

MIF 2/PRIIPs : premiers enseignements de la mise en place, zones d'ombre résiduelles et tendances d'impacts métiers

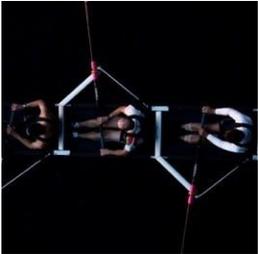
29 mars 2018



The better the question.
The better the answer.
The better the world works.

Agenda

1.
Aspects juridiques

A photograph of a stack of several large, flat rocks balanced on top of each other on a rocky outcrop. The scene is set against a bright sunset sky with orange and yellow light near the horizon and a blue sky with wispy white clouds above.

1. Aspects juridiques

Exigences en matière de connaissances et de compétences (1/3)

Les nouvelles règles de conduite introduisent de nouvelles exigences pour les personnes qui fournissent des informations et des conseils aux prospects et clients.

- Art. 25 (1) de la directive MIF 2 : les personnes physiques fournissant des conseils en investissement ou des informations sur des instruments financiers, des services d'investissement ou des services auxiliaires à des clients pour le compte d'une entreprise d'investissement doivent disposer des connaissances et des compétences nécessaires pour respecter leurs obligations au titre des articles 24 et 25 (information des clients et évaluation de l'adéquation et du caractère approprié).
- Art. 25 (9) de la directive MIF 2 : l'ESMA doit adopter des lignes directrices précisant les critères à appliquer pour l'évaluation des connaissances et des compétences : ESMA, *Orientations sur l'évaluation des connaissances et des compétences* (ESMA/2015/1886, 22 mars 2016).



... mais des applications divergentes localement : il n'existe pas d'approche commune s'agissant de la vérification des connaissances et des compétences des vendeurs de produits financiers

... ce qui impose aux SGP de s'adapter pays par pays !

1. Aspects juridiques

Exigences en matière de connaissances et de compétences (2/3)

Études menées sur une dizaine de pays pour établir les exigences locales en matière de connaissances et de compétences des personnes fournissant des informations et des conseil au clients.

Notre conclusion – une organisation identique ne peut pas être dupliquée dans tous les pays.

Règles applicables en matière de LPS		Mise en place d'une gradation dans le niveau d'exigence selon qu'il est ou non fourni un conseil en investissement		Clause de « grand-père »	
Règles du pays d'origine	Règles du pays d'accueil	Oui	Non	Oui	Non
France	Belgique	France	Belgique	France	Belgique
Pays-Bas	Suède	Pays-Bas	Suède	Pays-Bas	Suède
	Finlande	Portugal	Finlande	Portugal	Finlande
	Portugal				

1. Aspects juridiques

Mises à jour des contrats – impacts opérationnels

Les contrats impactés sont les conventions qui couvrent des services d'investissement et les contrats de distribution lorsque les distributeurs sont soumis à des règles MiFID 2.

1. Convention relatives aux services d'investissement :

En pratique, on constate deux grandes tendances :

- Les plus gros acteurs et de taille moyenne se sont mis en ordre de marche assez tôt sur MiFID 2 et sont en mesure de proposer des modèles de conventions mis à jour des nouvelles réglementations. La pratique de marché est de faire signer à nouveau l'intégralité de la convention (mandat de gestion, conseil, RTO).
- Des acteurs de taille moyenne et de petite taille sont en train de mettre à jour leur modèle et d'implémenter les conséquences opérationnelles.

2. Conventions de distribution :

- La communication n'a pas été identique pour tous les acteurs :
 - Envoi d'un courrier d'information sur les obligations du distributeurs pas systématique.
 - Certains acteurs n'ont pas communiqué auprès de leurs distributeurs.
- Le stock de convention n'est très souvent pas mis à jour.
- Création d'un *template* pour les nouvelles entrées en relation.
- Nécessité de repenser les modèles de *workflow* des conventions et des mises à jour des contrats de distribution.



