

# ***Retail Investment Strategy***

*Décembre 2023*

*Fiches thématiques*

# Retail Investment Strategy

## Présentation et thématiques

La Commission européenne a présenté le 24 mai 2023 une **stratégie en matière d'investissements de détail, la « Retail Investment Strategy »**.

- Cette stratégie vise à **protéger les intérêts des investisseurs** en veillant à ce qu'ils reçoivent des **informations complètes et transparentes, des conseils de qualité et des produits financiers adaptés à leurs besoins et à leur profil de risque**.
- Avec RIS, la Commission européenne souhaite en outre **simplifier et harmoniser les règles régissant les services d'investissement**.
- RIS se compose d'une Directive omnibus amendant les Directives : **MiFID II, DDA, UCITS, AIFMD et Solvency II** ainsi que d'une proposition de Règlement modifiant **PRIIPS**.
- Les mesures proposées dans le cadre de RIS s'articulent autour de plusieurs thématiques :

1 Inducements (rétrocessions)

2 Gouvernance produit, Value-for-Money et coûts indus

3 Obligations en matière de communications et pratiques marketing

4 Adéquation et caractère approprié

5 Obligations d'information

6 Autres mesures

# Retail Investment Strategy

## Enjeux et impacts

- Les mesures proposées vont impacter à la fois les **producteurs** et les **distributeurs**, ie :
  - Les sociétés de gestion en tant que **producteurs d'OPC (UCITS/AIFM)** et en tant que **PSI (MiFID II)**, notamment pour la gestion de mandats
  - Les assureurs en tant que **producteurs de contrats d'assurance vie (Solvency II)**
  - Les distributeurs en tant que **PSI (MiFID II)** pour leurs activités de distribution d'instruments financiers (RTO et Conseil) et en tant que courtiers pour la **distribution de contrat d'assurance vie (DDA)**
- Nous étudierons dans le cadre de ces fiches thématiques l'impact de mesures proposées par RIS sur :
  - **Les sociétés de gestion de portefeuille** : dans le cadre de leurs activités de gestion collective et de gestion pour compte de tiers
  - **Les distributeurs** : dans le cadre de leur activité de distribution d'instruments financiers et de contrats d'assurance vie (RTO, Courtage Conseil)

### À noter

- Il est essentiel de souligner que la proposition de la Commission n'est que **le 1<sup>er</sup> niveau de la réglementation**
- Actuellement, un débat parlementaire est en cours pouvant influencer le projet **de texte**, notamment sur les questions **de gouvernance produit, Value-for-Money et inducements**.
- Le texte doit être **soumis au Parlement européen et au Conseil avant adoption**. Un accord final pourrait ne pas être atteint **avant 2025**.
- La directive prévoit en outre un nombre important de **mesures de niveau 2** (actes délégués, normes techniques de réglementation « RTS ») dont les impacts seront à étudier

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°1 : Inducements



Amendements parlementaires proposant la **suppression** ou **modification** de cette mesure

Avec RIS, de nouvelles dispositions viennent durcir le cadre qui régit les conflits d'intérêts et le paiement des "inducements" (rétrocessions), en les interdisant dans le cadre de l'exécution pure (lorsqu'aucun conseil n'est prodigué).

### 1 Interdiction des inducements sauf au titre du conseil

Mesures	Articles
<ul style="list-style-type: none"><li>Interdiction <b>des rétrocessions pour la RTO, l'exécution d'ordre pour le compte de tiers sauf au titre d'un service de conseil fourni avec l'exécution</b> (hors services de placement).<ul style="list-style-type: none"><li>Cette interdiction s'applique en outre à la <b>vente sans conseil de produits d'investissement en assurance (ex : contrats d'assurance vie)</b></li></ul></li></ul>	<p><b>Art. 24a MiFID II</b> <b>Article 29a DDA</b></p>

### Analyse des impacts

#### Distributeur

- Cette interdiction aura un **impact important sur les distributeurs comme les banques de détail ou les plateformes de distribution** car ces mesures viendraient :
  - mettre fin à la notion de RTO à valeur ajoutée** justifiant jusqu'à présent le maintien de rétrocessions en faveur des réseaux bancaires pour la **distribution d'OPC hors parcours conseil**
  - aligner l'assurance vie sur MiFID II** alors que les rétrocessions de frais gestion des UC restaient largement généralisées
- Les distributeurs **chercheront à basculer leurs clients en RTO** sur des services de conseil avec **toutes les limites et difficultés opérationnelles associées** (profilage des clients, signature de conventions...)

