

Les « rétros » doivent-elles rester acquises au courtier d'origine ?

Les rémunérations sur encours sont-elles dues indéfiniment au courtier d'origine ? Les compagnies peuvent-elles unilatéralement modifier les conventions qui les lient à leurs distributeurs ? Deux questions sensibles puisqu'en moyenne les rétro-commissions d'assurance vie pèsent deux tiers du chiffre d'affaires des cabinets.

Olivier Rozenfeld, président de Fidroit

Le sujet est extrêmement sensible puisqu'il concerne ce qui, à ce jour, représente la majeure partie du chiffre d'affaires d'un cabinet indépendant. Deux questions se posent : y a-t-il un lien entre DDA et le troisième usage du courtage ? Les compagnies peuvent-elles unilatéralement modifier les conventions qui les lient à leurs distributeurs ?

Il est légitime pour leurs représentants de jouer leur rôle politique et de défendre les intérêts de leur pair. Il faut observer pour autant que ce sujet divise au sein même de la profession. Certains considèrent que le clivage entre les défenseurs et les détracteurs du système actuel caractériserait une opposition entre « rentiers », d'un côté, et véritables conseils travaillant sur la durée aux côtés de leurs clients, d'un autre.

“
La question de la compensation financière est liée à la relation entre le conseiller et la compagnie

Cette vision est vraisemblablement trop schématique et doit être nuancée. En outre, toute évolution potentielle en la matière doit être étudiée de façon à maintenir une équité entre le traitement réservé aux CGPI et celui des réseaux du monde bancaire. La taille des portefeuilles des conseillers des agences bancaires peut nous faire craindre que la qualité du suivi soit un vrai sujet. Et par la même alors

un risque aussi pour leur modèle. Ils ne peuvent bénéficier d'un traitement privilégié s'ils sont les premiers concernés dans les faits.

Ce sujet pose à la vérité deux types d'interrogation qui nous porte sur le moyen terme. Mais n'est-ce pas devenu une obligation de porter nos regards plus loin en ces temps qui montrent que les « digues », une à une, se dérobent sous les pieds des professionnels... Le temps où il s'agissait de gagner du temps n'est-il pas révolu ?

En premier lieu : quelle est la source, la justification de la rémunération sur « encours » ? Est-ce la juste contrepartie du coût d'acquisition d'un client ou le paiement d'un suivi ? En deuxième lieu : qui doit payer ?

L'origine de la rémunération

Alors que la période montre qu'un client coûte de plus en plus cher à acquérir, les frais d'entrée fondent. Dans ce contexte, certains professionnels pourraient en tirer la conclusion que la rémunération qui leur est rétrocédée pendant la durée de vie du contrat rémunère leur effort commercial originel. Les textes, en ce compris les contraintes imposées par Prip's, semblent ne pas suivre cette voie. En effet, à leur lecture, il est aisé de conclure à l'idée que la rémunération d'un courtier qui n'assume plus aucune activité de conseil ou de suivi ne peut plus se justifier. C'est donc bien l'absence de conseil qui pourrait emporter la fin de la rémunération du professionnel. La rétribution est donc liée à la relation entre le conseiller et le client et pour un travail durable.

La question de la compensation financière que serait en droit d'obtenir le courtier d'origine est à mon sens d'un tout autre ordre. Elle est liée à la relation entre le conseiller et la compagnie.

La compagnie d'assurance va continuer à percevoir une rémunération tandis que



le courtier d'origine la perdra. En qualité d'apporteur d'affaires, il s'agit pour ce dernier de négocier avec l'autre partie le capital à obtenir en guise de désintéressement. Le nouveau courtier qui assume une fonction de suivi doit alors légitimement recevoir une rémunération à ce titre. L'analyse des textes aboutit inéluctablement à ce résultat. Ce transfert de clientèle ne doit donc pas (plus) être analysé comme une sorte de cession payée par la compagnie pour le compte du nouveau courtier. Nouveau courtier qui perdrait alors des commissions (à venir) à due concurrence de ce qui a été payé à son prédécesseur.

Dans ce contexte, il y a fort à parier que les « dédommagements » voient leur valeur baisser progressivement. Les compagnies ne seront pas prêtes à payer deux fois.

Il y a d'ailleurs des parallèles qui sont illustrants. Prenons le cas d'un asset manager à qui il aurait été confié un mandat de gestion. Il est précisément rémunéré à raison de son activité de suivi qui va piloter les arbitrages à venir. Obtient-il >>>

une quelconque rémunération compensatrice, une indemnité s'il perd ce client au profit de l'un de l'un de ses confrères et néanmoins concurrent... ? Non...