MIF 2 : Enjeux métiers

29 mars 2018



The better the question. The better the answer. The better the world works.



Agenda

1.
LA GÉNÉRATION DES
REVENUS, UN SUJET
DE PRÉOCCUPATION



2.
COÛTS ET CHARGES



4.
L'ASSURANCE-VIE



3.
VERS UN NOUVEAU PARTAGE
DE LA VALEUR



5.
POURQUOI EY ?



1. Pourquoi la génération des revenus est devenue un sujet de préoccupation ?

► MIF 2 change la donne :



Interdiction des rétrocessions en gestion sous mandat et en advisory indépendant
Le 3 janvier 2018

+



Transparence totale sur les coûts et charges
1^{er} reporting « ex post » en janvier 2019

► Les marges des banques privées sont mises sous pression par une conjonction de circonstances



Hausse de l'**intensité concurrentielle** dans un contexte de consolidation se répercutant sur les prix



Taux d'intérêt bas sur le long terme comprimant la performance des portefeuilles



Evolution des **attentes clients** et de la comparabilité des offres



Nouveaux entrants avec des offres « **low cost** » (type robo-advisor) et émergence de la **gestion passive**



1. Une stratégie qui se différencie selon les segments

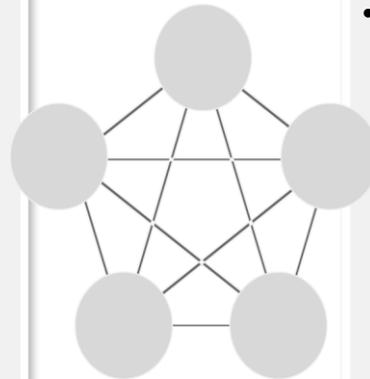
HNWI

- Repositionnement vers le segment HNWI
- Opportunité d'introduire une tarification de service
- Mise en place d'assistants virtuels pour dégager du temps commercial et mieux personnaliser l'accompagnement des clients