#### SGP

- Les SGP sont principalement impactées par **l'interdiction partielle des rétrocessions en assurance vie** qui va nécessiter **de revoir les business model et le partage de valeur avec les courtiers et les assureurs**
- Cet **alignement de DDA avec MiFID II** sera également l'occasion d'envisager des **rationalisations de gamme (rationalisation des parts retail des OPC)** et des **rationalisations des profils de gestion de mandats (gestion privée)**

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°2 : Gouvernance produit, Value-for-Money et coûts indus



Amendements parlementaires proposant la **suppression** ou **modification** de cette mesure

Ces dernières années, le régulateur explorait les méthodologies et impacts d'une **évaluation du rapport qualité-prix (Value-for-Money)** des instruments financiers. Ce concept fait désormais partie des **dispositions réglementaires relatives au « processus de tarification » (pricing process)** avec pour objectifs de **limiter l'offre de produit à faible rapport qualité-prix** et **prévenir les coûts indus**.

### 1 Gouvernance produit, pricing process et Value-for-Money (VFM)

Mesures	Articles
<ul style="list-style-type: none"><li>Revue de la <b>gouvernance des produits</b> pour la <b>production, la distribution ou la revue périodique des instruments financiers</b>, avec l'intégration du <b>rapport qualité-prix (VFM)</b> dans le <b>processus de tarification</b> à travers :<ul style="list-style-type: none"><li>Une <b>identification claire et une quantification de tous les coûts et frais</b> liés à l'instrument financier (incluant les coûts <b>de distribution pour les distributeurs</b>)</li><li>Une évaluation afin de <b>déterminer si ces coûts et frais sont justifiés et proportionnés</b>, en tenant compte des <b>caractéristiques, des objectifs</b> et, le cas échéant, de la <b>stratégie de l'instrument financier</b>, ainsi que <b>de sa performance</b></li></ul></li><li>Le <b>processus de tarification</b> devra inclure une <b>comparaison avec le benchmark adapté de l'ESMA et de l'EIOPA</b></li><li>Lorsque <b>la comparaison indique un écart avec le benchmark</b>, le produit <b>ne doit pas être approuvé</b> (VFM producteur) <b>ou distribué</b> (VFM distributeur) à moins que <b>le producteur ou le distributeur ne démontrent que les coûts et frais sont justifiés et proportionnés</b></li><li>Toutes les <b>informations relatives au processus d'approbation du produit</b> doivent être <b>mis à disposition des distributeurs par les producteurs</b></li><li>Toutes les <b>évaluations réalisées par les distributeurs et par les producteurs</b> doivent être <b>documentées</b> et <b>mises à disposition de l'autorité nationale compétente</b> sur demande</li></ul> <p> <b>Un règlement délégué de la Commission est attendu pour préciser les méthodologies de conception des benchmarks par l'ESMA et EIOPA ainsi que les critères pour déterminer les caractères justifiés et appropriés des coûts</b></p>	<p><b>Art. 16a MiFID II</b> <b>Art. 25 DDA</b> <b>Art. 14 UCITS</b> <b>Art. 12 AIFM</b></p>

### Analyse des impacts

#### Distributeur

- La déclinaison opérationnelle de ces exigences consistera en une révision des **processus de sélection et un déréférencement de produits**
- Les distributeurs devront par ailleurs **prendre en compte dans leur VFM les coûts de distribution**

#### SGP

- Cette mesure obligera les SGP à **revoir leur structure de coûts et leur offre de produits**
- Elle renforce en outre la **pression sur les tarifs** subie par les SGP qui devront faire face aux risques de **déréférencement de leurs produits**

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°2 : Gouvernance produit, Value-for-Money et coûts indus

Améliorations permanentes apportées à l'expérience et à la satisfaction de nos clients

Les dernières années, le régulateur européen a introduit de nouveaux aspects d'une évaluation de rapport qualité-prix (Value for Money) des instruments financiers. Ce concept fait désormais partie des dispositions réglementaires relatives au processus de certification « green process » des produits à faible rapport qualité-prix et permet de réduire les coûts indus.

