

Retail Investment Strategy (RIS) : Pourquoi la fin du produit-roi signe le règne de l'ingénierie patrimoniale



Par Philippe LAUZERAL, président de Finzzle groupe.

En juin 2026, les États membres de l'Union européenne ont confirmé les textes de compromis finaux de la Retail Investment Strategy, dans la perspective de leur adoption en première lecture par le Parlement européen et le Conseil. Politiquement agréé et techniquement finalisé, le paquet législatif doit encore être formellement adopté et publié. Sa mise en application est attendue à l'horizon 2029, après transposition dans les droits nationaux. Mais son ambition s'impose déjà comme un tournant : la RIS installe un choc de transparence qui obligera toute l'industrie à démontrer, au-delà des caractéristiques des produits, la valeur réelle du conseil patrimonial et l'avantage tangible procuré au client.

Car, en gestion de patrimoine, un produit n'a jamais de valeur en lui-même. Il prend tout son sens lorsqu'il répond précisément aux objectifs, au profil et à l'horizon d'investissement du client auquel il est destiné. Vouloir apprécier un produit indépendamment du conseil qui a conduit à sa recommandation revient à n'en mesurer qu'une partie. Cette évolution du regard transformera durablement le métier de conseiller.

Le diagnostic : l'illusion du produit performant par nature

Pendant de nombreuses années, le débat s'est principalement concentré sur les caractéristiques des produits : performance, risque, coût. La RIS déplace le regard vers un autre sujet, celui de la qualité de la recommandation elle-même et du bénéfice concret, que procure ce service au client.

Construire une allocation adaptée, recommander une répartition optimale du patrimoine, anticiper les grandes étapes de la vie d'un client, réaliser des arbitrages dans des environnements de marché incertains, ou éviter des décisions dictées par l'émotion : ce sont ces compétences, davantage que la sélection d'un produit, que la réglementation conduira progressivement les professionnels à documenter et à démontrer.

Ainsi, l'introduction du principe de Value for Money renforce les exigences applicables aux producteurs et aux distributeurs, qui devront démontrer que les produits proposés présentent un rapport coûts/bénéfices cohérent. Cette exigence reposera sur des mécanismes distincts selon la nature des produits : des benchmarks prudentiels pour les produits d'investissement fondés sur l'assurance et des comparaisons au sein de groupes de pairs pour les produits financiers. Ces référentiels permettront d'apprécier notamment les coûts, les performances passées ainsi que les services et bénéfices apportés aux investisseurs.

C'est là que se situe le véritable choc industriel. Lorsqu'un produit s'écartera sensiblement de son référentiel, qu'il s'agisse d'un benchmark ou de son groupe de pairs, producteurs et distributeurs devront être en mesure de démontrer que les coûts et les caractéristiques restent justifiés au regard des bénéfices procurés au client. À défaut, ils devront réexaminer la structure tarifaire, les services associés ou la composition de leur offre. La RIS établira ainsi une frontière plus nette entre les acteurs capables de démontrer la valeur de leurs solutions et ceux dont les pratiques de commercialisation reposent encore principalement sur une logique produit.

La RIS ne crée pas l'exigence d'adéquation de la recommandation, déjà au cœur des obligations des professionnels. Elle renforce en revanche la démonstration attendue. Il ne suffira plus d'établir qu'une solution est conforme au profil et aux objectifs du client : il faudra également pouvoir identifier le bénéfice concret qu'elle lui apporte et démontrer que cet avantage est proportionné à la rémunération ou à l'incitation reçue, à la valeur du produit proposé et au niveau de service effectivement fourni. La question centrale devient donc celle de la légitimité économique et opérationnelle de la rémunération au regard de l'intérêt du client.

Car, en gestion de patrimoine, un produit n'est jamais performant ou adapté par nature. Un même contrat d'assurance-vie pourra constituer une excellente solution pour un investisseur préparant sa retraite dans vingt ans, et se révéler totalement inadapté pour un client recherchant un complément de revenus immédiat ou confronté à un besoin de liquidité à court terme.

Cet enjeu prend une résonance particulière en France, où l'assurance-vie représente plus de 2 000 milliards d'euros d'encours. Une part importante de cette épargne demeure investie sur des supports en euros, dont la sécurité peut répondre aux objectifs de certains épargnants, mais dont le rendement réel peut être limité dans certaines périodes d'inflation. L'enjeu du conseil n'est donc pas d'opposer fonds en euros et unités de compte, mais de construire une allocation cohérente avec l'horizon, la tolérance au risque, les besoins de liquidité et les objectifs de transmission de chaque client. Une épargne insuffisamment réinterrogée au fil du temps peut en effet ne plus correspondre à l'évolution de sa situation ou de ses projets.

