

RÉMUNÉRATION

L'avenir des indépendants suspendu à la directive Intermédiation en assurances II

► Davantage que la révision de la directive MIF, celle relative à l'intermédiation en assurances suscite l'attention des professionnels

► Dans ce contexte, ils s'organisent, par exemple en s'offrant une société de gestion, sous l'œil vigilant des régulateurs

Les projets de Bruxelles visant à interdire les rétrocessions de commissions aux conseils indépendants continuent d'inquiéter les acteurs du patrimoine. Pour preuve, les associations représentatives comme les partenaires sont sollicités par les professionnels du secteur. Dernièrement, Cyril Chapelle, directeur de la plate-forme Sélection 1818, a été amené à communiquer sur le sujet : « La menace est bien réelle pour les CGPI de perdre, comme leurs confrères italiens, une partie de leurs revenus faute de pouvoir facturer les honoraires aux clients à hauteur des rétrocessions de commissions actuellement perçues. »

Face à cette situation, il estime qu'« une solution consisterait à laisser le choix au client entre deux prestations : une de conseil sur base indépendante, reposant sur une large sélection de fournisseurs et de produits et donnant lieu à une facturation d'honoraires, et une de conseil rémunérée par les rétrocessions de commissions. Notre plate-forme sera en mesure de proposer ces deux types de prestations, dont une offre large qui réponde aux critères d'indépendance de Bruxelles ».

Une conception que semble envisager la Commission européenne, qui a indiqué à L'Agefi Actifs qu'« un conseiller couvert par la directive MIF II devrait être en mesure de fournir à la fois des conseils indépendants et non indépendants, mais ne devrait pas pouvoir retenir l'appellation 'indépendant' dans son titre, pour éviter une communication potentiellement trompeuse pour les clients ».

« Bruxelles se rend compte de la difficulté de traiter l'ensemble des produits financiers et d'épargne sous une même règle »

Entre attentisme et prévention. Cyril Chapelle estime que « les CGPI doivent réfléchir à la manière de compenser cette perte de revenus potentielle. Seulement 15 % d'entre eux facturent des honoraires, principalement ceux qui disposent d'une clientèle haut de gamme », précisant que « certains de nos partenaires, qui réalisent entre 60 et 70 % de leur chiffre d'affaires avec notre plate-forme, envisagent de signer un contrat d'exclusivité ».

Cependant, pour de nombreuses institutions, la pondération est de mise : « 90 % du chiffre d'affaires des CGPI est réalisé à travers l'assurance vie, autant dire que les intermédiaires abandonneront le statut de CIF si la réglementation ne leur est pas favorable. Nous sommes néanmoins

attentifs aux évolutions réglementaires en matière d'assurance vie », affirme Vincent Dubois, directeur général de Nortia.

Ainsi, l'avenir des CGPI, dans un environnement de décollecte en assurance vie, dépend en grande partie de la tournure que prendra la révision de la directive Intermédiation en assurance (DIA). Or, celle-ci tarde à voir le jour, « ce qui ne nous surprend pas dans la mesure où Bruxelles se rend compte de la difficulté de traiter l'ensemble des produits financiers et d'épargne sous une même règle », souligne Philippe Poiget, directeur des affaires juridiques, fiscales et de la concurrence de la FFSA. Ce dernier remarque que, « contrairement aux produits d'investissement financiers, le conseil et sa formalisation par écrit sont obligatoires pour la commercialisation de l'assurance vie, ce qui limite le risque d'un choix biaisé par le taux de commissionnement et assure la protection des investisseurs. A cela s'ajoute le fait que la directive sur l'intermédiation en assurance prévoit déjà des règles destinées à limiter les éventuels conflits d'intérêts ».

Nic De Maesschalck, directeur du Bipar (1), est d'avis que « les intermédiaires doivent informer les clients de la nature de leur rémunération avant la conclusion du contrat. Ils doivent également, à la demande de leurs clients, dévoiler leur rémunération liée au contrat », estimant qu'« un tel système garantirait la possibilité d'un dialogue entre le client et l'intermédiaire au sujet du prix, de la qualité, des services et des solutions et offrirait, en même temps, un niveau adéquat de transparence sans causer trop de charges administratives pour les opérateurs ».

Bien entendu, le Bipar tient à préciser que le même niveau de transparence devrait s'appliquer aux formes alternatives de distribution, non seulement pour garantir des conditions de concurrence équitables, mais également pour assurer une meilleure comparabilité des produits et la protection des consommateurs.

La création d'une société de gestion comme alternative pérenne ? La création d'une société de gestion ou le rachat d'une telle structure est toujours perçue comme une solution de repli permettant au CGPI de compléter ses revenus par la perception de dividendes. Une stratégie qu'ont notamment suivi Primonial et Cyrus Conseil. D'autres acteurs - plates-formes ou groupements - sont sur les rangs.

