

Le parcours MIF2, PRIIPS, DDA

En 10 points clés

Protection des investisseurs

1. Avec MIF2 je dois recueillir les informations relatives au profil de connaissance et d'expérience de mon client et l'alerter lorsqu'il souhaite souscrire un instrument sur lequel il ne possède pas la compétence nécessaire.

Les questionnaires doivent notamment donner lieu à des questions « tests » suffisamment discriminantes pour permettre de vérifier la connaissance effective du client sur chacune des classes d'actifs, en adaptant le niveau de difficulté des questions à la classe d'actifs concernés. Le recours à l'autoévaluation de la part du client est désormais explicitement prohibé.

2. Avec MIF2 je dois déterminer les objectifs d'investissement et le profil de risque de mon client en intégrant de manière explicite sa capacité à subir des pertes et sa tolérance au risque.

La capacité à subir des pertes doit être attestée par l'entreprise d'investissement et non pas uniquement par le client lui-même. Il est recommandé, pour déterminer le profil du client, de s'appuyer sur sa situation financière et patrimoniale globale (et non sur les seuls avoirs en tenue de compte dans l'entité de service).

3. Avec MIF2, je dois contrôler, lors de la commercialisation, la connaissance effective du client sur le produit.

Par rapport à l'existant MIF1, je dois en particulier prendre en compte l'extension de la notion de « produit complexe » sur lequel ces contrôles sont obligatoires. Je dois également m'abstenir de conseiller au client un produit sur lequel il n'a pas la compétence, sauf à pouvoir tracer le cas échéant dans les outils une éventuelle « montée en compétence » de mon client.

4. Avec MIF2 je dois certifier sur un support durable que le conseil fourni répond aux objectifs d'investissement et au profil de risque de mon client.

Le contrôle d'adéquation doit désormais donner lieu à la remise d'un document formalisé permettant notamment au client de visualiser que l'exposition au risque de son portefeuille ne dépasse pas les bornes définies avec son conseiller.

5. Avec MIF2 je dois, pour continuer à percevoir des rétrocessions, justifier de la fourniture d'un service de « conseil dans le temps », matérialisé par la remise d'un rapport d'adéquation a minima annuel.

Ce rapport d'adéquation constitue un état des lieux de l'exposition au risque du portefeuille du client à la date de remise. Il permet également de vérifier que l'allocation par classe d'actifs reste pertinente au regard des objectifs et de l'horizon de placement définis avec le client.

Gouvernance produit

6. Avec MIF2, je dois mettre en place un processus de « gouvernance produit » afin de vérifier, lorsque je commercialise un instrument, que le client rentre bien dans le « marché cible » défini par le producteur.

Plus précisément, au-delà du contrôle d'adéquation déjà réalisé, je dois m'assurer que je respecte la stratégie de distribution définie par le producteur et vérifier que le produit permet bien de répondre aux besoins ou encore à l'horizon d'investissement défini par le client dans son questionnaire.

7. Avec MIF2, je dois le cas échéant tracer et reporter aux producteurs les cas de vente hors marché cible.

En cas de vente hors marché cible répétée, je dois remettre en cause ma stratégie de distribution ou bien négocier avec les producteurs une mise à jour des marchés cibles si j'estime ceux-ci mal définis.

Simulations de frais et pilotage des rétrocessions

8. Avec MIF2 je dois fournir à mon client une simulation de frais avant chaque fourniture d'un service de conseil et avant chaque passage d'ordre.

Cette simulation de frais doit permettre au client de saisir le coût total de l'opération. Elle doit non seulement inclure les frais qui lui seront prélevés par le distributeur, mais également les frais prélevés par les producteurs (frais courants, frais de transactions et frais de performance des fonds).

9. Avec MIF2, je dois également fournir au client, avant chaque transaction, une illustration de l'impact des frais sur la performance.

Celle-ci a pour objectif de rendre transparent l'impact récurrent des frais courants des fonds ou encore des frais de gestion sur la performance nette du portefeuille client. Elle doit lui permettre d'appréhender l'avantage de conserver l'instrument financier jusqu'à son horizon d'investissement lorsque celui-ci est fortement chargé en droits d'entrée ou bien soumis à des droits de sortie dégressifs (produit de défiscalisation notamment).

10. Avec MIF2, je dois piloter le montant de rétrocessions perçues de la part des producteurs.

Ceci afin de pouvoir intégrer une estimation des rétrocessions perçues dans les simulations de frais.

Fiche pratique proposée par Harvest & Ailancy dans le cadre d'une session de consulting dédiée aux professionnels du patrimoine.

