



M&G Investments

Impact de la nouvelle réglementation sur l'activité des indépendants en Angleterre

Septembre 2013



M&G en Angleterre : un nouveau record

Numéro 1 en collecte pendant 4 années consécutives



Collecte brute : N°1

**Classement
M&G**

Collecte nette : N°1

2009

2010

2011

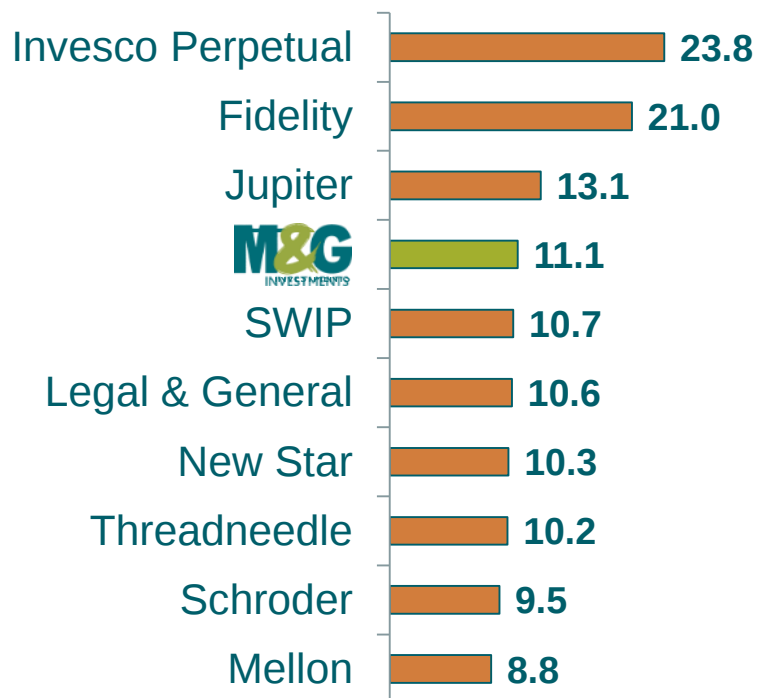
2012

M&G en Angleterre : un nouveau leader

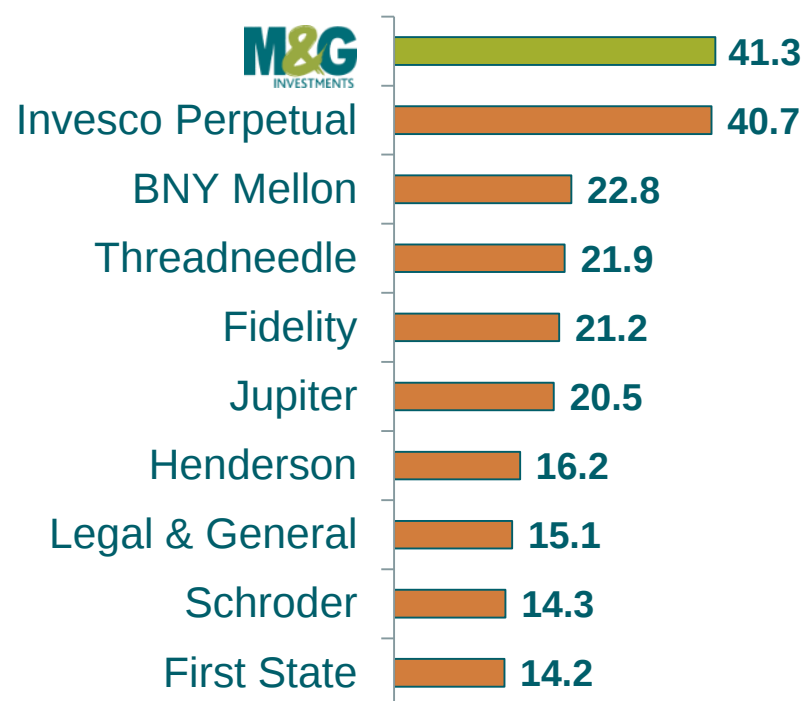
Des encours multipliés par 3,7 depuis janvier 2007



Fin janvier 2007 (en milliards de £)



Fin décembre 2012 (en milliards de £)



M&G est devenu fin 2012 le leader de la gestion d'actifs au travers de fonds ouverts en Angleterre



Ce que les conseillers anglais pensent de M&G



Plus grande confiance	%
M&G	27%
Invesco Perpetual	23%
Schroders	10%
Dimensional Fund Advisers	4%
Fidelity	4%
None	4%
BlackRock	4%
First State Investments	2%
Artemis	2%
Newton	2%

Meilleur service	%
Invesco Perpetual	18%
M&G	17%
Schroders	9%
Fidelity	8%
None	7%
Standard Life	5%
Dimensional Fund Advisers	4%
Jupiter	4%
Investec	2%
JP Morgan	2%

Meilleure équipe commerciale	%
M&G	20%
None	10%
Schroders	10%
Jupiter	8%
Invesco Perpetual	7%
Fidelity	6%
Standard Life	4%
Henderson	4%
JP Morgan	4%
Investec	3%





Zoom sur le marché des IFAs* au Royaume-Uni

RDR* et commissionnement – point de vue des IFAs*

RDR* et commissionnement – point de vue des Sociétés de Gestion

* RDR : Retail Distribution Review = MIFID II en Europe

* IFAs : Independant Financial Advisors = CGPI en France



Zoom sur le marché des IFAs* au Royaume-Uni

RDR* et commissionnement – point de vue des IFAs*

RDR* et commissionnement – point de vue des Sociétés de Gestion

* RDR : Retail Distribution Review = MIFID II en Europe

* IFAs : Independant Financial Advisors = CGPI en France

Le marché des IFAs au Royaume Uni

Un monde très hétérogène



Type de conseils	Spécificités	Exemples de Sociétés	Part de marché
Nationals & Consolidators	Conseillers travaillant pour une entité nationale	AWD, Nationwide	5%
	Conseillers qui regroupent leurs business existants		
Service Companies & Networks	Directement autorisé par la FCA le conseiller choisit les services	Sesame, Bankhall	85%
	Conseillers “appointed representatives” des networks	Tenet	
Particuliers	Conseillers – réglementés par la FCA	N/A	10%