Mass affluent

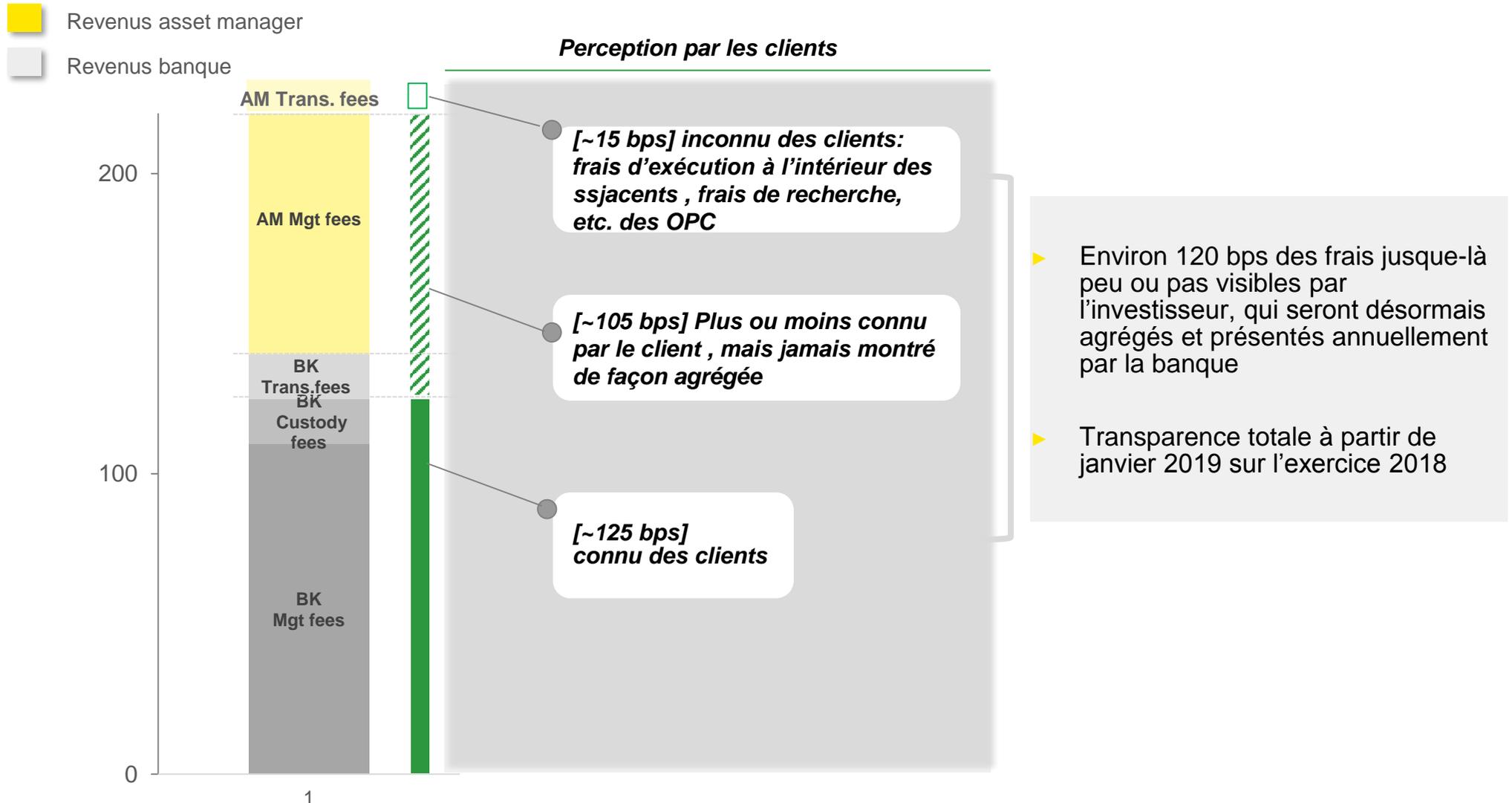
- Fermeture des petits comptes
- Réorganisation des portefeuilles (vis-à-vis du risque de départ des Banquiers Privés)
- Attrait croissant pour les robo-advisors et pour la gestion passive...



2. Coûts et Charges

Les clients vont découvrir en janvier 2019 jusqu'à 50% de frais qu'ils ignoraient

TER d'un mandat type de gestion (en bps)



2. Coûts et Charges

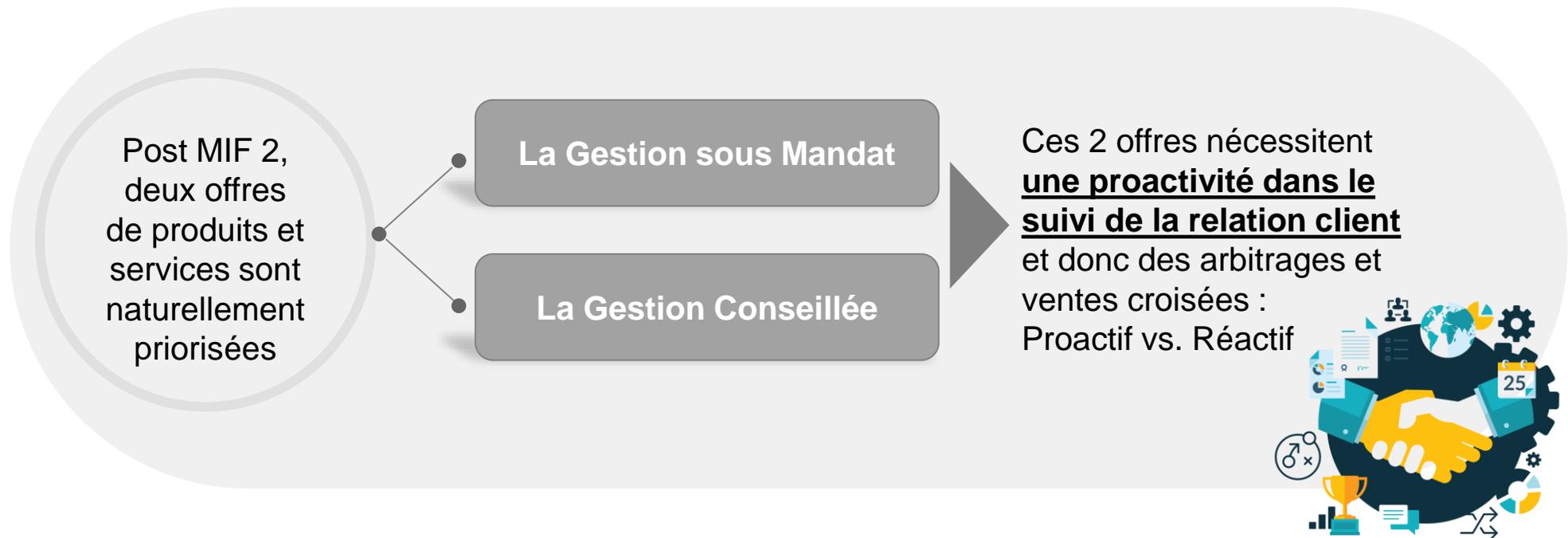
Des commissions perçues pouvant représenter environ la moitié de la performance moyenne des mandats de gestion

