

Septembre 2018

MEMO SPECIAL MIF 2 - Les clés pour comprendre

La Directive sur les marchés d'instruments financiers, appelée MIF 1, définit depuis 2007 le cadre d'exercice des activités de marché en Europe. Elle régit en particulier les conditions de fourniture des services d'investissement. Une nouvelle version de cette directive (MIF 2) est entrée en vigueur le 3 janvier 2018. La sécurité, la transparence et le fonctionnement des marchés financiers, ainsi que la protection des investisseurs sont améliorés. Cette évolution traduit la volonté des autorités de promouvoir un conseil en investissement qui s'appuie sur une bonne connaissance du client, nécessaire pour pouvoir lui proposer le produit le plus adapté. À cette nouvelle réglementation s'ajoute le règlement dit « PRIIPs » (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products ou Produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance) qui accentue l'information de l'investisseur.

Quels en sont les principes ?

Les nouvelles règles renforcent un certain nombre de dispositions mises en place dans le cadre de la Directive MIF 1 :

- la connaissance de l'investisseur
- la connaissance du produit et/ou de l'offre
- la transparence, notamment dans l'affichage des coûts
- la traçabilité des échanges et des opérations

Davantage de conseil

Dans un monde financier en forte évolution et qui se complexifie, nous vous proposons une relation - certes plus formelle - mais également plus transparente, au service de davantage de protection, de conseil et de suivi de vos investissements.

Pour vous aider à mieux comprendre les enjeux de ces évolutions réglementaires, l'AMF (Autorité des marchés financiers) a réalisé un guide pédagogique « Pourquoi mon banquier me pose-t-il toutes ces questions ? », que vous pouvez télécharger [ICI](#).

Comment se traduit la meilleure connaissance de l'investisseur ?

Depuis le 3 janvier 2018, tout client détenteur ou susceptible de détenir un compte-titres, un contrat d'assurance-vie ou un produit de salle des marchés bénéficie d'un « profil d'investisseur » et d'une offre adaptée.

C'est ainsi que Dubly Transatlantique Gestion ont développé un questionnaire à destination de ses clients, qui permet de déterminer le profil d'investisseur. Réalisé dans un premier temps en face à face avec le gérant (possibilité via la banque à distance à terme), ce questionnaire intègre un quiz de connaissances en matière d'instruments financiers et prend également en compte son attitude face au risque.

Quels sont les profils d'investisseur ?

Dubly Transatlantique Gestion permet de déterminer 5 profils d'investisseur :

- Prudent
- Modéré
- Équilibré
- Dynamique
- Offensif

Ces profils, déterminés sur la base des informations du questionnaire, permettent de proposer une offre financière adaptée, que ce soit au sein d'un compte titres ou d'une « enveloppe » PEA ou assurance-vie.

Bien entendu, en fonction des objectifs et de votre situation, le profil de chacun peut évoluer. Il constitue pour chaque client la base incontournable d'un conseil adéquat.

Qu'est-ce que la gouvernance produit ?

Chaque producteur d'Organismes de Placement Collectif (OPC) doit définir pour tout instrument financier les caractéristiques de chaque produit et les marchés cibles auxquels il est destiné.

C'est sur la base d'un rapprochement entre la gouvernance « produit » et le profil d'investisseur que s'exerce le conseil en investissement prodigué par le distributeur (la banque / la société de gestion).

Que se passe-t-il si on ne peut pas ou si on refuse de répondre au questionnaire ?

Dans ce cas, la société de gestion ne peut pas délivrer des conseils en investissement ou accepter un mandat pour gérer les fonds. Le client peut toujours souscrire un produit financier de sa propre initiative et sous sa seule responsabilité.

Et l'information sur les offres ?

La réglementation recommande au distributeur de s'assurer que l'investisseur dispose des éléments d'information nécessaires à sa prise de décision avec la fourniture d'un document d'informations clés pour l'investisseur (DICI). On y trouve en particulier : le descriptif du produit, les coûts susceptibles de réduire la performance du support, les scénarii de pertes ou de gains...

Cette démarche est étendue au domaine de l'assurance-vie, par la réglementation PRIIPS1 et DDA (Directive sur la Distribution d'Assurance).

Vous avez dit conseil ?

Préalablement à tout investissement ou arbitrage, avant chaque prise d'ordre, le respect de l'adéquation du produit avec le profil d'investisseur est contrôlé lors de la saisie par le gérant ou par le client dans sa banque à distance.

Le conseil en investissement dispensé par la société de gestion est consigné, tracé et conservé pendant 5 ans. Cette nouvelle approche pré-contractuelle de découverte des besoins du client présente davantage de formalisme, mais se traduit par un conseil plus adapté et une plus grande sécurité.

En quoi consiste le point annuel ?

La situation de chaque client peut évoluer tant sur le plan patrimonial qu'au niveau des projets au cours du temps. Les marchés subissent eux-mêmes des à-coups ou des évolutions appelant à ré-apprécier la situation.

Un rendez-vous annuel est proposé par les gérants à chaque investisseur. C'est l'occasion de faire un point sur la situation, afin d'évaluer si les allocations effectuées par nos clients sont toujours en adéquation avec leur profil d'investisseur et leurs objectifs, et de réaliser le cas échéant des ajustements.