Q. Y a-t-il l'obligation d'adhérer à une association / syndicat ?

A. Oui. Les IFAs doivent être membres de syndicats professionnels / sociétés de services.

Le marché des IFAs au Royaume Uni

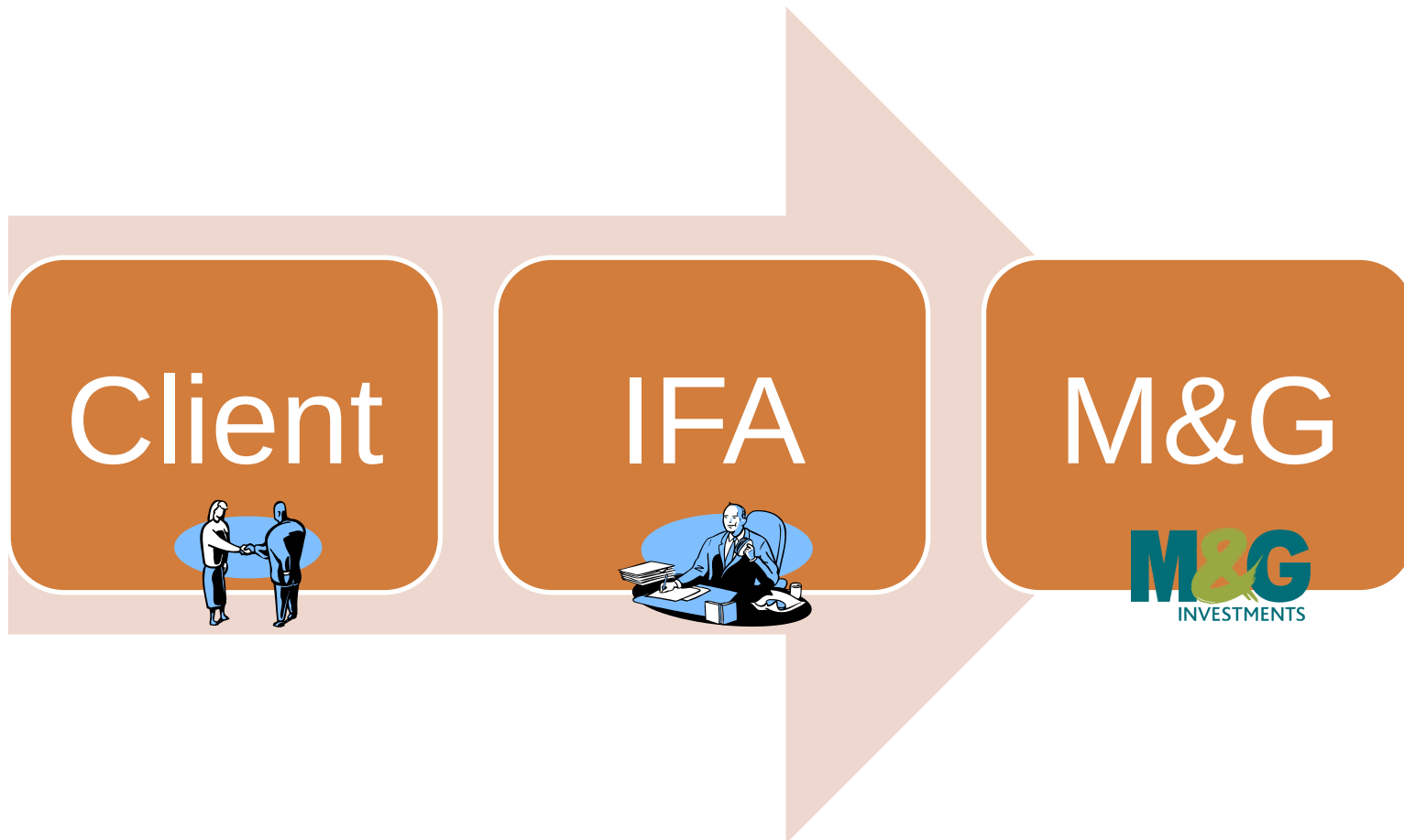
Une structuration par étape en fonction de la réglementation



Années	IFAs en Angleterre (inclus tous les types de conseillers)	Evolution
1970	280.000	Aucune Réglementation
1980	250.000	Réglementation
1990	200.000	Développement des IFAs
2000	80.000	Evolution des IFAs
2010	45.000	RDR / professionnalisme
2012	35.000	Réduction en cours

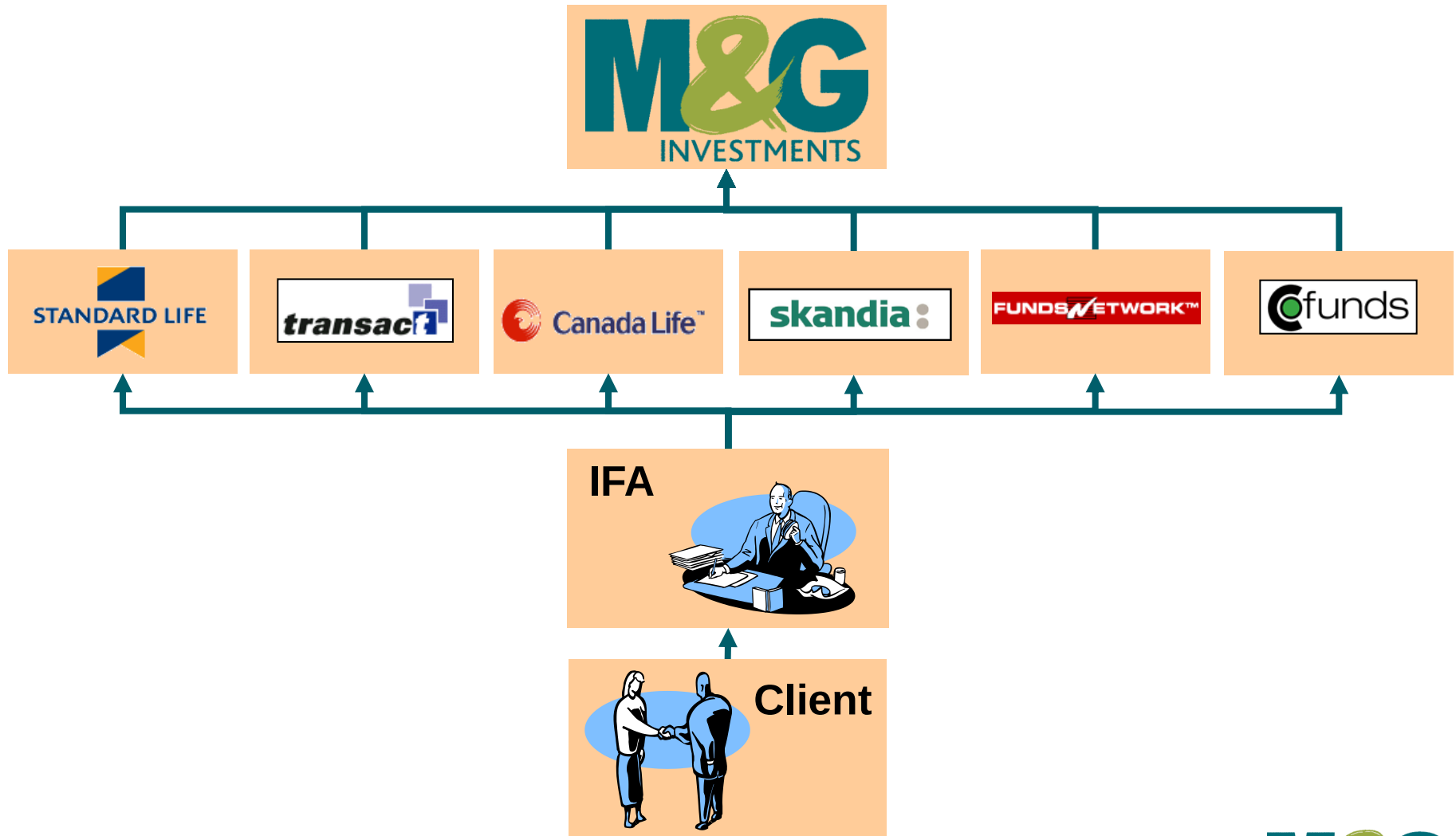
Le marché des IFAs autrefois...