C'est notamment le cas d'Infinis, actuellement en pourparlers. Bruno Delpeut, président de ce groupement, estime qu'« il est né-

cessaire d'être proactif en proposant des solutions aux CGPI. L'idée est de permettre à des structures unipersonnelles qui représentent 90 % du marché et n'ayant pas les moyens d'acquiescer une société de gestion de devenir actionnaire d'une telle entreprise. Ils peuvent, par la même occasion, proposer à leurs

clients un meilleur service et anticiper les évolutions possibles sur la fin des rétrocessions sur les OPCVM ».

Jérôme Sutour, avocat associé chez CMS Bureau Francis Lefebvre, n'est « pas convaincu que la création d'une société de gestion permette de contourner la problématique des rétrocessions de commissions puisque Bruxelles envisage d'en interdire aussi la perception aux gestionnaires de portefeuille et le reversement au mandat. En revanche, elle permet de structurer

les prestations qui donneront lieu à facturation et la création d'une telle société serait optimale si elle pouvait en outre obtenir l'agrément pour le placement ».

Selon Julien Lobel, directeur de 99 Partners Advisory, « cette opération doit être mûrement réfléchie. Le modèle n'est pas simple et n'évince pas les problématiques de gestion des conflits d'intérêts, particulièrement lorsque le CGPI ne travaille qu'avec cette seule société de gestion ».

Daniel Berlioz, président du cabinet de consultants Marker Management Consulting, précise à ce titre que « même si l'AMF n'impose pas de seuil en matière de prises de participation des CIF dans le capital des sociétés de gestion, elle reste vigilante. Par suite, elle vise à ce que les encours éventuellement apportés par chaque CIF aux fonds gérés par les sociétés de gestion ainsi détenues ne représentent pas plus de 20 % de l'ensemble des encours conseillés par le CIF concerné ».

Position des régulateurs. Quatre ans après l'entrée en vigueur de la directive MIF, les pratiques constatées en matière de rémunérations justifient-elles un durcissement réglementaire ? « Nous n'avons pas assez de recul statistique en nombre de contrôles sur le respect ou non des obligations en matière de gestion des conflits d'intérêts », indique Arnaud Osereczuk, secrétaire général adjoint, en charge de la direction de la gestion d'actifs et des marchés, à l'Autorité des marchés financiers (AMF).

Du côté de l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP), en charge du contrôle des intermédiaires en assurances, la ligne de conduite est assez claire sur les contrats en unités de compte : « Peu importe que l'assureur soit propriétaire des actifs sous-jacents, c'est bien parce que l'assuré porte le risque du placement que la politique de rémuné-

« Les CGPI doivent réfléchir à la manière de compenser cette perte de revenus potentielle »



CYRIL CHAPELLE,
directeur, Sélection 1818

ration se pose », note Fabrice Pesin, son secrétaire général adjoint.

Ainsi, « l'ACP intègre dans son champ de contrôle les modalités de rémunération sans pour autant exclure les autres voies contribuant à garantir l'objectivité du conseil donné ». Ces autres voies sont la transparence, actuellement prévue pour les CIF et, en assurance, sous certaines conditions, pour les primes supérieures à 20.000 euros. « C'est souvent insuffisant pour garantir au client un conseil non biaisé et de nombreux paramètres restent à définir pour homogénéiser les pratiques », estime Fabrice Pesin. Quant à la troisième voie, prévue par le projet de directive MIF II (indépendance = honoraires), elle laisse entier le cas des réseaux salariés.

Les moyens du contrôle. Si le contrôle par les régulateurs constitue une voie à privilégier, il nécessite des moyens accrus, et ce d'autant plus si la remise en cause de l'autorégulation est actée dans la MIF II. A ce sujet, Arnaud Osereczuk défend que, « pour des raisons pratiques, le schéma proposé par la Commission européenne dans le cadre de la révision de la directive MIF ne nous semble pas réaliste. En France, ce sont les associations professionnelles de CIF agréées par l'AMF qui jouent un rôle de contrôleur de premier niveau de cette profession. Si l'AMF devait contrôler en direct chaque CIF, cela poserait de vrais problèmes en termes d'organisation », concluant que « l'adoption définitive de cette mesure nous amènerait à revoir nos ressources qui sont fixées par les parlementaires. La vraie question est plutôt de savoir si les CIF constituent une zone de risque particulière par rapport à d'autres canaux de distribution de produits financiers, et pourquoi ».

Face au manque de moyens dont dispose le régulateur et aux difficultés que peuvent rencontrer les CIF dans l'appréhension de leurs obligations de commercialisation et de conseil, tant elles sont sujettes à interprétation, « nous allons poursuivre nos efforts de pédagogie afin de donner davantage de repères à ces professionnels sur ce que nous attendons d'eux ».

Les professionnels devraient être assurés d'une égalité de traitement puisque l'ACP tient à préciser que « nous ne nous focalisons pas sur les intermédiaires en assurance, mais surveillons l'ensemble des canaux de distribution ». Elle a ainsi commencé à analyser les systèmes de rémunération des grands réseaux. ■

ANNE SIMONET

(1) Bureau international des producteurs d'assurances et de réassurances.