Quelle tarification ?

Le principe édicté par la Directive MIF 2 est que toute rémunération directe ou indirecte du conseil en investissement doit comporter une contrepartie effective en matière de service. Par ailleurs, une même prestation ne doit pas générer plusieurs facturations. En application de ces principes, la gestion sous mandat voit ses modalités de facturation évoluer à partir du 1er janvier 2018 avec :

- Une totale transparence dans la sélection des Organismes de Placement Collectif (OPC), qui ne permettront plus le versement de commissions financières à la banque,
- Une modification de la tarification du mandat de gestion.

On s'oriente ainsi vers moins de frais liés au produit et une facturation davantage axée sur le conseil et le service. Enfin, la Directive MIF 2 augmente le niveau d'information et de transparence sur les frais, avant et après la réalisation de l'opération.

L'objectif est de fournir à l'investisseur les informations lui permettant d'estimer au mieux l'impact des frais sur le rendement attendu de son investissement.

Quelles évolutions dans la relation avec ma société de gestion ?

La réglementation destinée à protéger les épargnants oblige donc votre gérant à se montrer plus attentif et ce, de manière plus formelle même si vous êtes client de longue date.

Il va ainsi vous demander des informations personnelles (âge, profession, situation familiale, etc.), chercher à évaluer votre niveau de connaissances sur les produits financiers et votre expérience en tant qu'investisseur, vous questionner sur votre situation financière (patrimoine, source et régularité des revenus, endettement, besoins financiers) et vos objectifs d'investissement (durée minimale, sensibilité aux risques et aux pertes).

Ces informations restent bien entendu confidentielles. Elles constituent surtout le socle indispensable d'un conseil adapté lors d'un investissement. Ces éléments permettent aussi de mettre en place des informations et des alertes, le cas échéant, lors d'opérations de souscription ou de passage d'ordres.

Janvier 2018

MIF 2 : Davantage de conseil et de transparence en matière de gestion

Deux bouleversements majeurs interviennent en 2018 : l'arrivée du prélèvement forfaitaire unique (PFU) ou « flat tax » et l'entrée en vigueur de la nouvelle directive sur les Marchés d'instruments financiers (MIF 2). Même si cela n'apparaît pas de prime abord, ces deux événements relèvent d'une même dynamique.

Un regain d'intérêt pour l'épargne financière

Avec la nouvelle loi de finances, qui instaure le prélèvement forfaitaire unique, un changement des règles s'opère. Après la domination, depuis de nombreuses années, d'une épargne privilégiant les placements de rente plus que la prise de risque, le prélèvement forfaitaire unique et son taux unique de 30% (prélèvements sociaux inclus) vont inciter les épargnants à se diriger vers l'économie productive.

Un mouvement qui offre un regain d'intérêt à l'épargne financière et qui, de facto, amène les acteurs de la banque privée et du conseil patrimonial à accompagner leurs clients, à travers toujours plus d'expertise, de rigueur et de responsabilité.

Améliorer la sécurité et la transparence

Avec MIF 2, la même force d'attraction se produit. Cette directive a vocation à corriger les faiblesses que MIF 1 avait révélées lors de la crise financière de 2008. Elle a pour objectif d'améliorer la sécurité, la transparence et le fonctionnement des marchés financiers, ainsi que la protection des investisseurs. Cette évolution traduit la volonté des autorités de promouvoir un conseil en investissement qui s'appuie sur une bonne connaissance du client, nécessaire pour pouvoir lui proposer le placement le plus adapté. La directive MIF 2 va accentuer en particulier les obligations relatives au recueil des informations, leur traçabilité et la qualité de leur contenu, ainsi que les obligations de reporting des opérations.

Mieux définir les profils des investisseurs

Un nouveau questionnaire permet de mieux identifier les profils des investisseurs et tout spécialement leur niveau de connaissance ainsi que leur appétence au risque.

Tout cela va dans le bon sens. Ainsi, la MIF 2 bouscule le rôle de la gestion sous mandat et du conseil en investissement. En instaurant, par exemple une clause de revue, la directive incite ces acteurs à conseiller au-delà de la phase de souscription et de rendre compte, dans une optique de transparence renforcée, de la structure des coûts. Cette évolution favorise le bénéfice que les clients peuvent retirer de la gestion et du conseil.

Affiner les choix et les arbitrages

Cette démarche est également préalable à toute ouverture d'un compte-titres. Dans la mesure où elle est renouvelée périodiquement, elle est l'occasion d'un échange avec son conseiller pour affiner au plus près les choix et les arbitrages. Parallèlement à l'automatisation toujours grandissante du traitement des dossiers, du fait des avancées technologiques, ce mouvement devrait recentrer la mission et la valeur ajoutée des gestionnaires vers l'expertise et la personnalisation de l'accompagnement,

DUBLY
TRANSATLANTIQUE

GESTION

créant les conditions d'une plus grande confiance. Les changements dans les modes de tarification vont dans le même sens, avec une plus grande transparence.