Travail en direct avec les sociétés de gestion



Le marché des IFAs aujourd'hui

Une relation intermédiée via les plateformes



De nombreux partenariats

Plus de 30 plateformes et près de 300 Mds€

FundsNetwork™



c.funds



OLDMUTUAL



skandia:



PRUDENTIAL



J.P.Morgan

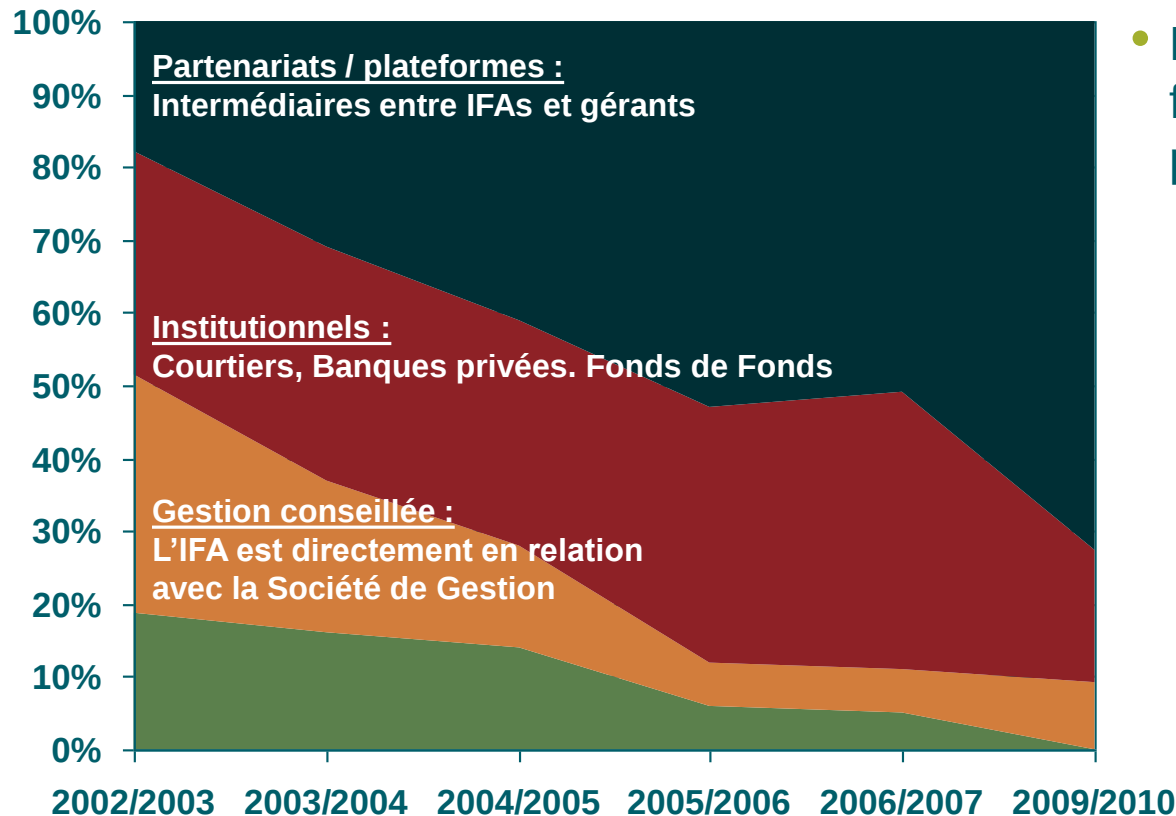


Part de marché des IFAs

Une position dominante



Part de marché des différents canaux au Royaume-Uni



- Plus de 60 % de la vente de fonds aux investisseurs privés passe par les CGPI
 - Dont plus de 50% via les plateformes
- Moins de 10% en direct avec les Sociétés de Gestion