### 1. Réviser le processus de certification

Principes	Exemples
<ul style="list-style-type: none"><li>• Au-delà des exigences en matière de rapport qualité-prix, le processus de certification des ODF doit être à ce jour les ODF ODF et les FID se rapportent aux coûts indus, en respectant les conditions suivantes:<ul style="list-style-type: none"><li>• Les coûts sont en adéquation avec les informations divulguées dans la documentation des ODF ODF (notamment, règles de fonds)</li><li>• Les coûts sont raisonnables pour permettre à ODF ODF/FID de respecter les exigences réglementaires</li><li>• Les coûts sont supportés par les investisseurs de manière adéquate</li></ul></li><li>• Les ODF doivent fournir au moins annuellement à des coûts:<ul style="list-style-type: none"><li>• L'évaluation de la valeur ajoutée de leur produit, les coûts</li><li>• Les ODF doivent identifier l'activité nationale complétée, le règlement et l'adresse de leur</li></ul></li></ul> <p><b>Les actes obligés de la Commission devraient préciser les exigences minimales pour le processus de certification afin de permettre la réduction de coûts indus aux ODF ODF, FID et à leurs porteurs de parts.</b></p>	<p>Act. 2018/1179 Act. 2018/1179</p>

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

### 2. Réviser les impacts

Odf
<ul style="list-style-type: none"><li>• Les impacts seraient limités en état de la réglementation des ODF, en particulier pour les fonds de droit français, car la dernière ODF offre de manière substantielle grâce les valeurs de frais peuvent être supportés par un ODF au lieu de ses frais de gestion et des ODF</li></ul>

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°2 : Gouvernance produit, Value-for-Money et coûts indus

Améliorer les performances en matière de reporting et de réduction de coûts

Les données ci-dessous, à titre indicatif, illustrent les implications et impacts d'une évaluation de rapport qualité-prix (Value for Money) des instruments financiers. Ce concept est illustré par les dispositions réglementaires relatives au processus de certification « getting process » afin pour garantir de fournir l'offre de produit à faible rapport qualité-prix et réduire les coûts indus.

**1. Reporting des coûts et des impacts environnementaux**

Titre	Contenu
<b>Titre</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Les producteurs de MIFIS doivent publier un reporting annuel de leur activité relative aux coûts et impacts :</li><li>Le détail des coûts et frais de l'instrument financier, y compris tout coût de distribution et inducements</li><li>Les caractéristiques de l'instrument financier, en particulier :</li></ul> <p>Il n'est pas soumis à l'obligation de distribution commerciale.</p>
<b>Titre</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Les producteurs de MIFIS doivent publier un reporting annuel de leur activité relative aux coûts et impacts :</li><li>Le détail des coûts et frais de l'instrument financier, y compris tout coût de distribution et inducements</li><li>Les caractéristiques de l'instrument financier, en particulier :</li></ul> <p>Il n'est pas soumis à l'obligation de distribution commerciale.</p>

**2. Analyse des impacts**

Titre	Contenu
<b>Titre</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>En attente de niveau 2 pour publier les conditions sous lesquelles un distributeur sera soumis à l'obligation de reporting</li></ul>
<b>Titre</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>En attente de niveau 2 pour publier le reporting attendu, mais cette obligation devrait être chargée de déclaration réglementaire des MIF</li></ul>

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

Act. 2014-1125  
Act. 2015-178  
Act. 2016-169  
Act. 2017-133

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°3 : Obligations en matière de communications et pratiques marketing

La réglementation SEI inclut les règles encadrant les communications publicitaires afin de lutter contre le risque de communications publicitaires peu claires ou trompeuses. Des exigences organisationnelles et administratives sont également imposées.