	Performance	Frais							
	Performance annuelle moyenne observée* (mandats types)	Frais directs du mandat			Frais indirects du mandat			Total des frais payés dès la 2ème année	
		Droits de garde **	Frais de gestion	Frais d'intermédiation	Total	Frais courants des OPC	Frais de transaction sur les titres contenus dans les OPC		Total
Mandat Dynamique	5,2%	0%	1,15 %	0,25 %	1,4 %	1,2 %	0,15 %	1,35 %	2,75%
Mandat Equilibre	3,1%	0 %	1,30 %	0,03 %	1,33 %	0,90 %	0,12 %	1,03 %	2,36 %

* Sur un échantillon de 10 mandats représentatif de l'offre

** Dans l'exemple, les droits de garde sont de 0€ puisqu'il s'agit d'un mandat « all-in »

3. MIF 2, une opportunité de revenus potentiels



En professionnalisant la vente de produits d'investissements, MIF 2 permet d'établir **une relation de confiance de long terme** avec les clients investisseurs, socle d'une relation "gagnant/gagnant" entre le client et son banquier

C'est également l'occasion de revoir le **partage de la valeur** entre **Producteurs** et **Distributeurs**.

3. Des revenus potentiels

Un focus sur la GSM et la Gestion Conseillée

	Avantages	Inconvénients
Gestion sous Mandat	<ul style="list-style-type: none">+ Marges bénéficiaires plus importantes qu'en Gestion Conseillée+ Gain de temps pour les clients+ Possibilité d'inclure plus facilement des fonds maisons en sous-jacents	<ul style="list-style-type: none">- Plus cher que la Gestion Conseillée- Obligations MIF 2 & des rapports trimestriels- Obligation d'information du client, lors de la dépréciation de la valeur globale de son portefeuille sous Mandat de 10%
Gestion Conseillée	<ul style="list-style-type: none">+ Gestion proactive de la relation client source de meilleurs performances+ Réelles opportunités de revenus puisque actuellement insuffisamment développée	<ul style="list-style-type: none">- Augmentation des exigences réglementaires, suite à MIF 2- Obligation de fournir aux clients un rapport d'adéquation* – augmentation du coût et de la charge de travail

► Une Gestion sous Mandat qui est parfois préférée: notamment aux Etats-Unis et en Angleterre

