

Evolution réglementaire sur les *inducements* dans le cadre de la distribution de produits d'assurance-vie et d'OPCVM

Sommaire

Section		Page
1	Macro cartographie des propositions de réglementation concernant les « inducements »	3
2	Impacts des « inducements » sur la chaîne de distribution	4
3	Impacts possibles de l'évolution réglementaire sur les intermédiaires financiers	6
4	Impacts opérationnels liés aux « inducements »	7
5	Agenda de la direction	8
6	Annexes	8

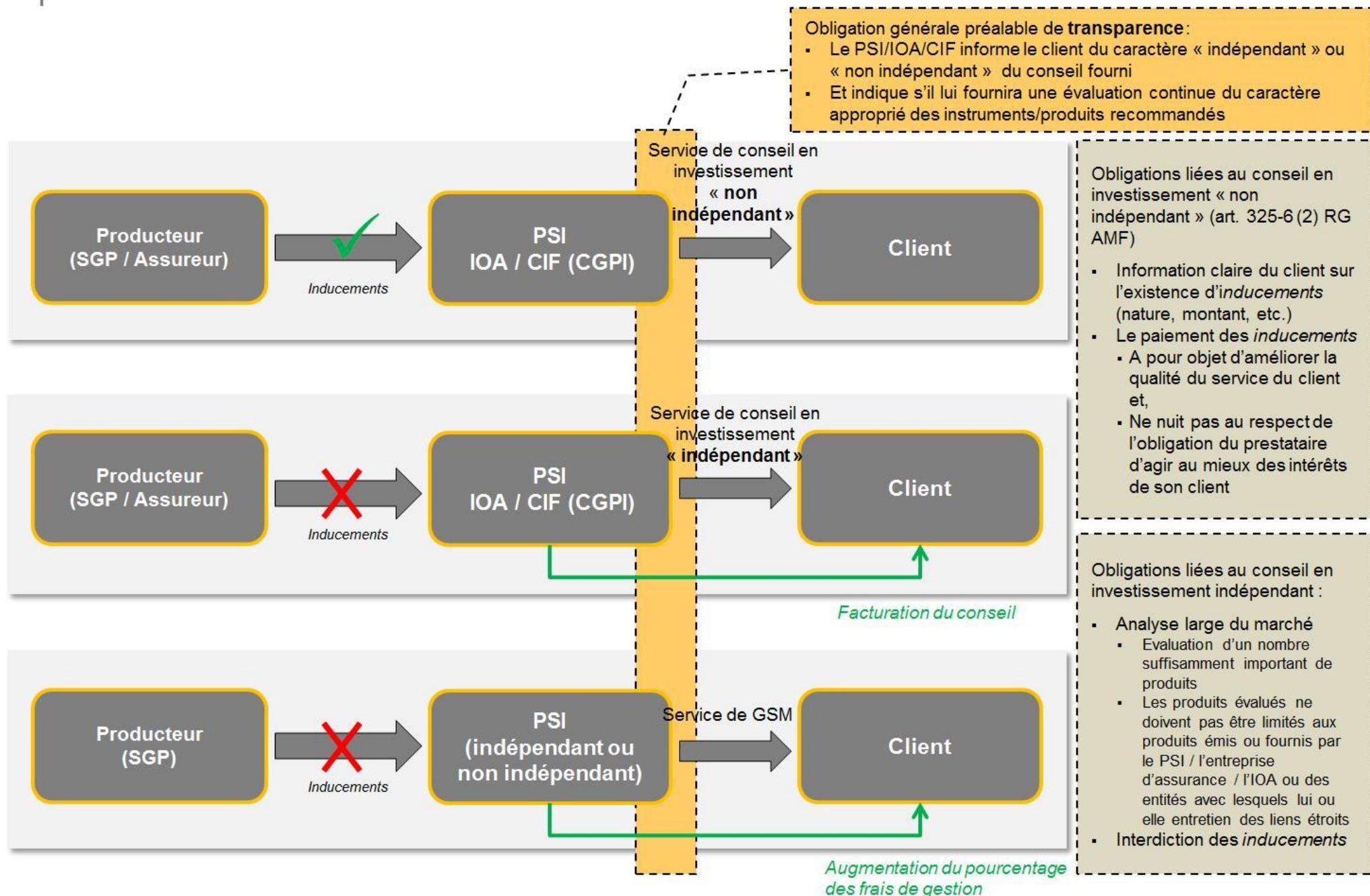


1. Macro-cartographie des propositions de réglementation concernant les *inducements*

Projets de directives/positions	Thématiques		Date de transposition
Proposition de directive sur les marchés d'instruments financiers 2 (MIF 2)* du 20 novembre 2012	GSM	Interdiction des <i>inducements</i> dans le cadre de la gestion de portefeuille sous mandat	Adoption du texte en mars 2014 (en principe) / Transposition de la MIF2 en droit français en 2016 (2 ^{ème} trimestre en principe)
	Conseil en investissement « indépendant »	Interdiction des <i>inducements</i> dans le cadre du « conseil en investissement indépendant »	
Proposition de directive sur l'intermédiation en assurance 2 (DIA 2)* du 3 juillet 2012	Produits d'investissement assurantiel (ex. assurance-vie)	Interdiction des <i>inducements</i> dans le cadre du « conseil indépendant »	Transposition de la DIA2 en droit français en 2016
Position-recommandation n°2013-10 concernant la rémunération et les avantages reçus dans le cadre de la commercialisation et de la gestion sous mandat d'instruments financiers	Rappel du principe	La rémunération de la part de tiers perçue par le PSI est légitime si le client est clairement informé et qu'elle s'accompagne d'une amélioration de la qualité du service du client et que le PSI se conforme à son obligation d'agir au mieux des intérêts du client	Position-recommandation publiée le 10 juillet 2013, entrée en vigueur progressive
	GSM	Suppression de l'interdiction des <i>inducements</i> dans le cadre de la GSM figurant dans la consultation AMF du 7 juin 2012 sur les projets de positions et recommandations de l'AMF	
	Conseil en investissement	La rémunérations perçue par le PSI dans la durée est légitime si elle s'accompagne d'une amélioration du service du client sur la même durée et ne doit pas nuire à l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client	