Titre	Article
• Lignes directrices sur les pratiques en matière de communications et pratiques marketing pour le management des SEI, approbation et signature	Art. 122(1)(1)
• Lignes directrices des dispositifs organisationnels et administratifs en matière de pratiques en matière de communications et pratiques marketing	Art. 122(1)(2)

  

Titre	Article
• Selon l'organisation, l'impact peut être significatif et nécessiter pour les acteurs des structures de mettre en place une nouvelle gouvernance pour encadrer les processus liés aux communications et pratiques marketing	
• Selon l'organisation, l'impact peut être significatif et nécessiter pour les acteurs des structures de mettre en place une nouvelle gouvernance pour encadrer les processus liés aux communications et pratiques marketing	

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°3 : Obligations en matière de communications et pratiques marketing

La réglementation BEI concerne les règles encadrant les communications publicitaires afin de lutter contre le risque de communications publicitaires peu claires ou trompeuses. Des exigences réglementaires et administratives sont également prévues.

Objet	Article
• Exigences pour les producteurs de produits d'investissement d'offrir une stratégie de distribution compatible avec le marché cible afin de garantir le profit et le succès pour les communications et pratiques marketing	Art. 2(2)(2)(b)(i)
• Obligations en matière de communications marketing relatives aux contenus et à leur distribution	Art. 2(2)(2)(b)(ii)
• Obligations en matière de communications marketing relatives aux contenus et à leur distribution	Art. 2(2)(2)(b)(iii)
• Exigences de précision des rapports annuels de contrôle sur les communications marketing	Art. 2(2)(2)(b)(iv)
• Obligations de conservation pendant 5 ans toutes les communications marketing	Art. 2(2)(2)(b)(v)

Un règlement délégué de la Commission est attendu pour préciser les obligations relatives aux communications marketing.

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

Article	Texte
Article 2	Les obligations imposées par le chapitre 2 de la réglementation permettent d'assurer l'équilibre de l'impact de ces mesures sur les communications marketing.
Article 3	Les BEI doivent être conformes aux mesures réglementaires dans le cadre des guidelines de l'ESMA sur les communications marketing.

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°4 : Adéquation et caractère approprié

Afin de s'assurer que les produits et services d'investissement proposés aux investisseurs de détail soient mieux adaptés, le régulateur a élargi la **diffusion de l'adéquation et du caractère approprié** en intégrant le **niveau de diversification et la capacité à subir des pertes**. Par ailleurs, le régulateur souhaite favoriser **les produits simples, diversifiés et à leur rapport qualité/prix**.

### 1. Test d'adéquation

Produit	Caractéristiques
Produit A	• Introduction de <b>limites de diversification de portefeuille</b> pour les éléments à caractère fixe de la répartition de test d'adéquation, en tenant compte des informations transmises par le client et la composition de son portefeuille existant
Produit B	• Mise en place d'un régime allégé de test d'adéquation pour les : <ul style="list-style-type: none"><li>• Bons convertibles</li><li>• Obligations</li><li>• À leur rapport qualité/prix</li></ul>
Produit C	• Les distributeurs seront dispensés de l'obligation de recueillir les données relatives à la composition de leur portefeuille

Un régime allégé de la Commission est attendu pour donner la priorité à la simplicité et à la diversité des produits et à leur rapport qualité/prix.

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

### 2. Analyse des impacts

Impact	Impact
<b>Impact client</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• L'introduction d'une préférence client en matière de diversification pourrait <b>restreindre la possibilité de vendre des produits avec une approche unique</b></li><li>• Cette mesure aurait des impacts significatifs pour les distributeurs, notamment les <b>banques de détail</b>, qui pour faciliter des placements ont pu mettre en place des <b>processus de conseil « light » avec une approche unique (et non de portefeuilles)</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Cette obligation devrait la charge opérationnelle des distributeurs.</li></ul></li></ul>	<b>Impact IFR</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les IFR doivent être d'obligation de diversification de portefeuille pour la gestion des risques, ils ne seront donc pas <b>plus impactés</b> par cette exigence</li><li>• Il pourrait y avoir un impact favorable indirect pour la collecte des IFR qui sont par nature <b>diversifiés</b> sur certains types de risques, tels que le risque de concentration, de contrepartie, etc. ce qui n'est pas en termes de stratégie de gestion</li><li>• Les IFR pourraient en outre subir un impact négatif indirect car leurs distributeurs ne pourront plus vendre des IFR qui dans certains d'entre eux de gestion conseil plus de conseil unique, plus de 80% à valeur ajoutée.</li></ul>