Zoom sur le marché des IFAs*au Royaume-Uni

RDR et commissionnement – point de vue des IFAs

RDR et commissionnement – point de vue des Sociétés de Gestion

Revue de la Retail Distribution Review

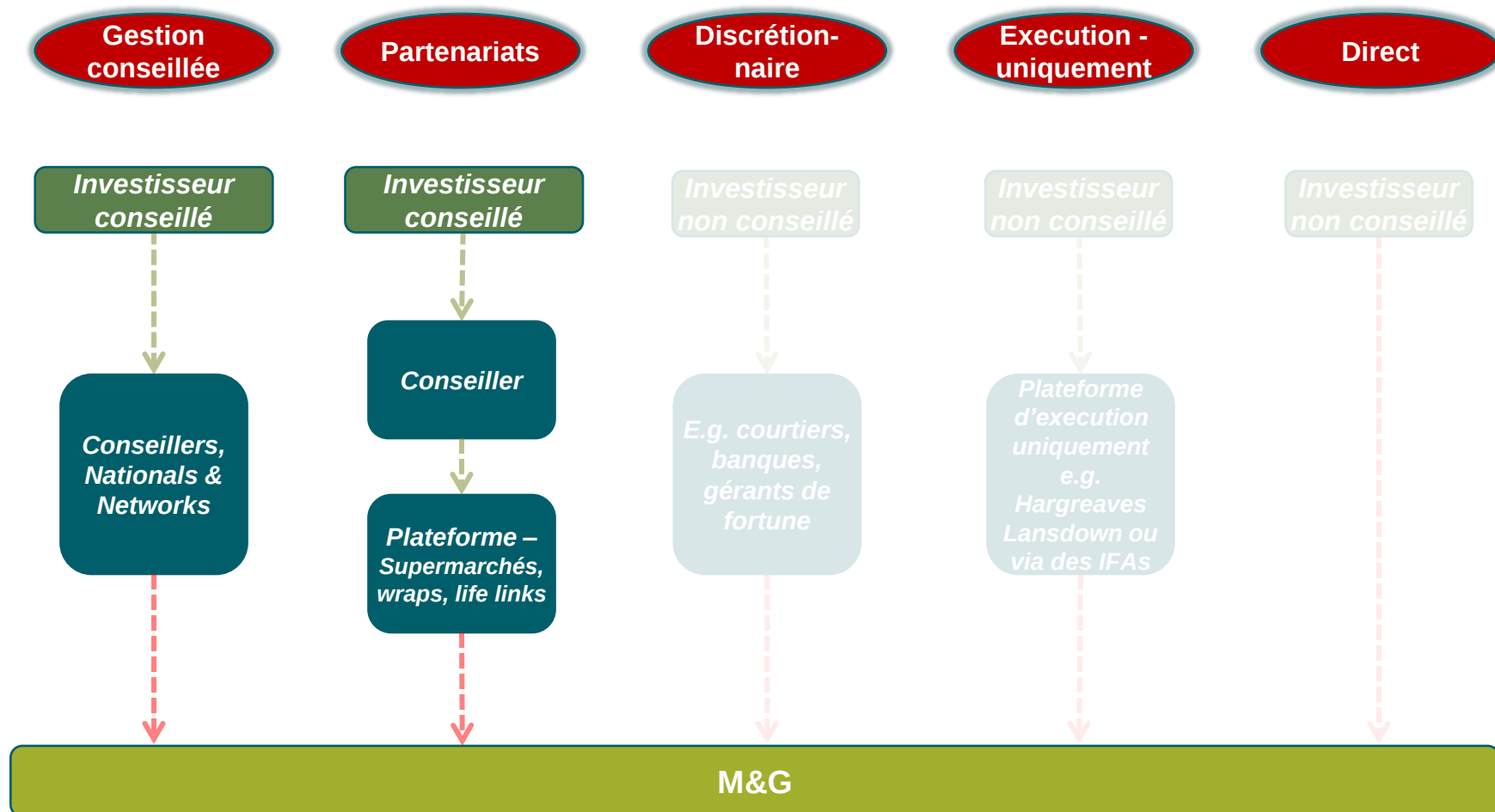
L'aboutissement de 5 années de réflexion



- La Retail Distribution Review (RDR) est l'un des socles de la stratégie de protection des consommateurs mise en place par la FSA (Financial Service Authority)
- Il définit durablement les contours d'une industrie de la gestion d'actifs efficace et attractive, en laquelle les consommateurs peuvent avoir confiance

Quelle est la portée de la RDR 1 - 1er janvier 2013 ?

Seuls les conseillers anglais sont directement impactés



Tous les autres canaux sont hors spectre

Les grandes lignes de la RDR 1 - 1er janvier 2013

Quel impact pour les IFAs ?



Tous les
conseillers doivent
avoir un certain
niveau de
formation
professionnelle

Les conseils
doivent se
classifier parmi 2
catégories
“indépendant” ou
“restreint”

Règlementation en
terme de capitaux /
nb d'associés /
juridique /
administratif

Les CGPI ne
peuvent plus
percevoir de
commissions sur
tout ce qui est
nouveau business

Création d'un
double système
entre nouveauté et
système historique

1. Formation professionnelle

Quel impact pour les IFAs ?



- Niveau de diplôme minimal exigé : CFQ4 (niveau BAC + 1). Le niveau minimum pre-RDR était équivalent au Brevet !
- Obligation d'obtenir le « **Certificate in Financial Planning** »
- Nouveau diplôme universitaire : « **chartered financial advisor** » Même niveau que les experts comptables, CFQ6. Actuellement 1800 au Royaume-Uni
- Formation continue avec points **CPD** “équivalent heures de formation validante”. Possibilité d'en réaliser en ligne ou lors de réunions organisées par des sociétés de gestion sur des produits !

=> Le niveau minimal de diplôme entraîne de la consolidation car il n'existe pas de clause de grand père

2. Capital social et nombre d'associés

Quel impact pour les IFAs ?



- **Capital minimum** pour ouvrir une société : **autour de 20,000 £** pour une petite société. Plus le nombre d'associés évolue, plus le capital minimum augmente
- Nombre minimum d'associés : pas de minimum. Néanmoins besoin de désigner une **personne clé prête à reprendre la société** en cas de problème
- **Contrat entre l'IFA et le client** : L'IFA doit avoir un support juridique pour s'occuper des contrats et des discussions de tarifs
- Importance du conseil juridique ? L'IFA n'est pas qualifié pour donner des conseils juridiques. Néanmoins, il peut envoyer les clients vers des avocats

=> Augmentation des coûts pour les IFAs (travail administratif plus lourd avec émission de factures, traitement de TVA, ...)

3. Classification des conseillers

Indépendant ou restreint ?



- Chaque IFA doit se définir comme **indépendant ou restreint**

=> Pas une contrainte car le conseiller restreint peut en réalité travailler avec 3, 5, 10 plateformes ou plus !

4. Fin des rétrocessions

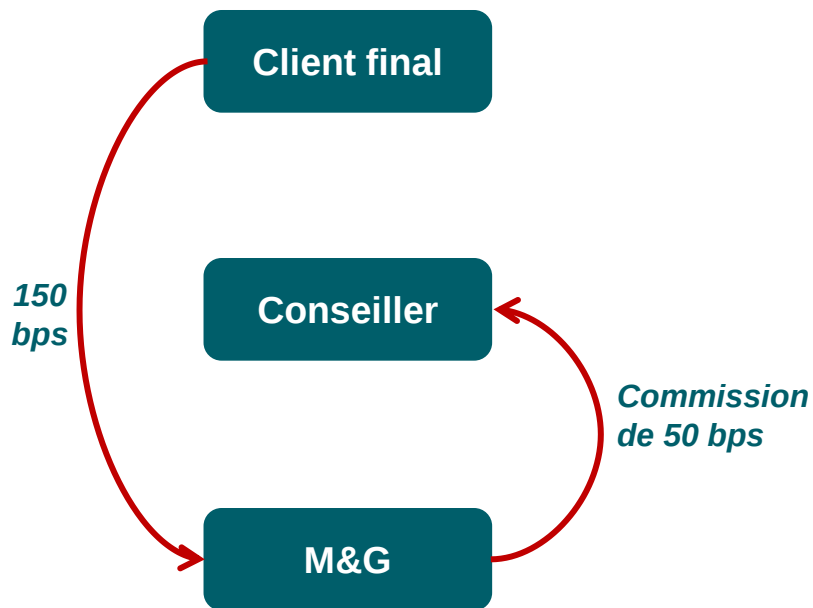
Impact pour les IFAs – business conseillé sans plateforme ?