* Propositions susceptibles de modification

2. Impacts des *inducements* sur la chaîne de distribution

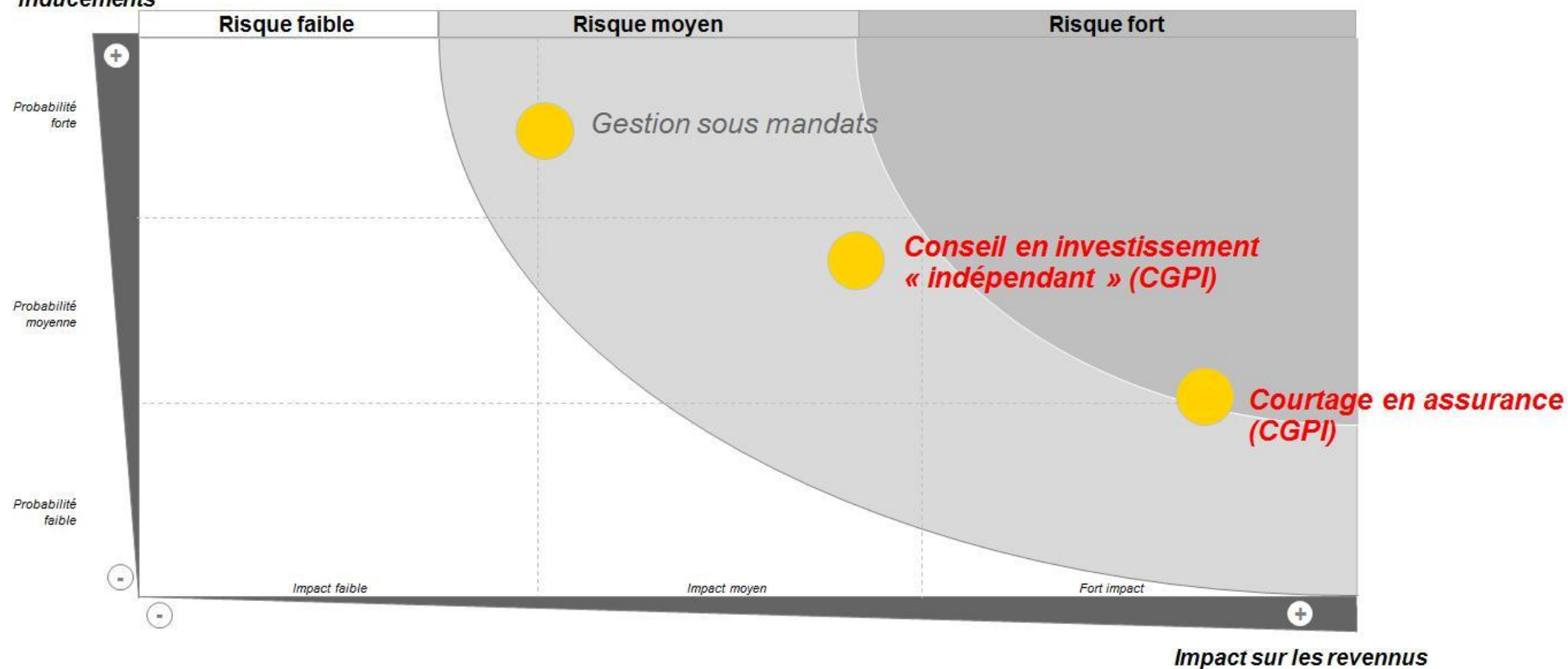


2. Impacts des *inducements* sur la chaîne de distribution

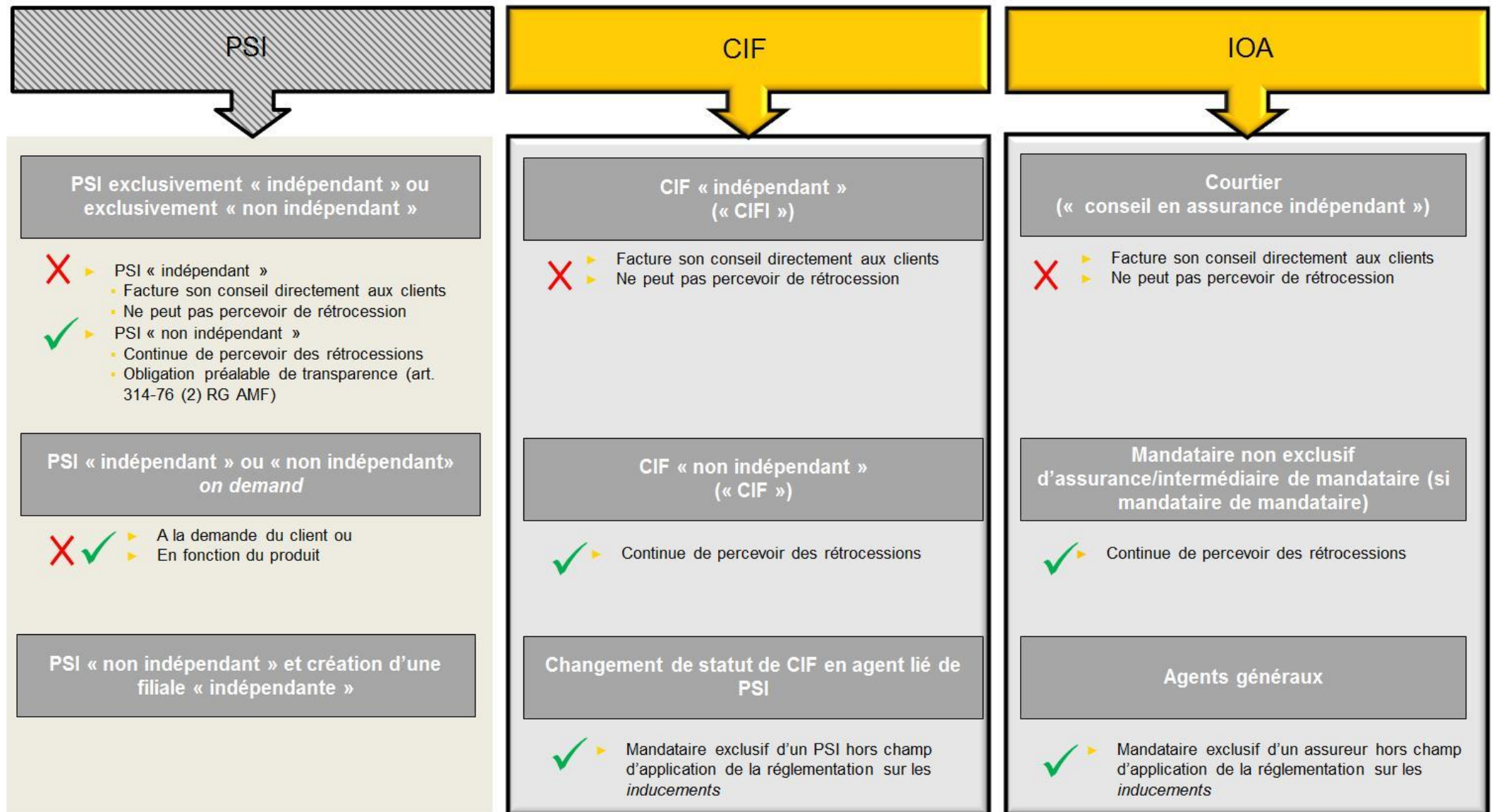
Le niveau de risque peut s'apprécier au regard de la probabilité d'interdiction des inducements pour l'activité compte tenu de l'avancée des textes, et de l'impact direct des inducements dans les revenus de l'activité

Probabilité de l'interdiction des inducements

Illustration : Un niveau de risque élevé avec une structure de revenus extrêmement impactée sur toute la chaîne de distribution