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°4 : Adéquation et caractère approprié

Afin de s'assurer que les produits et services d'investissement proposés aux investisseurs de détail soient mieux adaptés, le régulateur a dirigé la diffusion de l'adéquation et du caractère approprié en intégrant le besoin de diversification et la capacité à subir des pertes. Par ailleurs, le régulateur souhaite favoriser les produits simples, diversifiés et au bon rapport qualité/prix.

### 1. Définition de caractère approprié

Titulaire	Montant
• Engagement à la MIF de la diffusion de caractère approprié en intégrant la capacité du client à subir des pertes totales ou partielles et la tolérance au risque	€ 25 000 000
• Si un client souhaite investir sur un produit « inapproprié », le distributeur devra au moins le client et au moins procéder à l'évaluation que son demandeur explicite du client	€ 10 000 000

**Il convient aux clients à MIF pour déterminer le caractère approprié de l'investissement**

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

### 2. Analyse des impacts

#### Impact client

- Le contrôle de la capacité à subir des pertes et de la tolérance au risque constitue une charge opérationnelle importante pour les distributeurs dans le cadre de la MIF compte tenu de la nouvelle définition des produits complexes
- Cette mesure aura un impact majeur sur les distributeurs, en particulier les banques de détail, car les nouvelles critères relatifs à l'évaluation du caractère approprié nécessitent:
  1. D'avoir un profil de risque pour tous les clients au MIF
  2. De réaliser des contrôles de risque sur les portefeuilles au MIF
- L'investissement et disponibilité d'une demande explicite en cas de produit « inapproprié » devrait d'encourager le processus

#### Impact MIF

- Il y aura peu d'impacts directs sur les MIF car ces derniers ne font pas de MIF avec des clients de détail. Cela s'applique également aux acteurs de la gestion privée.

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°4 : Adéquation et caractère approprié

Afin de s'assurer que les produits et services d'investissement proposés aux investisseurs de détail soient mieux adaptés, le régulateur a élargi la **diffusion de l'adéquation et du caractère approprié** en intégrant la **vente de diversification et la capacité à subir des pertes**. Par ailleurs, le régulateur souhaite favoriser **les produits simples, diversifiés et au bon rapport qualité/prix**.

The image shows a blurred screenshot of a regulatory document. A central call-to-action box is overlaid on the page. The box is light blue with a dark blue border and contains an envelope icon and the text 'Contactez-nous pour plus d'informations'. The background document has several sections with headers in dark blue and purple, and text in white and dark blue. Some text is partially visible, such as 'Obligation d'informer les clients de manière standardisée de tout d'adéquation et de caractère approprié et des conséquences s'ils ne disposent pas d'informations correctes et complètes.' and 'Il ne s'agit pas d'un produit à court terme'. There are also some numbers visible, like '20 000 000' and '20 000 000'.

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°4 : Adéquation et caractère approprié

Recommandations personnalisées prenant en compte la **volatilité** et la **liquidité** de votre portefeuille

Afin de s'assurer que les produits et services d'investissement proposés aux investisseurs de détail soient mieux adaptés, le régulateur a élargi la **diffusion de l'adéquation et du caractère approprié** en intégrant la **volatilité de diversification et la capacité à vendre des parts**. Par ailleurs, le régulateur souhaite favoriser **les produits simples, diversifiés et à leur rapport qualité/prix**.