A un moment où les lois se concentrent sur la protection du consommateur, il faut en plus anticiper des évolutions textuelles qui chercheront à éradiquer les « frottements » qui empêcheraient un épargnant de changer de conseil. Se pose alors la question, si on admet que la rémunération sur la durée finance une activité de conseil, de celui qui doit être le débiteur de son paiement ?

Qui doit payer ?

La réponse à cette question est importante puisqu'elle peut, à elle seule, changer le prisme de notre réflexion et le traitement de la question posée. Je dois faire œuvre de transparence. La première partie de mon raisonnement avait aussi pour objectif de me concentrer sur la seconde au vu des prises de position historiques de Fidroit.

“

La FFA a demandé à l'Ancia de travailler à l'élaboration d'un nouvel usage pour le courtage

Je suis toujours aussi mal à l'aise – c'est un doux euphémisme – de constater une aussi forte dépendance économique des CGPI à d'autres que leurs clients. Elle traduit cette distorsion du marché où la valeur est concentrée sur le produit... au détriment du conseiller.

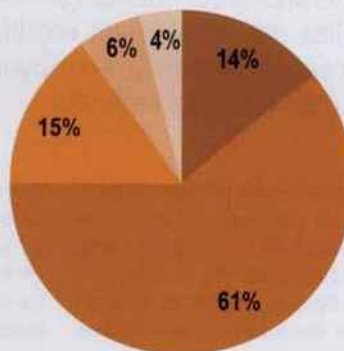
La première partie démontre pourtant que la valeur n'est plus attachée au produit (il pré-existait dans le cas que nous étudions), mais au conseil, au suivi donc à l'homme et aux outils dont ils disposent ! Cela est indiscutable et va s'imposer progressivement.

Comme tout changement, cela inquiète, en particulier pour nous, latins, éloignés des pratiques anglo-saxonnes. Mais n'est-ce pas aussi une opportunité pour

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2018 DES CABINETS DE CGP

Le conseil en investissement rémunéré en commissions reste le socle du modèle économique des CGP, sa part continuant même de croître. En 2018, il représente 61% du chiffre d'affaires de la profession (59% en 2017 et 58% en 2016).

- Stratégie patrimoniale
- Conseil en investissement
- Conseil en vente immobilière
- Santé - Prévoyance
- Autres activités



Source : Aprédia / Livre blanc 2019

VENTILATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2018 SELON L'ANCIENNETÉ DU CABINET

	0 à 3 ans	4 à 9 ans	10 ans et plus
Le conseil en stratégie patrimoniale	30 %	21 %	19 %
Le conseil en investissement	56 %	60 %	65 %
Immobilier	42 %	32 %	27 %
Santé-prévoyance	13 %	12 %	11 %
Autres activités	24 %	19 %	15 %

Source : Aprédia / Livre blanc 2019

faire évoluer les rapports contractuels entre les acteurs ? Un mandat unissant un professionnel et son client préciserait la somme allouée au travail, au service, au suivi rendu selon des modalités de versement à définir. Dans un climat de transparence qui va s'imposer, c'est un chemin à étudier...

Il est souhaitable, puisque dans leur intérêt, que les professionnels définissent leur métier non plus par rapport à leur réglementation, leur statut, aux relations entretenues avec les plateformes, mais essentiellement par rapport à leurs clients et au métier tel qu'eux-mêmes souhaitent le réinventer. Ils risquent sinon de perdre le contrôle de leur propre avenir et de voir certaines de leurs rémunérations fondre. La FFA a par exemple demandé à l'Ancia de travailler à l'élaboration d'un nouvel usage pour le courtage. Qu'en sera-t-il ? Personne ne le sait...

Les CGPI pourraient prendre les devants pour emprunter des schémas déjà pratiqués dans d'autres pays européens même si « comparaison n'est pas raison ». Sur le plan interne, on constate le développement des ETF, des *clean share* et des formats de rémunération réajustés.

Pour revenir à notre sujet plus précisément, j'invite les professionnels à choisir la voie du développement. En effet, il serait intéressant d'explorer la voie suivante : proposer à des prospects devenus clients de profiter de cette « acquisition » pour leur proposer de suivre des contrats vendus par d'autres en se faisant rémunérés par des honoraires tout en supprimant les commissions perçus par l'ex courtier. Cela pourrait leur permettre de faire évoluer leur modèle dans le temps, de renforcer leur positionnement de conseil et in fine de faciliter la commercialisation de futures solutions d'investissement ! ■