

Rétrocessions ou Honoraires ?

La question se développe au cœur même et au-delà de notre profession au sujet des commissions versées par les établissements financiers et les compagnies d'assurance pour le rôle d'intermédiation parfois assuré par le Conseiller en Gestion de Patrimoine.

Sachez que de nos jours, dans les pays anglo-saxons et pays du nord de l'Europe, les Conseillers indépendants sont rémunérés par un système d'honoraires. En France et dans d'autres pays de la zone euro, l'histoire a instauré une organisation basée sur un système de rétrocessions de commissions.

Nous respectons la règle de la transparence : quand nous intervenons en tant que Conseiller en Investissements Financiers, **nous indiquons dans notre lettre de mission que nous soumettons à nos clients**, que nous pouvons percevoir jusqu'à 50% des frais de gestion au titre des OPCVM, droits de garde, frais de mandats et frais de gestion de contrats (assurance vie ou capitalisation). En moyenne, en fonction des supports choisis et des enveloppes juridiques et fiscales, la rémunération globale que nous percevons se situe entre 0,70% et 1% des encours gérés.

Catégories par catégories :

- OPCVM monétaire entre 0% et 0,2%,
- OPCVM obligataire entre 0,2% et 0,4%,
- OPCVM actions entre 0,5% et 1%,
- titres vifs dans le cadre de mandats 0%,
- fonds euros entre 0,1% et 0,4%....

Nous soutenons ce système car c'est un système gagnant-gagnant avec le client (**si vos encours montent dans les périodes de hausse, nos rémunérations évoluent dans le même sens, et dans les périodes de baisse, nous avons tout intérêt à ce que vous perdiez le moins d'argent possible, notre chiffre d'affaires étant indexé sur la préservation de votre capital**) et qu'il évite l'application de la TVA qui rehausse nettement la facture nette pour l'investisseur dans le cas d'honoraires sans que cela ne soit le garant réel de quelque création de valeur que ce soit.

Là où il a été mis en application, sous couvert de défendre la protection du consommateur, le « tout honoraire » a fait disparaître 2/3 des conseils indépendants (cas de l'Angleterre par exemple).

Ce parti pris n'est ni opportun, ni justifié en réalité car il favorise les réseaux de collecte directe des établissements bancaires ou assureurs, il gonfle les prix des prestations sans induire de création de valeur nécessairement.

Une déontologie affichée et mise en application, des règles professionnelles énoncées et respectées, l'obligation d'application de méthodes prudentielles d'information et de traçabilité sont selon nous, autant de garde-fous très efficaces pour l'investisseur dans sa quête d'efficience et d'efficacité.



www.serena-conseil.com

EURL au capital de 5.000 € - RCS Versailles 902 147 495 - n° Siret 902 147 495 00029 - code APE 6619 B

n° TVA intracommunautaire FR04902147495 | Enregistré à l'ORIAS sous le n°21007994 (www.orias.fr) en qualité de Conseiller en Investissement Financier, courtier en assurance, activité de démarchage bancaire et financier, courtier en opérations de banque et en services de paiement (COBSP), Activité de transactions sur immeubles et fonds de commerce, carte professionnelle n°CPI 7801 2022 000 000 058 délivrée par la CCI de Paris Ile-de-France | Adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers | Garantie financière : MMA IARD -14, boulevard Marie et

Alexandre Oyon -72030 LE MANS Cedex 09

Page 1 sur 1