3. Un nouveau partage de la valeur

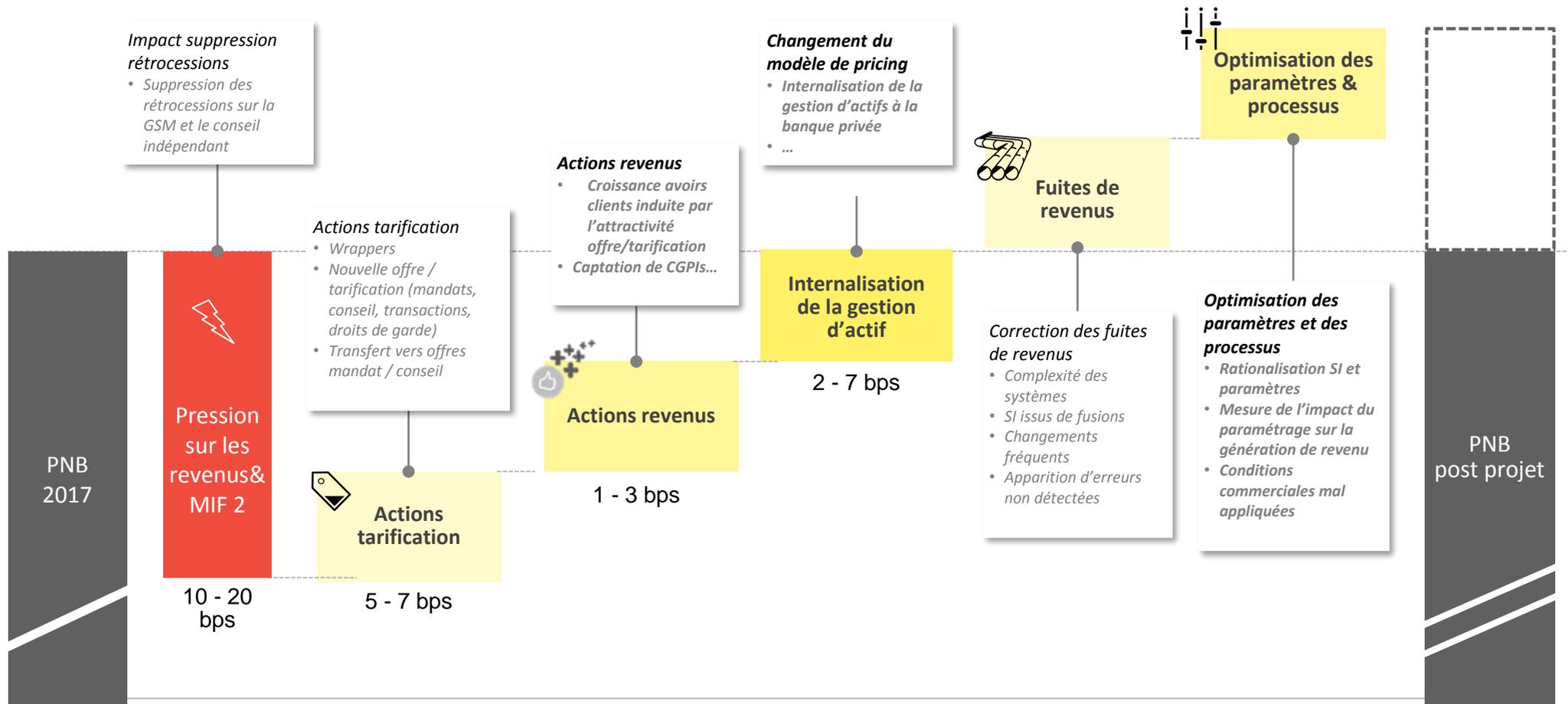
Exemples de solutions pour la GSM

Exemples	Avantages	Inconvénients
Hausse de la part des fonds maisons	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Avantageux pour le distributeur ➤ Facilité 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nécessité d'une gamme OPCVM interne permettant de reproduire la même situation de risque/ performance
Développement de fonds de fonds	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Avantageux pour le distributeur et l'asset manager ➤ Permet une diversification accrue pour le client 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réponse partielle
Introduction d'une commission de conseil *	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Levier de rémunération pour le distributeur ➤ Permet de mettre en valeur l'accompagnement proposé 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Création des services à valeur ajoutée le justifiant ➤ Nécessité d'un ciblage des clients