Avant

Exemple M&G Global Dividend

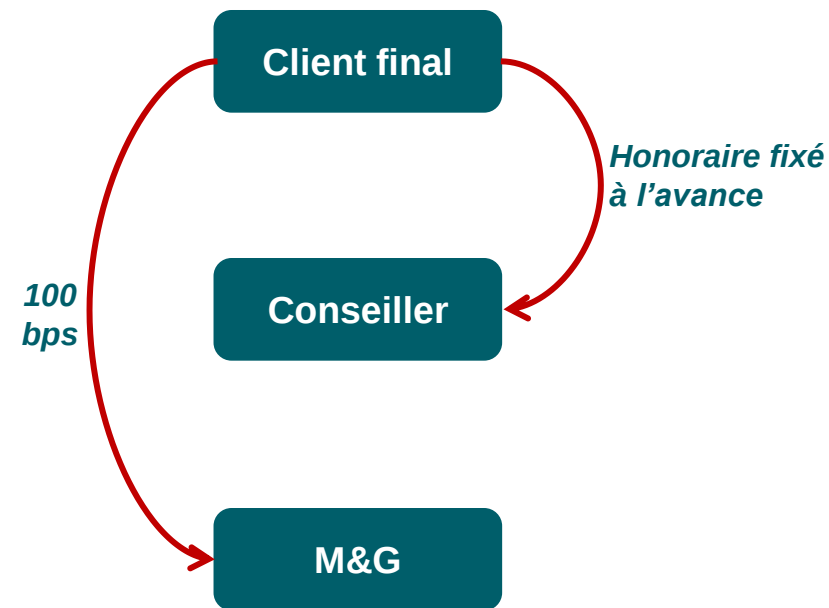
150bps AMC (Parts A/C)



Désormais

Exemple M&G Global Dividend

100bps AMC (Part R)



Pour toute nouvelle affaire, le conseiller investi sur des parts R (aucune rétrocession / commission)

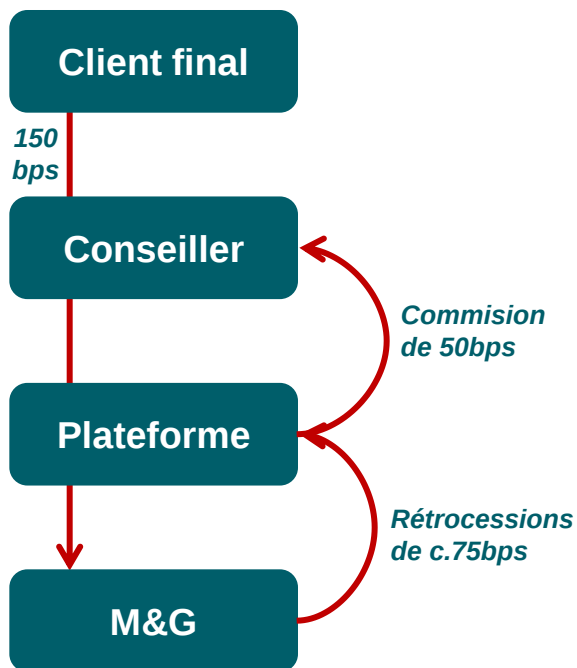
4. Fin des rétrocessions

Impact pour les IFAs – business conseillé passant par une plateforme ?



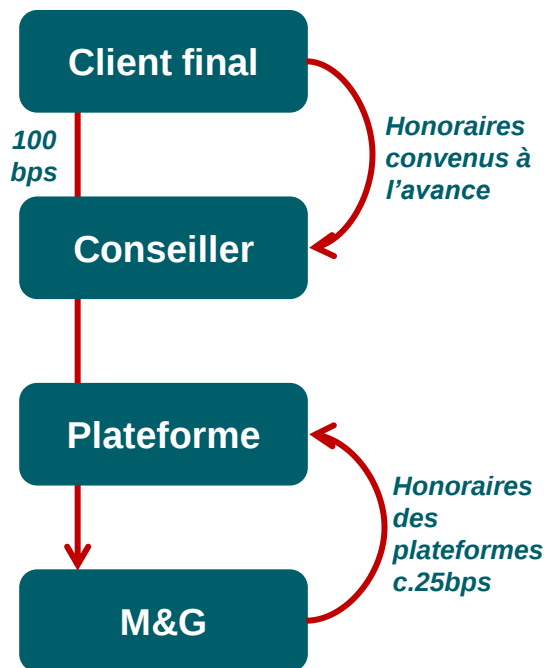
Avant

Exemple M&G Global Dividend
150bps AMC (Parts A/C)



Désormais

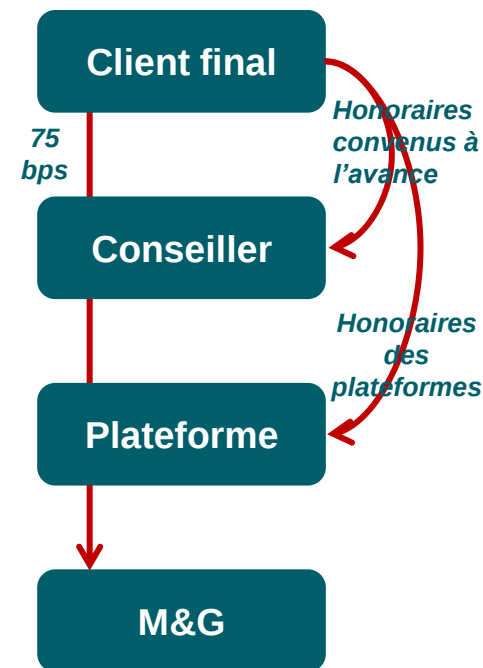
Exemple M&G Global Dividend
100bps AMC (Part R)



OU

Désormais

Exemple M&G Global Dividend
75bps AMC (Part I)



Pour toute nouvelle affaire, le conseiller investi via des parts R ou I selon le fonctionnement de la plateforme