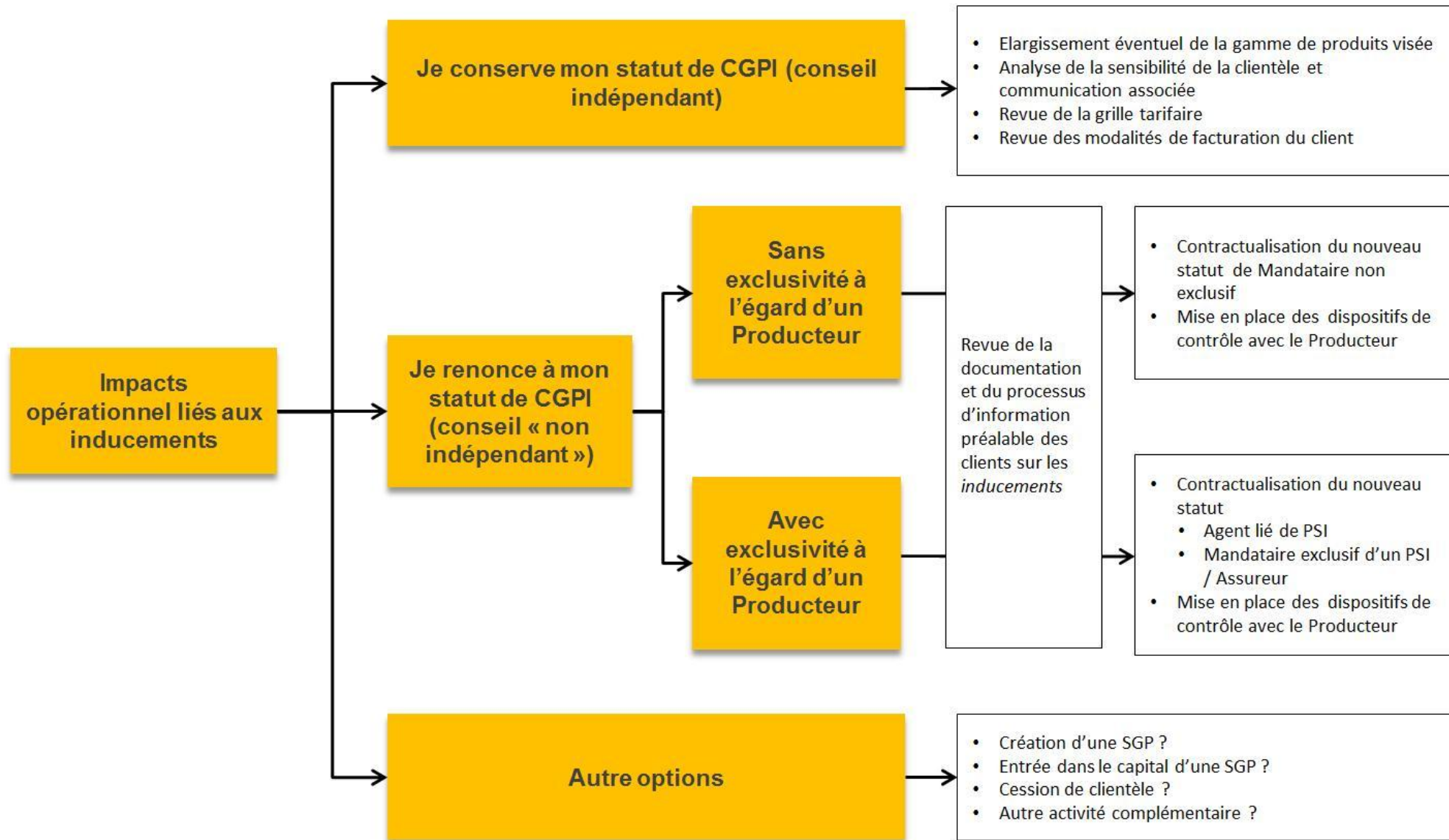


3. Impacts possibles* des propositions de réglementation sur les statuts prestataire de services d'investissement (PSI) de conseiller en investissement financier (CIF) et intermédiaire en opération d'assurance (IOA)



* La transposition en droit français des directives MIF2 et DIA2 pourrait être l'occasion pour les autorités françaises de modifier le statut des intermédiaires financiers en vue notamment de les harmoniser

4. Impacts opérationnels liés aux *inducements*



5. Agenda de la direction

Au regard des impacts envisageables, quelle orientation stratégique et quelles actions souhaitez-vous lancer pour limiter la perte de revenus et/ou développer de nouveaux revenus ?

Posture défensive

Posture opportuniste

Comment
adapter mon
statut aux
services
proposés aux
clients?

Comment
adapter mon
offre?

- Sensibilité de la clientèle actuelle aux différents options?
- Opportunité de changer de statut vers un statut non indépendant
 - de courtier vers mandataire?
 - de « CIF indépendant » vers « CIF non indépendant » ?
- Opportunité de développer le « conseil en investissement indépendant » et de facturer le service aux clients ?
- Opportunité de vendre le portefeuille de clients / d'entrée dans le capital d'une SGP ?
- ...