Création de packages de produits & services *	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Levier de rémunération pour le distributeur ➤ Permet de mettre en valeur l'accompagnement proposé 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Création des packages de produits et services pour enrichir les offres
Création de « clean shares », sans les rétrocessions	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mise en Conformité avec MIF 2 des mandats gérés ➤ Simplicité d'utilisation pour le distributeur 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Création de ces parts « clean » par le producteur ➤ Pour le client final, problématique fiscale (amnistie provisoire au changement de parts jusqu'à fin 2018)
Gestion dans l'enveloppe assurance-vie	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rétrocessions autorisées sous DDA, permet donc de conserver une part des revenus 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Enveloppe assurance vie déjà très plébiscitée par les clients ➤ Vision court terme: l'assurance vie finira par adopter le même principe concernant les rétrocessions que MIF 2

* Concerne également la Gestion Conseillée

3. Un nouveau partage de la valeur

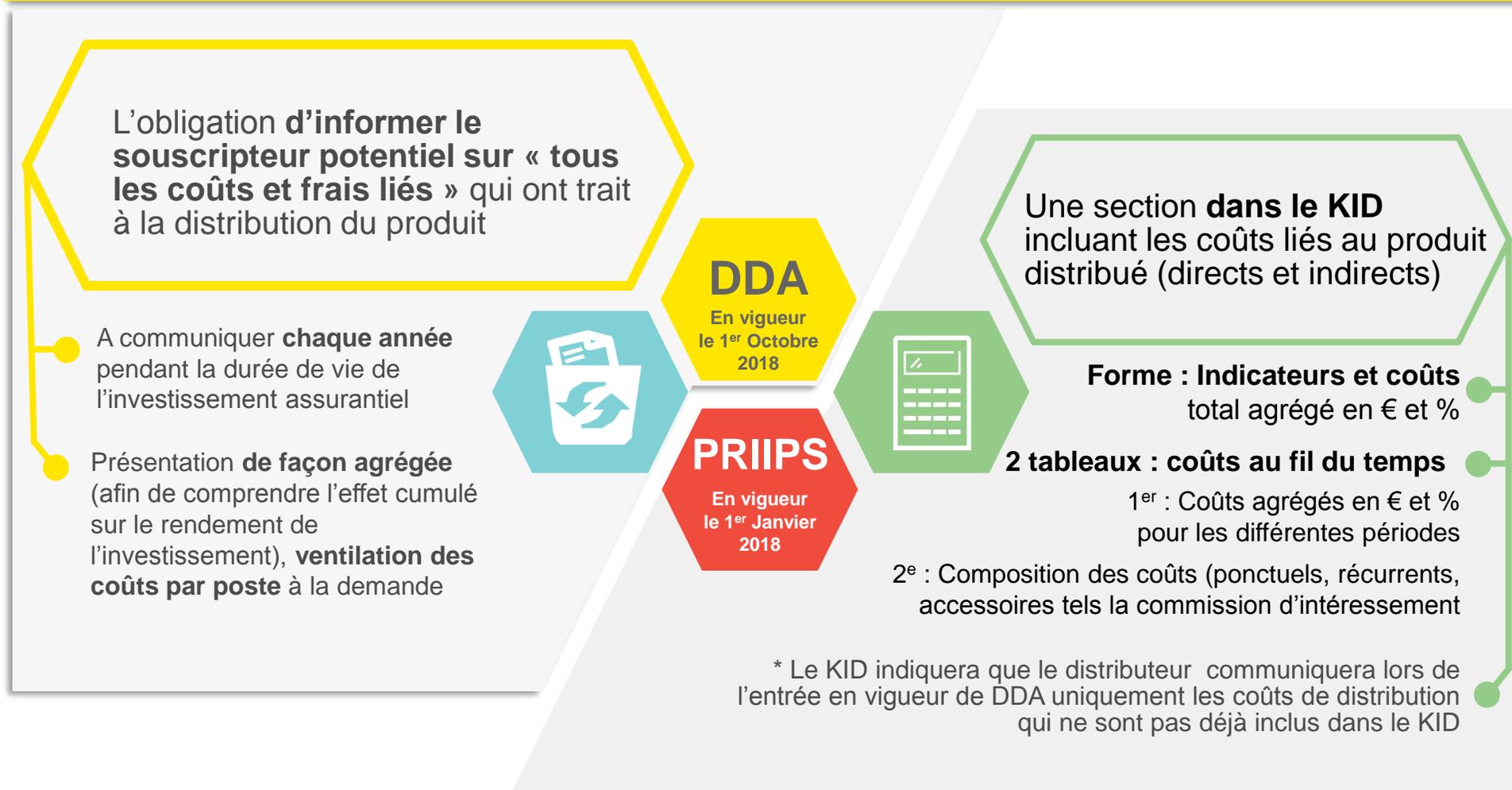
Les opportunités pour compenser l'impact de MIF 2 sont réelles



