

l'Enquête Morningstar⁽¹⁾ : les conseillers financiers, la réglementation, les honoraires 05/2014 : quels enseignements en tirer ?

Syndicat professionnel regroupant en son sein plusieurs métiers du conseil (financiers, patrimonial, haut de bilan...), la C.N.C.E.F. (Chambre Nationale des Conseils et Experts Financiers) a souhaité entamer une réflexion sur les besoins et les attentes des praticiens. Une première phase a consisté à recueillir les sentiments et les perspectives des professionnels face aux enjeux pesant sur leurs modes de rémunération.

Cette première étape a été réalisée en collaboration avec la société Morningstar qui a réalisé son enquête au cours du 2^{ème} trimestre 2014⁽¹⁾.

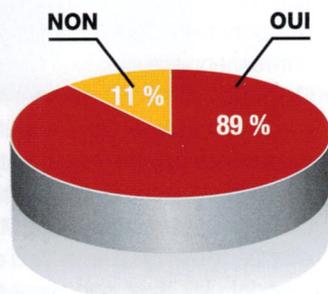
Les résultats en ont été dévoilés au cours des Assises de la gestion de patrimoine et du conseil aux entreprises le 17 juin de cette année en présence de Madame Anne Maréchal et de Monsieur Sébastien Bonfils, respectivement directrice et directeur adjoint du service juridique de l'Autorité des Marchés Financiers.

Précisons ici que ces réflexions et ces travaux ne se substituent pas, pas plus qu'ils ne remettent en cause la défense nécessaire et justifiée des rétrocessions sur l'activité d'intermédiation menée par les associations de CIF. Elle vise à identifier le positionnement, les forces et les faiblesses des professionnels du conseil patrimonial face à l'érosion de leurs marges sur les activités de distribution des supports d'épargne et à la nécessité de compenser autant que faire se peut cette baisse par un recours à la facturation d'honoraires.

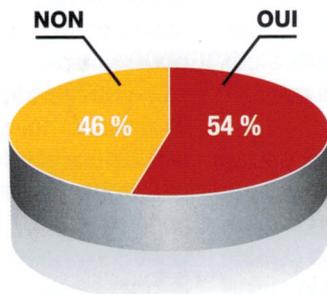
Les informations pertinentes de l'enquête⁽¹⁾

- 97 % des répondants exercent le conseil aux particuliers. Parmi eux près de 90 % disposent d'une formation spécialisée en finance ou en gestion de patrimoine et la majorité est titulaire de la *compétence juridique appropriée* au conseil patrimonial.
- Pour des cabinets réalisant un chiffre d'affaire supérieur à 300 000 € avec un effectif moyen de 1,8 personnes, les honoraires de conseil représentent en moyenne 12 % de ce chiffre.

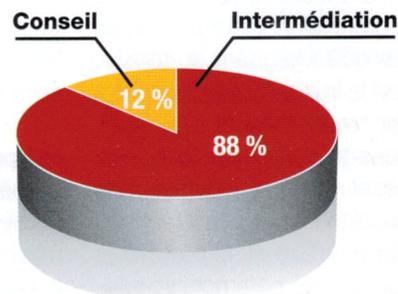
Avez-vous suivi un cursus de formation spécialisée (finances, gestion de patrimoine...)?



Disposez-vous de la compétence juridique appropriée ?



Quelles sont vos sources de chiffre d'affaires en 2013 ?



“ Il ne fait guère de doute que d'une manière ou d'une autre le montant des revenus issus de l'intermédiation va décroître. ”



Jean-Louis Gagnadre,
Conseiller Patrimonial indépendant
Chargé d'enseignement Université d'Auvergne
Vice-Président CNCEF, en charge section CGPI

Ce niveau matérialise l'enjeu à ce jour du maintien d'un système de rémunération qui permette aux professionnels de poursuivre leur activité, de faire fonctionner leurs entreprises et d'en retirer un revenu décent.