La preuve de valeur, nouveau facteur de différenciation du marché

Cette évolution ne produira pas les mêmes effets sur l'ensemble des acteurs du marché. La RIS renforcera la différenciation entre les modèles capables de documenter la pertinence de leurs offres et la qualité du service rendu, et ceux encore principalement organisés autour de la commercialisation ou la distribution de produits. Les groupes ayant investi dans la gouvernance des produits, la traçabilité des recommandations, l'architecture ouverte et la formation de leurs réseaux disposeront d'atouts solides. À l'inverse, les modèles fondés sur une offre peu diversifiée ou sur des niveaux de frais insuffisamment justifiés devront faire évoluer leurs pratiques et démontrer plus précisément le bénéfice apporté au client.

Cette polarisation devra toutefois être conduite avec discernement. Un encadrement trop rigide des commissions ou honoraires, mal calibré dans les textes d'application encore à venir, pourrait fragiliser l'accès au conseil des épargnants les plus modestes, ceux que la RIS

entend précisément protéger. C'est un point de vigilance légitime, largement partagé par les fédérations professionnelles du secteur, et qui mérite d'être suivi de près dans les prochains mois.

La RIS ne consacre donc pas un mode de rémunération au détriment d'un autre. Honoraires, commissions et autres avantages pécuniaires ou non pécuniaires devront être appréciés à l'aune d'une même exigence : démontrer qu'ils correspondent à un service effectivement fourni et qu'ils sont proportionnés à un avantage tangible, concret et identifiable pour le client. À l'horizon de la mise en application de la réforme, la véritable mesure du conseil ne se limitera donc pas au rendement net de frais. Elle tiendra également à la pertinence de la recommandation, à sa cohérence dans le temps et à la confiance qu'elle permet de construire entre l'épargnant et son conseiller.

La réponse stratégique : ingénierie globale, architecture ouverte et conseil humain

Pour les acteurs ayant choisi d'investir durablement dans la professionnalisation du conseil, cette évolution apparaît moins comme une rupture que comme la confirmation d'une trajectoire déjà engagée. Chez Finzzle groupe, au travers de l'activité de ses filiales Stellium Courtage et Stellium Invest, cette conviction se traduit depuis plusieurs années par une architecture ouverte, la structuration des parcours de conseil, un investissement continu dans la formation des consultants au travers de Prodemial Business School, et la volonté de démocratiser l'accès à un accompagnement patrimonial de qualité auprès d'un public plus large que celui traditionnellement adressé par la gestion privée.

La RIS ne conduit donc pas Finzzle groupe à revoir son modèle. Elle vient conforter une conviction ancienne : la qualité d'une solution patrimoniale ne peut être dissociée de la qualité du conseil qui l'accompagne et de l'avantage qu'il procure pour le client. Cette exigence prendra d'autant plus d'importance que la RIS s'inscrit dans un environnement où la numérisation du conseil, le robo-advising et l'intelligence artificielle progressent rapidement. Les outils digitaux peuvent automatiser une partie de la conformité, faciliter la traçabilité des recommandations et améliorer l'accès à l'information. Mais ils ne remplacent pas le rôle du conseiller dans les moments clés de vie : organiser une transmission, réaliser des arbitrages en période de crise, protéger une famille, ou construire une stratégie patrimoniale cohérente dans la durée. La technologie peut renforcer le conseil. Elle ne saurait en devenir le substitut.

La transparence comme condition de la confiance

Au fond, la RIS ne demande pas seulement au marché de rendre les produits plus comparables. Elle lui impose de rendre la valeur du conseil plus démontrable. La confiance des épargnants ne reposera plus uniquement sur la promesse d'une performance ou sur la réputation d'un produit, mais sur la capacité du professionnel à expliquer la recommandation, à justifier son coût et à en suivre la pertinence dans la durée. C'est à cette condition que l'épargne pourra être orientée de manière plus éclairée vers les projets des particuliers comme vers le financement de l'économie européenne.

A PROPOS



Créé en 1992, Finzzle groupe est un acteur global dans le secteur du conseil en gestion de patrimoine. Devenu référence grâce à un modèle de distribution pluridisciplinaire, le groupe permet à une clientèle de particuliers de préparer leur avenir et celui de leurs proches.

Sous la marque Stellium, le pôle de solutions patrimoniales assure la distribution d'assurance-vie, instruments financiers, immobilier locatif, financement et affiche une croissance continue depuis 2019, avec en au 31/12/2025 :

- 7 milliards d'euros d'encours conseillés.
- 1,814 milliard d'euros de collecte globale.
- Un réseau de plus de 4 100 consultants indépendants habilités présents sur l'ensemble du territoire.
- Plus de 36 000 nouveaux investisseurs accompagnés en 2025.

Pour assurer la professionnalisation de l'ensemble du réseau, le groupe dispose de son propre centre de formation interne certifié Qualiopi et Iso 9001.

Finzzle groupe complète également son offre via sa marque Colosseum Invest, spécialisée dans l'investissement et la rénovation de logements en colocation, gérant aujourd'hui un parc de plus de 5 000 chambres.

CONTACT PRESSE



Tiphane Rouaud - Carol Galivel
01 41 05 02 02 / 06 31 48 13 37
galivel@galivel.com
www.galivel.com