Des chantiers « business » pour compenser l'impact négatif de MIF 2 doivent être lancés

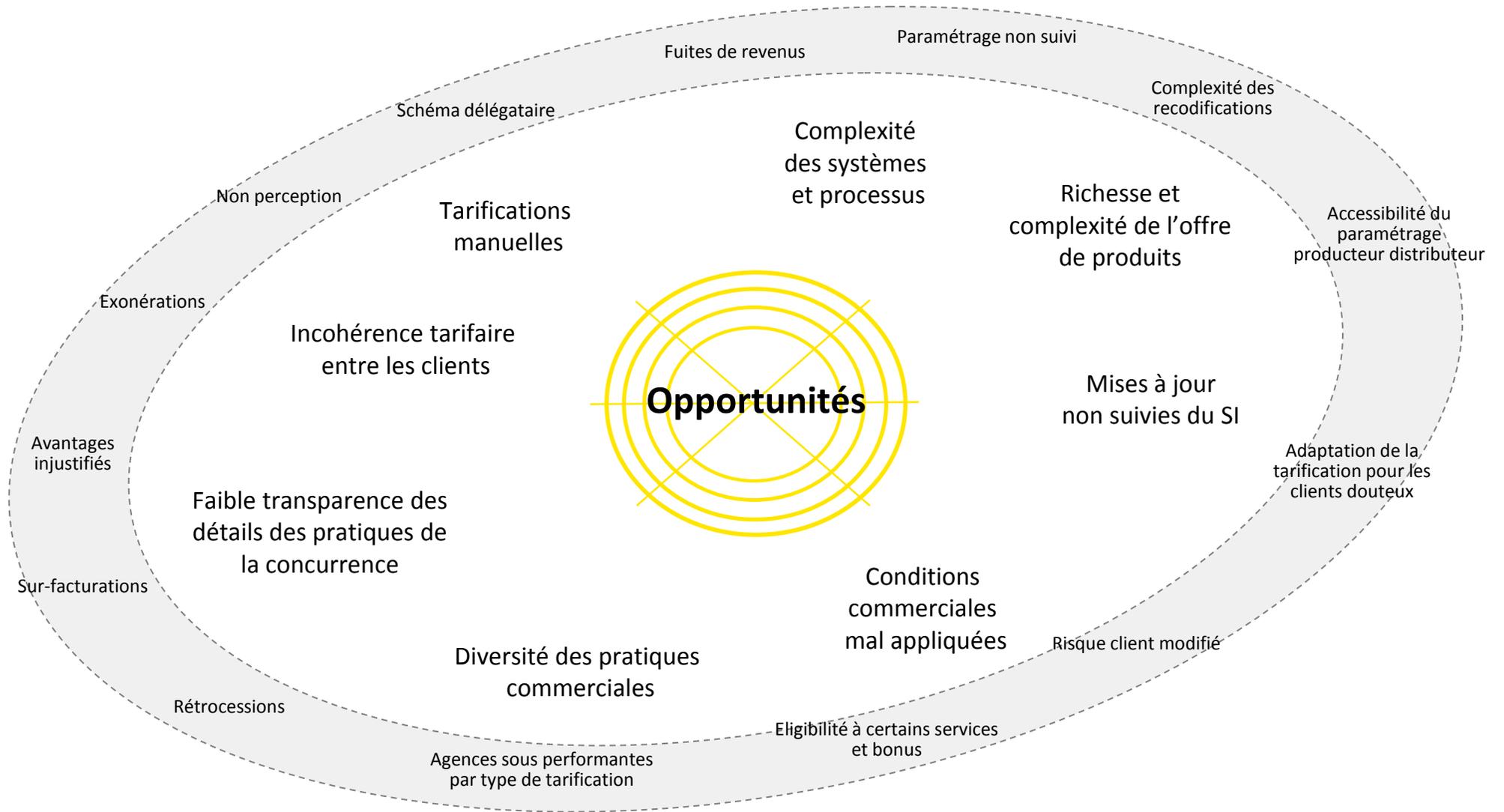
4. Des exigences de transparence similaires pour l'Assurance Vie

