

INTERMÉDIAIRE FINANCIER LIBÉRAL OU CONSEILLER BANCAIRE SALARIÉ : QUELLES DIFFÉRENCES ?

PAR LA CNCEF



FICHE DÉCRYPTAGE

INTERMÉDIAIRE FINANCIER LIBÉRAL OU CONSEILLER BANCAIRE SALARIÉ

Pour placer votre argent, optimiser votre fiscalité, épargner pour votre retraite, préparer votre succession, obtenir un crédit immobilier, vous pouvez vous adresser à la banque dans laquelle vous détenez vos comptes...

...mais aussi à un expert du patrimoine, libéral.

À quoi servent-ils ? Comment travaillent-ils ? Quelle différence avec une banque ?

Nous vous proposons de découvrir ces métiers sous forme d'un petit jeu des différences !

- **La visibilité ou la discrétion ?**

Avant même d'entrer dans une agence bancaire, vous remarquez son enseigne : impossible d'ignorer où vous êtes. Mobilier, décoration, affiches publicitaires... Toutes les agences bancaires se ressemblent, à la manière d'une chaîne de restauration rapide. Les banques investissent beaucoup dans leur marque et ça se voit !

Dans un cabinet de conseils libéraux, rien n'est standardisé. Il existe des grands cabinets, des franchises, des petits, des conseillers sans bureau et 100 % internet. Certains sont même très spécialisés (immobilier, fiscalité, retraite, protection sociale...). La plupart n'a pas de marque forte et est plutôt discrète.

Il est naturel d'être réticent à franchir la porte d'une enseigne inconnue, particulièrement lorsque cela concerne le patrimoine... mais cela en vaut souvent la peine.

- **La norme ou la variété ?**

Côté banque, les rôles sont plutôt normés : les interlocuteurs ont chacun une fiche de poste qui correspondent à des missions précises. En tant que client, on s'y retrouve assez bien, avec toutefois l'impression, par moments, de parler à une administration plutôt qu'à un accompagnateur de projets. Il n'est pas rare de toucher les limites de son conseiller, que ce soit en terme de compétences ou de prérogatives.

Côté intermédiaires libéraux, c'est encore une fois bien plus varié.

Ces hommes et femmes forment une population très diverse, tant en matière de parcours professionnels que de parcours de vie : anciens banquiers, notaires, agents immobiliers, patrons de PME reconvertis... Et c'est ce qui fait leur richesse ! Vous avez la certitude de pouvoir trouver la personne qui aura l'expérience, l'expertise, mais aussi la personnalité pour accompagner vos projets patrimoniaux.

- **Pour quels services ? Quels produits ?**

En banque de détail, le rôle du conseiller est principalement d'accompagner ses clients parmi la gamme de produits proposés par l'établissement.

Il n'aura pas forcément les meilleurs produits du marché, mais proposera une gamme étudiée pour répondre à la majorité des besoins... au risque de parfois s'éloigner de la sphère patrimoniale (forfaits téléphoniques, alarme, assurance auto...).

Certes, le conseil prend de l'importance suite à la disparition de certaines tâches administratives et aux besoins exprimés par les clients. Cependant, le conseiller reste avant tout un canal de distribution des produits de sa banque, tourné vers le développement de son portefeuille clients.

Le principe d'architecture ouverte, qui consiste à distribuer des produits d'investissement tiers aux côtés des produits « maison », reste généralement réservé aux clientèles patrimoniales et toujours de façon timide, notamment parce que le conseiller engage sa responsabilité.

Les conseillers libéraux sont, dans la majorité des cas, indépendants capitalistiquement. N'étant liés à aucun établissement financier, ils fonctionnent par nature en architecture ouverte.

La majorité propose à la fois des prestations de conseil et une palette de produits sélectionnés chez différents fournisseurs, qui permettent aux clients qui le souhaitent de mettre en place les recommandations à des conditions souvent plus compétitives qu'en banque.