Pour autant il ne fait guère de doute que le montant des revenus issus de l'intermédiation va décroître (à volume de production constant) par la combinaison de plusieurs facteurs :

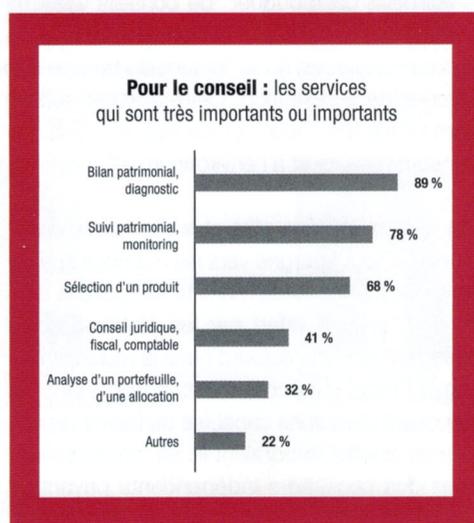
- La volonté des pouvoirs publics qui, soit par l'argument des conflits d'intérêts ou par celui de la transparence, souhaitent redonner aux consommateurs la maîtrise de la rémunération de leur conseiller ;
- La publicité qui entoure cette question, en elle-même source d'informations pour les clients qui souhaiteront savoir quelle part de la performance de leur investissement revient à l'intermédiaire et pour quelle(s) prestation(s) ?

Dans ces conditions il est intéressant d'analyser le détail, des sources de revenus

- Si la distribution et le suivi des contrats d'assurance restent le vecteur essentiel de la rémunération d'intermédiation (88 %), on remarque que l'essentiel des honoraires est généré par deux activités de conseil : le bilan et diagnostic ainsi que le suivi patrimonial,

très loin devant l'analyse d'un portefeuille par exemple.

Ce qui permet de conclure que les honoraires ne viennent que très marginalement d'une activité de CIF mais bien d'un conseil beaucoup plus global. Ce constat est par ailleurs confirmé par la place que tient le conseil juridique et fiscal, devant le conseil financier.



Ecrit autrement : dépendant d'un statut (C.I.F.) encadrant le "conseil financier", les honoraires sur ces missions représentent moins de 30 % du total. Les conseils financiers ne sont pas la

source des honoraires perçus par les conseillers en investissements financiers, ceux-ci représentant moins de 4 % de leur chiffre d'affaires... !

Les freins et les facteurs favorables aux honoraires

Si le frein principal reste à l'évidence la difficulté de faire payer des honoraires pour plus de 80 % des professionnels ayant répondu, un point mérite d'être souligné et doit engager la réflexion.



Les freins au développement du conseil :

Quels sont les freins au développement du conseil sous forme d'honoraires en France ?



Dépendant des réglementations de l'assurance, de l'immobilier, de l'intermédiation en opérations de banque et en service de paiement et de celle de conseiller en investissements financiers, les professionnels du patrimoine considèrent à plus de 70 % que leur profession n'est pas reconnue !

Assez logiquement les professionnels en concluent que cette absence de reconnaissance constitue un frein important à leur notoriété, à leur crédibilité et donc à leur capacité à générer des honoraires. Pour les répondants : la réglementation et la reconnaissance de la profession seraient les deux facteurs essentiels qui favoriseraient le développement du conseil sous la forme d'honoraires.

Ainsi apparaît pour les conseillers en gestion de patrimoine une inadéquation certaine entre la réglementation existante et celle qui pourrait leur permettre de crédibiliser leur prestation et générer des honoraires.

Ce n'est pas la réglementation qui est un frein au développement du conseil et des honoraires, c'est une réglementation qui n'est pas en phase avec l'activité susceptible de générer des flux de revenus pour les professionnels qui l'exercent.

