



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 23 février 2022

### **Quel modèle d'accès au conseil financier pour les épargnants ? De la défense des intérêts du consommateur**

Bruxelles s'interroge aujourd'hui quant à la meilleure façon d'accompagner le citoyen européen sur le terrain de l'épargne en procédant, entre autres, au réexamen des modèles de rémunérations des conseillers financiers. A cet effet, les associations professionnelles représentatives de la profession : la CNCGP, l'ANACOFI, La Compagnie des CGP et la CNCEF se sont réunies pour faire le point sur les différents modèles d'accès au conseil financier pour les épargnants.

Dans un cas, le conseiller est rémunéré par une partie du prix du produit financier. Ce commissionnement constitue d'ailleurs la pratique la plus répandue en Europe. Dans l'autre, l'épargnant est contraint de payer directement des honoraires à son conseiller. C'est l'usage au Royaume-Uni et aux Pays-Bas. Il arrive également que les deux systèmes coexistent, ce qui est le cas en France par exemple. Un modèle hybride de rémunération, établi en toute transparence avec le client, y est pratiqué par une grande partie des entreprises qui agissent comme conseillers en investissement financiers.

Pour alimenter les réflexions, une vingtaine d'associations professionnelles européennes ont mandaté le cabinet de conseil KPMG pour effectuer une comparaison des deux modèles en termes de coûts, qualité de service et gestion des conflits d'intérêts.

Parmi les principales conclusions, il en ressort que dans les pays qui pratiquent la rémunération directe par le client, le service de conseil n'est accessible qu'à partir d'un certain niveau de patrimoine financier, soit 100.000 livres environ au Royaume-Uni et 500.000 euros aux Pays-Bas. Il apparaît ainsi que la rémunération du conseil à son juste prix n'est pas accessible à l'immense majorité des épargnants. Pour répondre aux attentes de cette clientèle, s'il est vrai que des outils d'allocations d'actifs automatisés (robo-advisor) sont accessibles aux clients, parfois à un moindre coût, ceux-ci, dès lors qu'ils ne sont pas associés avec d'autres modèles, ne sont pas exempts de critiques quant à la transparence, l'impartialité et l'efficacité de l'accompagnement personnalisé.

Après ce premier constat sur la barrière à l'entrée en termes de conseils, nous notons que la comparaison des coûts supportés par le client final dans l'un ou l'autre des deux modèles fait apparaître des niveaux similaires de charge pour l'épargnant. Il est par exemple remarquable que le coût total d'acquisition - qui correspond au coût du produit et du service de conseil supporté par l'épargnant - est pour un fonds actions de 2.04 % en France, de 1.93 % aux Pays-Bas et de 2.51 % au Royaume-Uni.

L'étude continue par ailleurs à passer en revue les caractéristiques des deux modèles. Il apparaît ainsi qu'outre les aspects techniques, la question culturelle est déterminante : l'épargnant français souhaite-t-il (ou a-t-il envie) de décider seul du placement de son épargne, avec éventuellement l'aide d'un outil automatisé, ou la majorité de nos concitoyens préfère-t-elle faire appel à un conseil personnalisé qui les sécurise ?

En complément de l'étude, un sondage réalisé auprès d'investisseurs européens en témoigne. La volonté de se faire accompagner dans des actes de gestion financière, qu'il s'agisse de placements du quotidien ou d'opérations patrimoniales d'envergure, est manifeste. L'appétence pour le contact et le suivi personnalisé assuré par un expert financier demeure prépondérante.

A l'heure où les taux d'intérêts sont très faibles et où l'inflation repart, il est important que chaque Français, confronté à la diversité et à la densité de plus en plus marquées des offres de produits financiers, soit accompagné dans les meilleures conditions en préservant la liberté de choisir le modèle d'accompagnement qui convient le mieux à sa situation.

Lire l'étude :

Version française : [cliquez ici](#)

Version anglaise : [cliquez ici](#)

David CHARLET  
Président ANACOFI

Stéphane FANTUZ  
Président CNECF Patrimoine

Julien SERAQUI  
Président CNCGP

Philippe FEUILLE  
Président La Compagnie  
des CGP



<sup>[1]</sup> En France : L'AFG (Association de la Gestion Financière), l'AFPDB (Association française des produits d'investissement de détail et de bourse), l'AMAFI (Association française des marchés financiers), l'ANACOFI (Association nationale des conseils financiers), la CNECF (Chambre nationale des conseils experts financiers), la CNCGP (Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine), LA COMPAGNIE DES CGP, la FBF (Fédération bancaire française).

En Espagne : INVERCO (Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones), l'AEB (Asociación Española de Banca), la CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorros) et l'UNACC (Unión Nacional de Cooperativas de Crédito).

En Italie : la FeBAF (Federazione Branche Assicurazioni Finanza), l'ABI (Associazione Bancaria Italiana), ASSOGESTIONI, ASSORETI (Associazione delle Società per la Consulenza agli Investimenti) et ASSOSIM (Associazione Intermediari Mercati Finanziari).

Une étude allemande réalisée au même moment aboutit aux mêmes constats.