5. Double système – entre nouveau et historique

Impact pour les IFAs



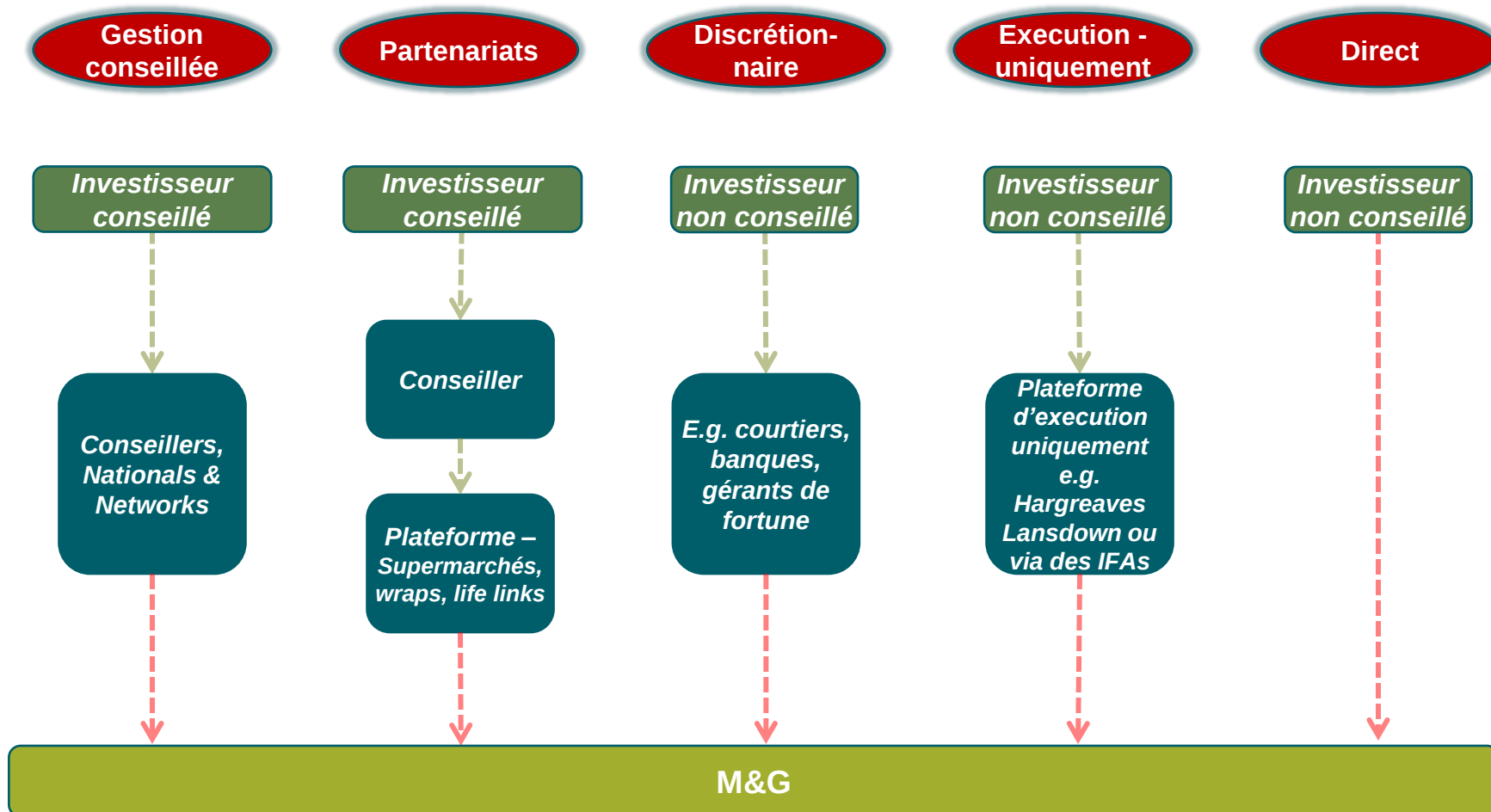
Continu de payer des commissions actuellement ?

- Actifs existants investis avant le 31.12.12 ✓
- Plans de contribution régulière prenant effet avant le 31.12.12 ✓
- Changement de part ✓
- Montant forfaitaire en augmentation ✗
- Paiement mensuel des plans de cotisation ✗
- Changement de fonds ✗
- Investissement dans un nouveau fonds ✗

Un “évènement déclencheur” annulera le paiement des commissions

Quelle est la portée de la RDR 2 - 6 avril 2014 ?

Une portée beaucoup plus large



Tous les canaux sont concernés

Les grandes lignes de la RDR 2 - 6 avril 2014

Quel impact pour les IFAs ?



**Rétrocessions aux
plateformes
interdites**

**Plus de
rétrocessions sur
l'encours existant à
compter d'avril
2016**

**Tous les business
sont concernés
(conseillers ou non
conseillers)**

**Toutes les
commissions sont
imposables en
dehors des
enveloppes fiscales**

Les grandes lignes de la RDR 1 et 2

Quels enjeux pour les IFAs ?



*Mise en place d'une
structure de
rémunération
fondée sur les
honoraires*

*De nombreux
clients vont devenir
non profitables*

*Remise en question
de la valorisation
de leur société*

*Un choix
méticuleux des
plateformes*

*De nombreux IFAs pourraient cesser leur activité
De nombreux clients pourraient ne plus bénéficier de conseil*



Zoom sur le marché des IFAs* au Royaume-Uni

RDR et commissionnement – point de vue des IFAs

RDR et commissionnement – point de vue des Sociétés de Gestion

Les grandes lignes de la Retail Distribution Review

Quel impact pour les sociétés de gestion d'actifs comme M&G ?



Potentielle
diminution de
l'univers des
conseillers

L'expansion des
conseillers
restreints pourrait
réduire l'exposition
aux fonds M&G