Point de vue

Le cadre légal actuel (C.I.F.) ne permet pas aux conseillers patrimoniaux de faire valoir auprès de leurs clients leurs spécificités et leurs qualités, ne leur offre pas la possibilité de valoriser à leur juste valeur les conseils qu'ils prodiguent à leurs clients.

Ils proposent et tentent de se faire rémunérer pour des problématiques patrimoniales⁽²⁾ qui ne se retrouvent que très partiellement dans le statut de CIF. Pire, ce statut impose des contraintes propres qui n'ont rien à voir avec l'offre de services proposés par les conseillers patrimoniaux qui pourraient même dans certaines situations dissuader leurs clients.

Les conseillers patrimoniaux ont compris depuis bien longtemps qu'il était illusoire de penser substituer tout ou partie des rémunérations liées à l'intermédiation par le seul conseil financier. C'est dans un "bouquet" de conseils visant le patrimoine de leurs clients dans l'ensemble de ses composantes qu'ils tentent de trouver des revenus de substitution. Cette attitude de bon sens ne fait que répondre aux besoins réels des consommateurs et à l'environnement.

Par quel mystère en effet, des clients peu enclin à orienter leur épargne vers les marchés spéculatifs dans leur grande majorité et habitués à un service "gratuit" offert par les établissements financiers (ouverts aujourd'hui à la multidistribution à l'instar des conseillers indépendants et disposant d'équipes capables de fournir un service de qualité) viendraient-ils en masse se ruer chez des conseillers indépendants payants ? Sauf à imaginer que la qualité du service soit sans commune mesure⁽³⁾, on voit mal comment

cela pourrait fonctionner. Par ailleurs, dans l'hypothèse favorable, quelles seront les réactions des établissements financiers ou d'assurance confrontés à cette "concurrence" ? On imagine assez bien le poids des quelques centaines de conseillers ayant survécu dans ce système face aux établissements hexagonaux...

Penser un instant que cela puisse fonctionner durablement relève à coup sûr du vœu pieu ou d'une douce rêverie mais certainement pas d'une analyse rationnelle de la réalité du marché et des acteurs en présence, de leur poids relatif et de leur capacité d'influence.

Au total si vouloir substituer à court terme les rémunérations liées à la distribution des produits par des honoraires semble impossible sans dégât considérable, le poids des honoraires ne pourra s'accroître qu'à la condition d'adapter le cadre et les missions du conseiller à la réalité des prestations qu'il fournit et aux besoins de la population en mesure de les financer.

Que le législateur et le consommateur Européen souhaitent plus de transparence et une baisse des coûts d'intermédiation dans tous les secteurs d'activité est une tendance lourde à laquelle les conseillers patrimoniaux ne pourront pas, à l'évidence, échapper. Mais inviter les professionnels à adapter leur "modèle économique" pour augmenter la part d'honoraires de leur chiffre d'affaire n'est envisageable qu'à la condition de leur fournir un outil adapté à leurs prestations et aux besoins des consommateurs en matière d'offre de services.

Modifier les règles du jeu en cours de partie, ce que nous connaissons aujourd'hui, est difficilement acceptable quand la survie économique est en jeu pour un grand nombre de professionnels. Ne pas proposer le cadre législatif et réglementaire conforme aux attentes de la population et aux besoins des professionnels ressemble à l'application d'une véritable double peine. ■

(1) Enquête réalisée du 9 avril au 12 mai 2014 auprès d'un panel représentatif du secteur des CIF en France.

(2) Voir questions précédentes la source des honoraires : conseil, diagnostic, suivi patrimonial, conseil juridique et fiscal...

(3) Ce qui est possible mais pas certain ! Et quand bien même cette différence de qualité serait avérée, chacun sait que l'essentiel en la matière ce n'est pas le savoir-faire mais le faire savoir. Et dans le combat entre les différents acteurs sur ce marché, il y a fort à parier que cette bataille en termes de communication ne sera pas engagée à armes égales.