

Une harmonisation en douceur

Pratique du métier de CGP en Europe

Prédominance des indépendants dans certains États, ou des établissements bancaires dans d'autres : la distribution du conseil financier en Europe est loin d'être homogène. Pourtant, le quotidien des professionnels se ressemble : face à une législation sans cesse renforcée, imposant objectivité et transparence, tous ressentent le besoin de se former et de se regrouper.

Partout en Europe, la distribution reste éclatée entre banques, assurances et conseillers indépendants. Tel est le premier constat qui ressort de l'observation du marché de la gestion de patrimoine dans les différents pays européens. D'un État à l'autre, le poids des indépendants varie fortement. Selon la Fédération européenne des conseils et intermédiaires financiers (Fecif), ils représentent 50 % de la collecte au Royaume-Uni, au Benelux et dans les pays scandinaves, contre 30 % en Italie, en Espagne et en Allemagne, et 10 % seulement en France, au Portugal, en Grèce et dans les anciens pays d'Europe de l'Est. "Historiquement, les pays du Nord ont plutôt été marqués par une tradition libérale, alors que des pays comme la France ont au contraire attribué le contrôle de l'épargne à l'État, commente Vincent Derudder, secrétaire général de la Fecif. Ce qui explique ces fortes variations."

Les nouvelles réglementations et notamment la mise en application de la directive MIF en novembre 2007, qui vise à harmoniser les différentes formes de distribution des produits financiers, pourraient modifier les tendances et les pratiques. En Autriche, par exemple, où le marché est dominé par les banques, Otto Lucius, délégué général de l'AFP (Austrian Financial Planners) estime que "la directive, en stipulant que le conseil doit être impartial et en interdisant l'"inducement", devrait conduire les conseillers patrimoniaux à être plus objectifs. Ce qui n'est pas suffisamment le cas pour l'instant : dans les banques, les agents liés ont des objectifs de vente à atteindre. Quant aux indépendants, ils ont tendance à conseiller les produits générant les commissions les plus importantes." Autre conséquence attendue par la MIF : la généralisation du travail en architecture ouverte. "L'agent captif ne pourra plus se contenter de proposer à son client des produits maison, mais devra désormais lui expliquer que son offre est indépendante", illustre Vincent Derudder.

Si elle doit conduire à davantage d'indépendance des conseillers dans l'ensemble des pays de l'Union, la directive MIF harmonisera-t-elle pour autant l'ensemble des pratiques ? Rien n'est moins sûr. Car l'article 3 de ce texte permet aux États membres d'adopter un régime national dérogatoire pour les services de conseil en investissement et de réception-transmission d'ordres (RTO).

En France, par exemple, la RTO sur OPCVM pourra être exercée sous le régime dérogatoire de "conseiller en investissements financiers", selon les dispositions en vigueur qui devront être ajustées. "Finalement, seuls les intermédiaires financiers faisant de la RTO sur des titres vifs - et ils sont très peu nombreux à le faire - seront obligés d'appliquer la MIF", résume Vincent Derruder.

Professionnalisation du métier

Harmonisé ou non, le paysage législatif des différents États affiche au moins un point commun : la complexité. Ce qui entraîne des conséquences similaires d'un pays à l'autre. À commencer par une professionnalisation du métier. En Hongrie, par exemple, où 3 000

personnes ont été formées l'an dernier pour un résultat positif : "Nous avons constaté un gain de productivité de 30 %", se félicite Zoltan Luttenberger, directeur général de l'organisation en charge de la formation de planification financière en Hongrie. En Irlande aussi, où une réglementation entrée en application dès janvier 2007 rend obligatoire l'obtention d'une qualification pour avoir le droit de donner des conseils patrimoniaux. En Allemagne, où les textes ne prévoient rien et où ce sont les clients, de plus en plus avertis, qui poussent à relever le niveau : "Certes, ici notre profession n'est pas réglementée, mais les conseillers tentent d'obtenir la certification pour gagner en crédibilité", constate Guido Kuster, administrateur allemand du Financial Planning Standards Board (FPSB), association qui gère la certification pour le monde entier hors États-Unis.

Autre conséquence liée aux nouvelles réglementations : le besoin de se regrouper. "Actuellement, seuls 20 % des intermédiaires financiers européens ont recours au regroupement, note Vincent Derudder. La tendance devrait se poursuivre, car, à moins d'y consacrer la moitié de leur temps de travail, les petits cabinets de CGPI auront du mal à prendre en compte, seuls, l'ensemble de ces nouvelles obligations." Trois pays font la course en tête dans ce domaine : l'Angleterre, tout d'abord, en réponse à une pression législative bien antérieure (en effet, le "Financial Services Act", une législation contraignante pour les intermédiaires, a été promulgué en 1986), puis l'Italie et l'Allemagne. "Plus nombreux, les professionnels de ces pays ont tout de suite compris l'intérêt d'utiliser la mise en place des nouvelles réglementations comme motivation supplémentaire pour se regrouper", explique Vincent Derudder. Les autres pays européens devraient suivre le mouvement : selon la Fecif, 80 % des CGP devraient être regroupés d'ici cinq ans, au sein de structures qui, en revanche, sont amenées à varier d'un pays à l'autre. La franchise, par exemple, se développe essentiellement en France, alors que l'on trouve plutôt des réseaux hiérarchisés à l'allemande ou des clubs capitalistes à l'anglaise dans le reste de l'Europe. Quant aux initiateurs des regroupements, il s'agit généralement des indépendants eux-mêmes dans les pays de la Vieille Europe. Dans les pays d'Europe de l'Est, ils sont encore souvent le fait des établissements bancaires.

Pour atteindre un conseil libre et indépendant, partout en Europe, il reste encore du chemin à parcourir. "Pour l'instant, seule l'Angleterre semble avoir une vision aboutie de cette notion, constate Vincent Derudder. Pour des raisons d'ancienneté du métier et de mentalité : là-bas la population recherche toujours un avis indépendant et a pris l'habitude de mandater des agents, des experts..." Il n'empêche. "Dans le reste de l'Europe, nous n'avons absolument pas à rougir de la façon dont se pratique le métier, assène Vincent Derudder. Sur certains points, comme la sophistication des produits, nous affichons même une longueur d'avance." Une primauté qui s'explique par une demande plus avertie : "La classe moyenne, très importante en Europe, est bien plus demandeuse de produits d'épargne que ne le sont les populations américaine ou japonaise. D'où la fabrication de produits type AFER, considérés comme relativement simples chez nous, mais qui apparaîtraient outre-atlantique comme très sophistiqués et s'adressant à des clients plus haut de gamme."

Source : Gestion privée Magazine