



## MIF2 - DDA : CGP, courtiers, banquiers privés, sans digital point de salut !

05/11/2018 Par : edicom

Par Axel Rason, président **d'Upsideo**



Les nouvelles réglementations bousculent les acteurs du conseil financier. Pour faire face aux exigences qui leur sont imposées et s'adapter aux attentes de leurs clients, les conseillers doivent nécessairement s'équiper d'outils digitaux pour rester compétitifs et satisfaire leur clientèle.

### **Un net durcissement de l'environnement réglementaire**

La fin d'année approche et, pour les professionnels du patrimoine, il sera bientôt temps de remettre pour la première fois à chacun de leurs clients un bilan où figurera le coût annuel de leur prestation. Cette nouveauté, instaurée cette année par la directive MIF2, risque de provoquer une surprise pour un certain nombre d'investisseurs. Pour les conseillers, le risque de déstabilisation d'une partie de leur fonds de commerce n'est pas nul, et ce risque n'est que l'une des difficultés parmi d'autres rencontrées actuellement dans l'exercice de leur métier.

L'entrée en vigueur de la directive sur la distribution d'assurance (DDA) au début du mois d'octobre 2018 est également un sujet d'inquiétude bien réel. Les intermédiaires doivent désormais effectuer deux nouveaux tests auprès de leurs clients, de manière à leur conseiller des produits financiers adéquats : d'une part le « test de correspondance », d'autre part le « test d'adéquation ». Surtout, ils doivent être en mesure de prouver, en cas de contrôle de l'ACPR, que ces tests ont été correctement effectués.

Pour les acteurs non digitalisés, passant par des formulaires «papier», les difficultés sont nombreuses : procédures chronophages, quantité grandissante de documents à archiver, risque croissant d'une maladresse ou d'une perte de document pouvant être considérés par les autorités de contrôle comme une irrégularité. Les problématiques de seuils de rentabilité et de risque réglementaires seront, à n'en point douter, beaucoup plus critiques pour des clients traités manuellement plutôt que par des solutions expertes digitalisées.

### **Digitaliser les procédures, coûte que coûte, pour rester compétitif**

Face au risque d'une compression de leur portefeuille de clients et de leur chiffre d'affaires, le premier enjeu pour les intermédiaires financiers est de défendre leur rentabilité. Pour gagner en productivité, la digitalisation apparaît comme une condition sine qua non à l'exercice de leur métier.

L'utilisation d'outils informatiques adéquats permettra en effet aux courtiers de gagner un temps précieux, leur évitant ainsi d'être absorbés par des tâches réglementaires et administratives. Grâce à des formulaires pré-remplis et des outils de récupération automatiques de données, les tests à effectuer pourront être en grande partie automatisés, jusqu'au choix final du contrat qui sera retenu. Les procédures de démarchage commercial pourront ainsi être plus rapides et plus efficaces.

Surtout, l'utilisation d'outils digitaux permettra aux courtiers de conserver une traçabilité du respect de l'ensemble du parcours client sans avoir à garder des copies physiques de chaque document. Cette solution est la seule réellement viable pour que les professionnels du secteur puissent être en conformité avec les exigences réglementaires entrées en vigueur.

### **Pour les clients finaux, le digital devient également une nécessité**

Enfin, la simplicité d'utilisation des outils représente l'enjeu majeur du digital afin de garantir la qualité de la relation qui s'instaure entre les conseillers et leurs clients. Chacun le sait, la pérennité des métiers d'intermédiation financière passera nécessairement par le renforcement de la dimension de conseil auprès de leur clientèle. Pour conserver leurs clients, les intermédiaires financiers devront en effet être en mesure de démontrer, plus que par le passé, leur valeur ajoutée. Or, les besoins exprimés par les clients finaux sont non seulement d'ordre patrimonial, mais également d'ordre pratique. Les clients conseillés souhaitent que le processus de conseil soit le plus fluide possible, suivi d'un processus de souscription et de reporting dématérialisés. Finalement, tous comme les professionnels, les investisseurs finaux subissent aussi toutes les dernières évolutions réglementaires comme une véritable contrainte opérationnelle. Cela a considérablement augmenté le volume des informations qui leur sont remises à chaque acte financier.

Compte tenu de tous ces éléments il est clair que sans digital, point de salut ! Dans les années à venir, les particuliers s'attendent de plus en plus à ce que leur conseiller soit capable de leur proposer un ensemble de services complémentaires à travers une seule et même application, simple et efficace. Ces services comprendront non seulement le conseil patrimonial mais également la prescription de produits financiers, les ouvertures de comptes, la souscription de contrats d'assurance vie ou de titres non cotés, le conseil en immobilier ou encore la négociation de prêts...

En somme, ces solutions pratiques et modernes permettront aux courtiers et CGP de rester attractifs face au développement de solutions digitales développées pour le B to C de plus en plus performantes et à des réseaux intégrés de mieux en mieux équipés désormais.

- Mise à jour le : 05/11/2018



• Share 0

Tweet 0