Annexe 1. Zoom sur les propositions de directive sur les marchés d'instruments financiers 2 de la CE du 30 novembre 2012 (MIF 2) et sur l'intermédiation en assurance 2 de la CE du 3 juillet 2012 (DIA 2) en matière d'*inducements*

	Proposition de directive MIF II	Proposition de directive DIA II
Champ d'application	► Les Prestataires de services d'investissement (PSI) et par capillarité les conseillers en investissement financier (CIF)	► Assureurs et intermédiaires en assurance (IOA)
Obligation préalable de transparence	► Lorsque des conseils sont fournis, le PSI / l'entreprise d'assurance / l'IOA précise au client ou client potentiel notamment ▪ S'ils sont fournis de manière indépendante et s'ils reposent sur une analyse large ou plus restreinte du marché et, ▪ Indiquent s'il fournira au client une évaluation continue du caractère approprié des instruments financiers/produits d'investissement assurantiel qui lui ont été recommandés	
Conseil « indépendant »	► Lorsque les conseils sont fournis sur une base indépendante ► Analyse large du marché ▪ Evaluation d'un nombre suffisamment important de produits (instruments financiers ou produits d'assurance) disponibles sur le marché ▪ Les produits évalués ne doivent pas être limités aux produits émis ou fournis par le PSI / l'entreprise d'assurance / l'IOA ou des entités avec lesquels lui ou elle entretient des liens étroits ► Interdiction de percevoir des <i>inducements</i> ▪ Le PSI / l'entreprise d'assurance / l'IOA s'interdit de percevoir des honoraires, commissions et avantages pécuniaires versés par un tiers ou d'une personne agissant pour le compte d'un tiers	
GSM	► Interdiction de toute rétrocession (sans considération du caractère indépendant / non-indépendant)	► N/A

Annexe 2. Questions laissées en suspens par les propositions réglementaires concernant les *inducements*

	Proposition de directive MIF II	Proposition de directive DIA II
Sur le statut du conseil indépendant	▶ A priori facultatif (label de qualité ?) ▶ S'applique-t-il au statut du PSI / de l'entreprise d'assurance / de l'IOA ou au conseil fourni ? Autrement dit, le PSI / l'entreprise d'assurance / l'IOA peut-il être « indépendant » en fonction : ▪ de la qualité du client (non-professionnel / professionnel) ? ▪ du produit proposé ? ▪ de la demande du client ?	
Sur l'articulation avec les statuts existants	▶ PSI avec conseil en investissement « indépendant » et/ou « non indépendant » ▶ CIF « indépendant » et CIF « non-indépendant » ▶ Le statut de CIF (conseiller en investissement financier) va-t-il connaître une évolution réglementaire à l'instar de l'IOBSP ?	▶ A priori option entre mandataire d'assurance (conseil en assurance non indépendant) et courtier (conseil en assurance indépendant) ? ▶ Exclusion des mandataires d'assurance et du mandataire de mandataire du champ d'application du conseil indépendant
Sur le stock	▶ Quid des <i>inducements</i> sur le stock existant ?	

Audit | Conseil | Fiscalité & Droit | Transactions

Notre positionnement, notre engagement

Ernst & Young est un des leaders mondiaux de l'audit et du conseil, de la fiscalité et du droit, des transactions. Partout dans le monde, nos 144 000 professionnels associent nos fortes valeurs communes à un ferme engagement pour la qualité.

Nous faisons la différence en aidant nos collaborateurs, nos clients et tous nos interlocuteurs à réaliser leur potentiel.

Ernst & Young désigne les 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 : www.ey.com.



Thibault Deraison

Avocat
Barreau des Hauts-de-Seine

Tel. : +33 1 55 61 13 62
Fax. : +33 1 58 47 63 62
thibault.deraison@ey-avocats.com

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



Julien-Pierre de Gracia

Consultant

Tel. : +33 1 46 93 58 61
Mobile : +33 7 78 82 30 25
Julien.pierre.de.gracia@fr.ey.com

Tour First
1, place des saisons
TSA 14444
92037 Paris-La défense Cedex