- L'Assurance-Vie n'est pas comprise dans le scope des exigences **MIF 2**.
- La **DDA (Directive sur la Distribution d'Assurance)** qui vise à renforcer la protection des consommateurs dans leurs relations avec tous les distributeurs d'assurance, accentue les exigences de transparence en complément de **PRIIPS**



5. Pourquoi EY ?

De nombreuses opportunités d'optimiser le PNB



EY | Audit | Conseil | Fiscalité et Droit | Transactions

A propos d'EY

EY est un des leaders mondiaux de l'audit, du conseil, de la fiscalité et du droit, des transactions. Partout dans le monde, notre expertise et la qualité de nos services contribuent à créer les conditions de la confiance dans l'économie et les marchés financiers. Nous faisons grandir les talents afin, qu'ensemble, ils accompagnent les organisations vers une croissance pérenne. C'est ainsi que nous jouons un rôle actif dans la construction d'un monde plus juste et plus équilibré pour nos équipes, nos clients et la société dans son ensemble.

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun est une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients. Retrouvez plus d'informations sur notre organisation sur www.ey.com.

© 2018 Ernst & Young Advisory.

Tous droits réservés.



Marianne Tanguy
Directeur Associé
EY Advisory

Mobile : +33 6 62 22 92 83
marianne.tanguy@fr.ey.com

Tour First
1, place des saisons
TSA 14444
92037 Paris-La défense Cedex
www.ey.com/fr

EY

EY Société d'Avocats

EY Société d'Avocats est un des cabinets leaders de la fiscalité et du droit. De par notre appartenance à un réseau de dimension mondiale, nous mettons notre expertise au service d'une performance durable et responsable. Nous faisons grandir les talents afin qu'ensemble, ils accompagnent les organisations vers une croissance pérenne. C'est ainsi que nous jouons un rôle actif dans la construction d'un monde plus juste et plus équilibré pour nos clients, nos équipes et la société dans son ensemble.

Ernst & Young Société d'Avocats

Inscrit au Barreau des Hauts de Seine

Membre d'Ernst & Young Global Limited

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun est une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients. Retrouvez plus d'informations sur notre organisation sur www.ey.com.

© 2018 Ernst & Young Société d'Avocats.

Tous droits réservés.



Hélène Filippi
Avocate, Directeur Associé
EY Société d'avocats

Mobile : +33 7 63 14 35 74
helene.filippi@ey-avocats.com

Tour First
1, place des saisons
TSA 14444
92037 Paris-La défense Cedex
www.ey.com/fr

EY

Document imprimé conformément à l'engagement d'EY de réduire son empreinte sur l'environnement.

Merci de considérer l'empreinte sur l'environnement avant d'imprimer ce document.

Cette publication a valeur d'information générale et ne saurait se substituer à un conseil professionnel en matière comptable, fiscale ou autre. Pour toute question spécifique, vous devez vous adresser à vos conseillers.

ey-avocats.com