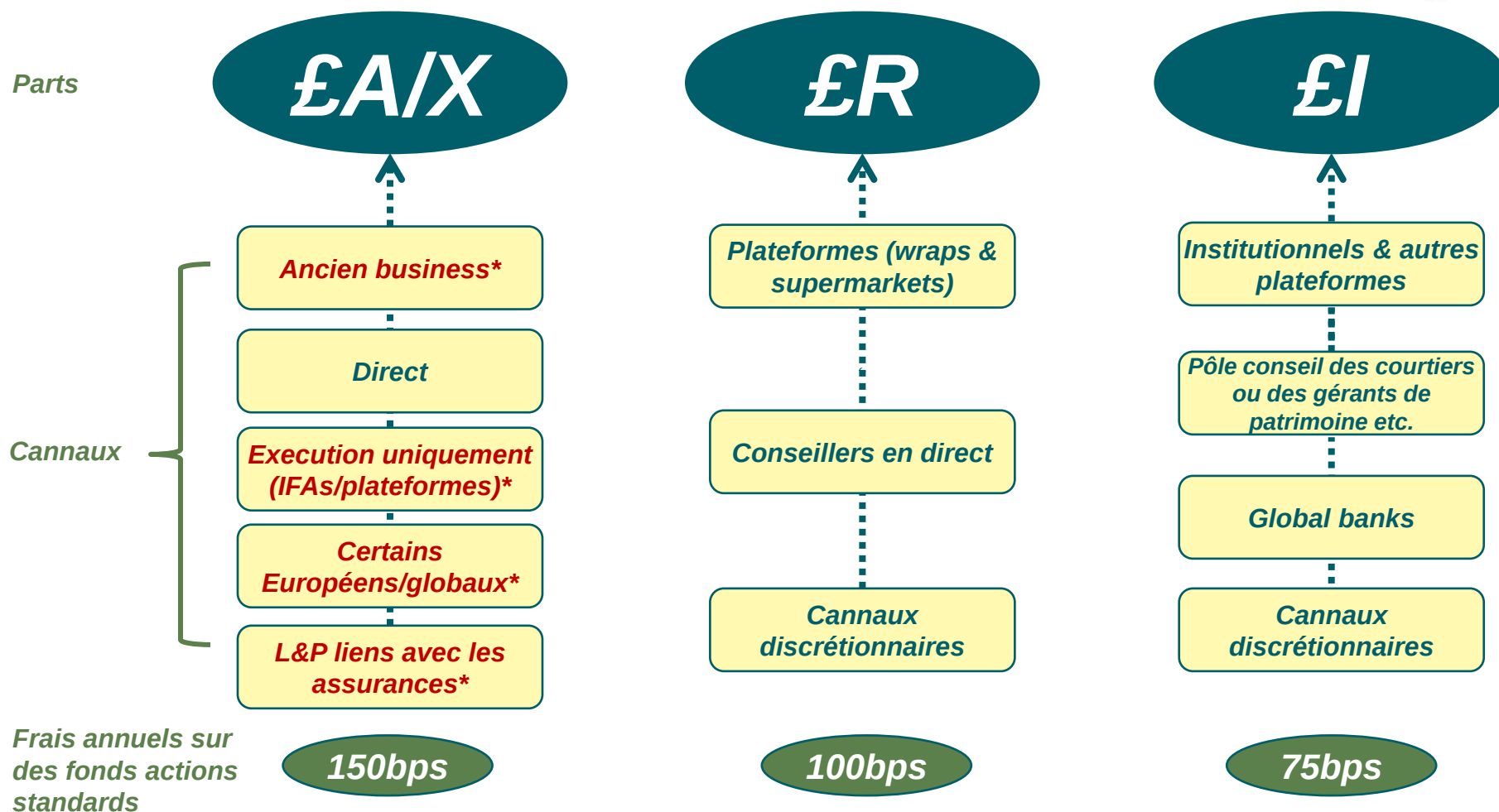
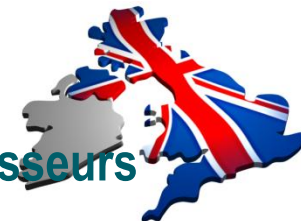
Mise en conformité
avec la fin des
commissions /
rétrocessions

Création d'un
double système
entre nouveautés et
systèmes
traditionnels

L'impact sur les prix est le principal changement

Le modèle des parts M&G à partir du 1er janvier 2013

Les parts utilisées dépendent du mode d'accès aux fonds par les investisseurs



=> En Angleterre, M&G a créé 76 nouvelles parts R et 46 nouvelles parts I



Comment nos clients ont-ils répondu ?

Répondre au RDR 1, préjugé d'un RDR 2



Conseillers

- Certains sont passés à un modèle basé sur les honoraires
- Certains sont passés du statut d'indépendant à celui de 'restreint'
- Certains ont adopté les normes professionnelles, bien que certains aient décidé de prendre leur retraite

Partenariats

- Certains sont déjà passés au modèle "propre" pensant que l'interdiction des rétrocessions aura lieu
- D'autres maintiennent les clauses existantes et recoivent des rétrocessions pour maintenir leur avantage comparatif sur les prix

Discrétionnaire

- Certains seulement ont répondu au RDR - pensant qu'ils n'allaient pas être impactés - défis de séparer les deux business suivants : la gestion conseillée et la gestion discrétionnaire
- Certains attendent de plus fortes mesures de régulation avant de se positionner
- Certains ayant des divisions de gestion discrétionnaire et de gestion conseillée préjugant d'un mouvement, envisagent de déplacer tout leur business vers un modèle "propre" tel que global banks

Direct

- Bien que non impacté par la transparence du RDR, les prix ont augmenté et certains ont renforcé leur vigilance à cet égard

RDR – Quels changements sur le marché anglais ?

Nous ne connaissons pas l'impact avant un certain temps MAIS...



- Le business a considérablement diminué au T4 2012.
- Ernst & Young prévoit une diminution de 30 % au T1 2013
- Les recherches effectuées par la FSA suggèrent une diminution de 8 % du nombre d'IFAs (moins que prévu)
- D'autres recherches parlent d'une baisse de 15 à 20 % (de 30.000 à 25.000)
- La FSA effectue des revues thématiques en trois cycles en 2013 couvrant le professionnalisme, les frais applicables, la description des services et les distortions du marché.
- MAIS la FSA ne vérifie pas que le rapport qualité / prix du conseil

RDR – Quels changements sur le marché anglais ?

Certaines conséquences vont à l'encontre de l'objectif initial...