Le professionnel se rémunère alors soit sous la forme d'honoraires, dont les modalités sont précisées dans une lettre de mission préalablement présentée, soit par une rémunération liée aux investissements, soit par un mix des deux.

Certains intermédiaires sont liés à un fournisseur : ils sont le canal de distribution unique permettant d'accéder aux produits de ce fournisseur. C'est le cas des agents généraux d'assurance : ils sont alors agents généraux pour une compagnie.

Cette diversité des approches vous permettra de trouver le fonctionnement le plus adapté à vos besoins.

Enfin, côté crédit, le rôle du courtier est de comparer les offres du marché pour permettre un choix pertinent et adapté : la comparaison entre banque et courtier n'a pas lieu d'être car une banque ne peut assurer cette mission. Notre fiche Décryptage dédiée aux métiers du courtage en crédit vous éclairera davantage.

- **Ex-aequo sur la réglementation**

Banques, établissements de crédit et intermédiaires financiers sont soumis à une réglementation très stricte, à la fois pour avoir le droit d'exercer, mais aussi à toutes les étapes de la relation avec les clients. Produits financiers, immobilier, crédit, assurance... chaque domaine impose sa régulation. En sus, la CNCEF veille à assurer un socle commun de conformité à ses membres.

Rappelons qu'utiliser les services d'un conseiller libéral ne crée aucune dépendance à son égard. L'argent ne transite jamais par l'intermédiaire : ni pour un placement, ni pour un crédit.

Certains clients apprécient justement l'idée d'être accompagnés par un interlocuteur tiers « en dehors de la mêlée », évitant ainsi le mélange des genres entre banque d'investissement et banque de détail, source de conflits d'intérêt.

Enfin, en banque comme chez un intermédiaire libéral, la transparence s'est accrue. La réglementation impose la communication explicite de l'intégralité des coûts payés par le client et de l'intégralité de la rémunération de l'intermédiaire, le tout avec un formalisme imposé.

De quoi réviser ses préjugés concernant le surcoût – souvent fantasmé – des intermédiaires libéraux !

- **Proximité : réelle ou entravée ?**

Les métiers de la finance ne sont pas qu'une affaire de chiffres. Une relation de confiance est gage d'échanges plus productifs et de meilleur service rendu dans la durée.

Ici, l'avantage est clairement aux intermédiaires libéraux. N'ayant pas ou peu de hiérarchie au-dessus d'eux, ils sont plus réactifs et ont de meilleures marges de manœuvre pour aller chercher des solutions sur mesure.

Durant le confinement imposé par le Covid-19 au printemps 2020, ils étaient plus que jamais aux côtés de leurs clients pour les aider à garder le cap et les accompagner dans la gestion de leur patrimoine : la disponibilité n'est pas un vain mot !

Selon le baromètre Kantar TNS 2019, 89% des clients ont une bonne ou très bonne image de leur Conseiller en Gestion de Patrimoine. Une relation avec un CGP dure en moyenne 15 ans : c'est un signe qui ne trompe pas...

La proximité est malheureusement plus difficile avec un interlocuteur bancaire, qui subit, malgré sa bonne volonté, la perte de sens du métier de banquier : appauvrissement forcé de la relation, culture du logiciel de CRM (gestion de la relation client), fermeture d'agences, obligation de « tourner » pour éviter une complicité avec les clients... Sans oublier le facteur majeur : il est employé par la banque et non par son client !

Alors pour vos projets patrimoniaux, n'hésitez plus à solliciter un conseiller expert !

Crédit, Patrimoine, Immobilier, Finance d'Entreprise, Assurance... : **parcourez l'annuaire de la CNCEF** et trouvez le professionnel qui facilitera la réalisation de vos objectifs : **www.cncef.org**.

Consultez toutes nos fiches "Décryptage" sur notre site internet : www.cncef.org/decryptage/