

Impact de la Réglementation au Royaume Uni: un aperçu

Cosima F. Barone, Membre du Conseil du GSCGI

Nous vous proposons ci-après des pépites du **commentaire de Garry Heath**, fondateur de l'association britannique, **The Impartial Financial Advisers Association** (aussi nommée **Libertatem UK**), sur le thème de l'impact de la réglementation. Tout comme le GSCGI, Garry Heath est Membre du Board de FECIF.

Ci-après, des extraits intéressants:

- ➔ Tous les deux ans, l'association professionnelle des conseillers britanniques établit un rapport sur la disponibilité des conseils professionnels pour les consommateurs britanniques. Ce rapport est élaboré à partir de recherches documentaires sur des informations déjà publiées, combinées à une grande enquête sur l'attitude des sociétés de conseil. Comme le Royaume-Uni a probablement le type de réglementation le plus invasif, ce rapport est reçu non seulement au Royaume-Uni mais aussi dans le monde entier.
- ➔ Le concept a été créé en 2015 après que le régulateur britannique ait décidé de modifier arbitrairement le marché du conseil. Ces changements ont détruit l'accès aux conseils pour plus de 12 millions de consommateurs aux revenus modestes.
- ➔ La question principale est de savoir combien de consommateurs britanniques ont recours au secteur du conseil professionnel. On pourrait s'attendre à ce que les chiffres baissent en raison du COVID et de la perte de 950 conseillers au cours de la période, mais bizarrement, la capacité du secteur a augmenté de 1,2 million de nouveaux clients, pour atteindre 6,1 millions.
- ➔ En 2005, notre secteur desservait 16 millions de consommateurs, mais à l'issue du troisième rapport Heath, fin 2019, nous en desservions moins de 5 millions.
- ➔ L'une des questions régulièrement posées par tous les rapports Heath est basée sur le type de société de conseil qui répond aux questions. Nous avons établi quatre types potentiels:
Boutique—Mon entreprise ne prend en charge qu'un nombre limité de clients issus d'un marché cible clairement défini, et pour lesquels notre service est

spécifiquement conçu.

Segmentée—Mon entreprise recherche de manière proactive des clients issus d'un ou plusieurs marchés cibles spécifiques, mais accepte d'autres types de clients.

Généraliste—Mon entreprise fournit des conseils financiers à un large éventail de clients potentiels et s'efforce en permanence d'attirer de nouveaux clients.

Autre—Aucune des catégories ci-dessus

Sur THR1 en 2015, chacun des 3 types a enregistré 30%, la catégorie "Autre" faisant 10%. A cette époque, les attentes du marché étaient que les "Boutiques" et "Segmentés" bénéficieraient du changement et que les cabinets "Généralistes" seraient voués à l'échec.

Sept ans plus tard, nous avons vu l'inverse de cette attente. Les "Boutiques" ont atteint un pic en 2019 mais sont maintenant en recul. Les "Segmentés" ont chuté de moitié en 2019 et montrent maintenant une petite amélioration. Les "Généralistes" ont tenu bon et affichent désormais une amélioration de leur part de marché. Elles sont également les plus rapides à recruter de nouveaux conseillers, les plus rentables, et un pouvoir croissant sur le marché.

En conclusion, l'aspect de la représentation est fort intéressant. Garry Heath dit **"On pourrait penser que les sociétés de conseil seraient très désireuses d'être représentées correctement. Malheureusement, ce n'est pas le cas. Alors que l'IFAA est 4 fois plus populaire que sa concurrence, l'association professionnelle la plus populaire ne fait rien. Ainsi, alors que les sociétés de conseil sont les plus préoccupées par les sujets que les associations professionnelles peuvent améliorer, moins de 20% de toutes les sociétés sont prêtes à payer pour être représentées."**

Le rôle de représentation et de défense des métiers de finance du GSCGI est très important. Nous remercions nos Membres de toute catégorie, car leur soutien à notre Groupement professionnel nous donne les moyens de continuer à défendre leurs intérêts auprès des institutions législatives, de régulation et de surveillance.