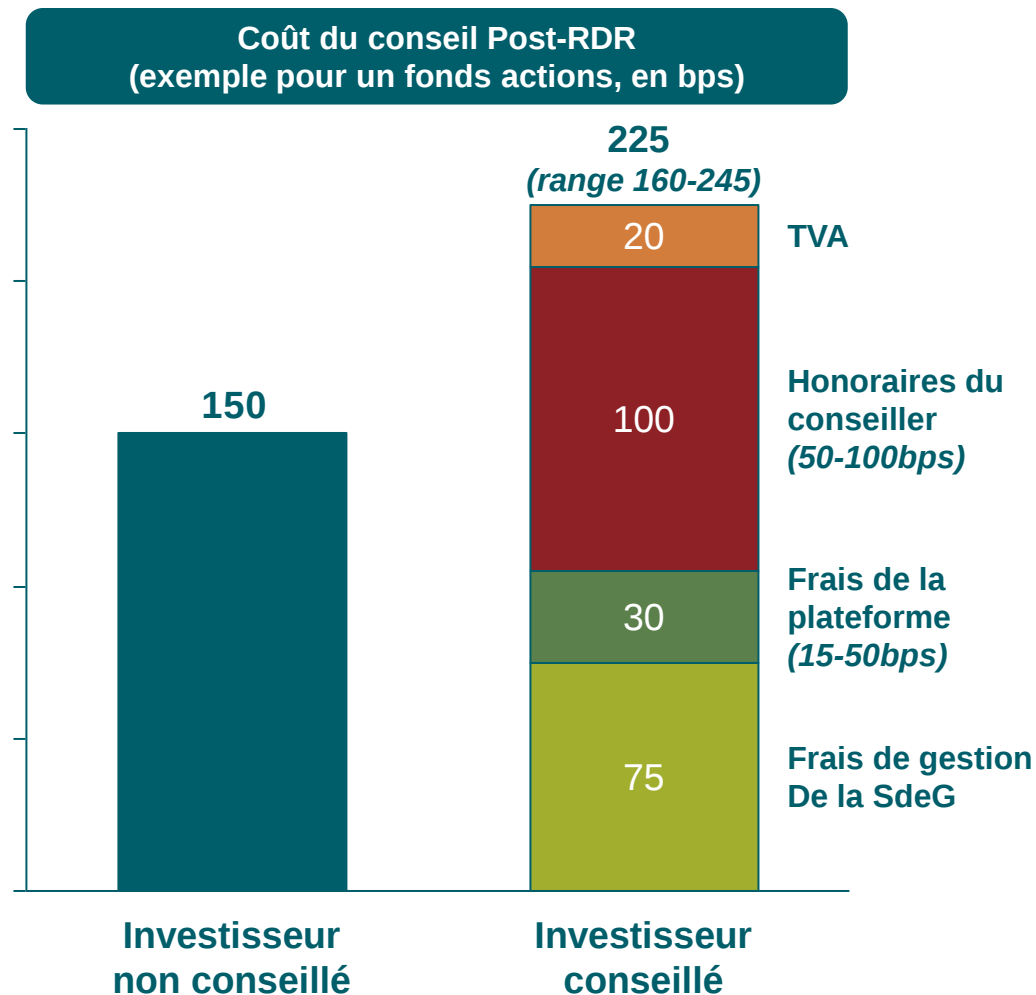


- Le coût du conseil supporté par les clients augmente
- Les banques se retirent du marché du conseil en direct aux particuliers (diminution de plus de 40 % du nombre de conseillers). Une gestion de patrimoine à deux vitesses en fonction du patrimoine
- Du conseil financier à la planification financière
- De multiples modèles d'honoraires – les clients ne peuvent comparer
Des taux horaires allant de £100 à £500
- Augmentation des investissements réalisés soi-même en direct

Le coût du conseil supporté par les clients augmente



- Le montant des frais perçus par M&G après la RDR est inchangé
- Les coûts supplémentaires sont liés aux charges de l'intermédiation
- En réalité, les investisseurs pourraient préférer investir en direct à moindre coût







Fourni uniquement pour votre usage personnel, distribution interdite à une autre personne ou entité. Ce document est destiné uniquement à l'usage des professionnels.

M&G Investment Funds (1) est une société d'investissement à capital variable constituée en Angleterre et au Pays de Galles sous le numéro d'enregistrement IC110 et autorisée par la Financial Services Authority le 6 juin 2001. Le Fonds a été certifié en tant qu'OPCVM (Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières) conformément à la Directive du 20 décembre 1985 (Directive 85/611/CEE telle que modifiée). Le Fonds est enregistré en vue d'une distribution publique en France en accord avec l'autorisation accordée par l'AMF le 4 septembre 2007.

M&G Investment Funds (3) est une société d'investissement à capital variable constituée en Angleterre et au Pays de Galles sous le numéro d'enregistrement IC000117 et autorisée par la Financial Services Authority le 8 août 2001. Le Fonds a été certifié en tant qu'OPCVM (Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières) conformément à la Directive du 20 décembre 1985 (Directive 85/611/CEE telle que modifiée). Le Fonds est enregistré en vue d'une distribution publique en France en accord avec l'autorisation accordée par l'AMF le 4 septembre 2007.

M&G Investment Funds (6) est une société d'investissement à capital variable constituée en Angleterre et au Pays de Galles sous le numéro d'enregistrement IC 490 et autorisée par la Financial Services Authority le 17 novembre 2006. Le Fonds a été certifié en tant qu'OPCVM (Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières) conformément à la Directive du 20 décembre 1985 (Directive 85/611/CEE telle que modifiée). Le Fonds est enregistré en vue d'une distribution publique en France en accord avec l'autorisation accordée par l'AMF le 11 septembre 2007.

M&G Investment Funds (7) est une société d'investissement à capital variable constituée en Angleterre et au Pays de Galles sous le numéro d'enregistrement IC000552 et autorisée par la Financial Services Authority le 3 juillet 2007. Le Fonds a été certifié en tant qu'OPCVM (Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières) conformément à la Directive du 20 décembre 1985 (Directive 85/611/CEE telle que modifiée). Le Fonds est enregistré en vue d'une distribution publique en France en accord avec l'autorisation accordée par l'AMF le 4 septembre 2007.

Ni le Gérant, ni les compartiments ne sont soumis à la supervision d'une autorité française. Ces informations ne constituent ni une offre ni une demande d'achat des actions d'investissement d'un des Fonds mentionnés dans le présent document. Les achats d'actions d'un Fonds doivent s'appuyer sur le prospectus en vigueur. Ce prospectus, le prospectus simplifié, le rapport annuel et le rapport semestriel consécutif sont disponibles gratuitement auprès du Gérant : M&G Securities Limited, Laurence Pountney Hill, London, EC4R 0HH, R.-U. ou M&G International Investments Limited, 90 avenue des Champs Elysées, 75008 Paris, France ou auprès d'un agent de centralisation français du Fonds : RBC Dexia Investors Services Bank France. Vous devez lire le prospectus avant toute souscription. Les informations contenues dans le présent document proviennent de M&G International Investments Ltd. dans la mesure où aucune autre source n'est mentionnée. Les informations provenant d'un tiers ont été copiées sans aucune vérification préalable et M&G International Limited n'assume aucune responsabilité à cet égard.

Les performances sont calculées par Morningstar, Inc. en fonction du revenu net réinvesti exprimé en euros et font référence à l'acquisition d'actions d'une Classe de capitalisation A en euros, sans prendre en compte les frais initiaux ou les impôts.

Pour le calcul de performance des fonds découlant de sociétés d'investissement britanniques (unit trusts) transformées en compartiments OEIC (SICAV), le cours acheteur des sociétés d'investissement a été converti sur la base du prix unique utilisé pour le compartiment OEIC.

Les informations contenues dans le présent document ne remplacent en aucun cas un conseiller indépendant. Pour connaître les risques d'investissement associés à ces fonds, veuillez consulter le prospectus. Les appels téléphoniques peuvent être enregistrés. Veuillez noter que la sécurité des informations contenues dans un message électronique n'est pas garantie. Nous vous recommandons de ne pas envoyer d'informations sensibles lorsque vous employez ce moyen pour correspondre avec M&G. Publié par M&G International Investments Ltd. (siège social : Laurence Pountney Hill, London EC4R 0HH) autorisé et réglementé par la Financial Services Authority.