



Anacofi : les CGP attachés un modèle de rémunération hybride

Les responsables de l' **Anacofi** et de la **CNCGP** sont revenus sur les grandes préoccupations des métiers du conseil financier lors d'une conférence, notamment à l'aune de la **réforme du courtage** . Réunis pour la convention annuelle de l' **Anacofi** , une des associations professionnelles des courtiers et conseillers en banque, finance et assurance, les conseillers en gestion de patrimoine (CGP ont réaffirmé début avril leur attachement au modèle de rémunération mixte qui prévaut en France pour le conseil financier : le commissionnement sur les produits vendus, via les rétrocessions, et la facturation d' honoraires au client doivent pouvoir coexister. « La France n'est pas un pays du "tout commission" , a rappelé David Charlet, président de l' **Anacofi** . Il existe des cas où le conseiller est rémunéré sur honoraires mais ce modèle n'est pas industrialisable à l'échelle du pays si l'on veut pouvoir assurer du conseil pour l'ensemble de la population . »

Au sein de la **CNCGP** , une autre association de CGP, « 61% des adhérents pratiquent à la fois le commissionnement et les honoraires », a signalé son délégué général, Nicolas Ducros . Et les acteurs de rappeler qu'une grande partie de la clientèle des CGP n'est tout simplement pas encline à rémunérer en direct ce conseil. « En Allemagne, on a mesuré que seuls 0,3 % des épargnants sont prêts à payer le taux horaire de 180 euros. En moyenne, ils se disent prêts à déboursier seulement 34 euros de l'heure ! », a cité Nicolas Ducros.

Les nouvelles contraintes de l'ACPR

Les deux associations sont également revenues sur leur récent agrément obtenu auprès de l' ACPR , suite à la **réforme du courtage** qui introduit l'obligation pour les courtiers en assurance et en opérations de banque et services de paiement d'adhérer à des associations professionnelles. La **CNCGP** se dit prête à accueillir de nouveaux adhérents, mais uniquement si leur activité est liée à l' épargne , la prévoyance et la retraite , son cœur de métier.

L' **Anacofi** a une vision plus large puisqu'elle vise l'accompagnement du patrimoine ou de l'entreprise : de ce fait, elle est prête à embarquer aussi les acteurs de l' assurance non-vie . Cet élargissement de leurs prérogatives ne sera pas sans conséquences pour ces associations, déjà agréées par l'AMF. « Nous allons devoir déployer des moyens complémentaires du fait de contraintes de l'ACPR, qui ne sont pas celles de l'AMF », a souligné David Charlet, évoquant le rôle de « policier » que n'hésite pas à endosser l'ACPR. Le suivi des 15 heures de formation désormais obligatoires pour tous les membres de ces associations sera un de leurs principaux chantiers liés à la réforme.

