



Les CIF indépendants, un nouveau métier

En créant le statut de conseillers en gestion de patrimoine indépendants, Mifid 2 génère un nouveau métier basé sur l'ingénierie patrimoniale. Leur rémunération est bouleversée puisque ceux-ci ne se rémunèrent qu'en honoraires.

A l'origine Anna Gozlan est avocate fiscaliste. Elle bascule vers une rémunération 100 % honoraires en 2016 avec AGH Conseil rebaptisé depuis Kermony, en raison de l'arrivée en 2020, de son associé et conjoint Michaël Sfez. « Pour moi, la culture du conseil, c'est la facturation d'honoraires », insiste Anna Gozlan,



« La réglementation nous impose une obligation de suivi du patrimoine du client, davantage justifiée par la facturation d'honoraires que par la perception de commissions »

Rachel de Valicourt
Directrice générale du pôle distribution du groupe Primonial

Mifid 2 a soufflé un vent inédit sur la profession de CGP. Elle distingue les CGPI qui ne se rémunèrent qu'en honoraires et les CGP qui peuvent panacher leur rémunération en rétrocessions d'une partie d'honoraires. Cette voie médiane est de plus en plus souvent adoptée en raison du renforcement des contraintes de transparence créées par la réglementation. Toutefois, certains conseillers ont choisi l'indépendance.

Selon l'AMF, seulement 6 % des CIF sont des indépendants qui ne peuvent recevoir aucune rétrocession et sont donc exclu-

sivement rémunérés par la facturation de leurs conseils. « Ce choix est lié au cabinet de family office car nous avons souhaité avoir un alignement total d'intérêt avec le client, ajoute Anna Gozlan. Parfois, nous recommandons ainsi au client de garder des actifs gérés par un autre établissement car c'est plus avantageux pour lui ». Aujourd'hui, le cabinet supervise 250 M€ d'encours dont la progression a été de 30 % en 2020 alors que le chiffre d'affaires du cabinet augmentait de 15 %.

Indépendant des produits

Scala Patrimoine a fait la bascule 100 % honoraires en 2017. En s'installant, l'objectif de son fondateur Guillaume Lucchini était de faire du conseil et de créer un carré d'experts. « Au départ, le cabinet fonctionnait par rétrocessions sur commissions mais je voulais m'en libérer pour ne plus être dépendant des produits ».

“
Avec ce modèle on ne risque pas de se faire manger par les fintechs

Pourtant, rien n'est aussi simple car les CGP continuent quand même à toucher tous les ans, les rétrocessions de leurs fournisseurs. Mifid 2 leur impose alors de reverser celles-ci au client pour conserver leur statut d'indépendants. « Nous envoyons un tableau de bord au client deux fois par an et nous déduisons les commissions des honoraires qui lui sont facturés, explique Anna Gozlan. Pas si simple car, comme le souligne Michaël Sfez, « les rétrocessions, c'est une gestion importante car tous les fournisseurs n'ont pas les mêmes tableaux et

nous aspirons à une méthode standard ». A chacun sa façon de faire ! Guillaume Lucchini a travaillé sur le modèle en raison de la problématique de différence de rémunération des produits. Par exemple certaines sociétés de gestion de SCPI rémunèrent à 6 %, d'autres à 8 %, certaines montant à 10. « Notre choix a été de lisser en facturant au client moins que ce que l'on toucherait, explique-t-il. Ainsi, on rembourse 8 % mais on facture 5 % d'honoraires car l'objectif était de sortir du conflit d'intérêt ».

Parier sur la matière grise

Au départ, ce choix n'a pas été indolore puisqu'en 2018, ce cabinet a perdu entre 20 et 25 % de chiffre d'affaires. Cette décision s'est toutefois avérée payante puisqu'en 2020, le chiffre d'affaires a grimpé à 1 M€ contre 600 K€ en 2017. Aujourd'hui, le cabinet investit exclusivement sur des fonds clean share, donc sans commissions, où les frais sont aussi moindres : 1,48 % contre 2,4 % pour les fonds retail. Un désir d'indépendance partagé par Michaël Sfez qui explique que « ce modèle permet de ne plus être dépendant du marché, donc du montant des commissions du fournisseur qui peut décider de changer de modèle ». « Nos commissions ont été divisées par trois l'an dernier car en raison de la crise, nous avons été très prudents sur les investissements de nos clients mais ils savent que nous avons pris cette décision dans leur intérêt », renchérit Anna Gozlan. C'est d'une certaine manière un nouveau métier basé exclusivement sur l'ingénierie patrimoniale qui exige un recrutement de matière grise. Ainsi, Scala Patrimoine compte 15 collaborateurs dont un pôle ingénierie de 5 experts. De son côté, Kermony qui suit une quarantaine de familles, devrait embaucher deux experts supplémentaires cette année. « Tous les CGP de moins de 45 ans devraient adopter cette façon de faire. Avec ce modèle on ne risque pas de se faire manger par les fintechs », conclut Guillaume Lucchini. ■