### 1. Obligations pour le fournisseur d'un conseil en investissement

Titulaire	Contenu
Investisseurs	<ul style="list-style-type: none"><li> Introduction de nouveaux critères pour définir un service de conseil indépendant au sein :</li><li> Fournir un conseil basé sur l'identification d'une <b>gamme appropriée de produits financiers</b></li><li> <b>Recommander le produit financier au meilleur rapport "qualité/prix"</b></li><li> <b>Proposer au moins un produit aux caractéristiques supplémentaires</b> (volatilité de diversification et capacité à vendre des parts supplémentaires)</li></ul> <p><b>Un règlement obligatoire de la Commission européenne</b></p>
Investisseurs	<ul style="list-style-type: none"><li> <b>Produits d'investissement de détail et qui</b></li></ul> <p><b>ont un conseil</b></p>

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

### 2. Analyse des impacts

Titulaire	Contenu
Investisseurs	<ul style="list-style-type: none"><li> L'obligation de <b>recommander le produit financier au meilleur rapport "qualité/prix"</b> a lieu de la fourniture d'un conseil <b>interagissant</b> quant à la <b>diffusion de la gamme de produits</b> <b>adéquats notamment au regard des critères ESG</b> qui pourraient être au centre des caractéristiques supplémentaires par de nombreux clients</li><li> Exemple : Pour le même type d'actifs, dans le cas des fonds ESG, des actifs supplémentaires d'analyse ESG et de données de marché s'appliquent contrairement à d'autres fonds</li><li> Cette obligation fait suite <b>aux dispositions relatives à la gouvernance globale et Value-In-Money</b></li></ul>
Investisseurs	<ul style="list-style-type: none"><li> Cette mesure oblige notamment les IIF à <b>mettre leur structure de coûts et leur offre de produit</b> aux <b>produits plus standardisés</b></li><li> Cette mesure renforce <b>la pression sur les tarifs</b> ESG cotés par les IIF en amenant à <b>réviser des structures tarifaires</b> pour rester compétitives, notamment au é de <b>autres gestionnaires</b></li><li> Cette obligation fait suite <b>aux dispositions relatives à la gouvernance globale et Value-In-Money</b></li></ul>

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°5 : Obligations d'information

La réglementation a mis en place des mesures visant à améliorer la pertinence des informations pour les investisseurs de détail, en promouvant notamment une plus grande transparence sur les coûts et frais ainsi que sur les produits particulièrement risqués.

**1. Introduction des produits risqués**

Titre	Article
• introduction d'une nouvelle obligation pour les distributeurs d'indiquer les investisseurs particuliers des risques spécifiques à certains produits particulièrement risqués dans tous les documents d'information	Art. 24 (2) / 2015/1738 Art. 24 (3) / 2015/1738

Un produit sera classé à l'indice de risque 7

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

**2. Analyse des impacts**

**2.1. Distribution**

- Les articles 2 de la réglementation permettent d'indiquer l'impact de l'impact :
  - Si l'investissement est uniquement lié à une caractéristique produit, l'impact serait limité
  - Il pourrait être important s'il s'agit en revanche de valider la caractéristique produit avec les préférences clients (durabilité de l'impact)
- Les OIF pourraient être particulièrement impactés par cette mesure, en étant tenus de fournir des informations plus détaillées sur les caractéristiques de risque des produits aux investisseurs.
- Par ailleurs, l'impact des produits comme ceux les plus risqués peut entraîner une prudence accrue des investisseurs, impactant ainsi la commercialisation et la collecte de fonds. Les distributeurs pourraient adapter leurs stratégies de vente en conséquence.

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°5 : Obligations d'information

La réglementation a mis en place des mesures visant à améliorer la pertinence des informations pour les investisseurs de détail, en promouvant notamment une plus grande transparence sur les coûts et frais ainsi que sur les produits particulièrement risqués.

### 1. Transparence accrue sur les coûts et frais

Titre	Contenu
Obligations pour les distributeurs de présenter au avant de la provision de tout service d'investissement, activité auxiliaire ou la conclusion de toute transaction sur des instruments financiers	<ul style="list-style-type: none"><li>• tous coûts explicites, implicites et charges associées</li><li>• tous frais de tiers perçus au sein d'investissement</li><li>• comment le client peut agir sur ces coûts</li></ul>
Obligations de présenter l'impact cumulé sur la performance d'investissement de la commission de distribution de l'instrument	• l'impact cumulé sur la performance d'investissement
Les investisseurs doivent être présentés séparément avec un	• l'impact cumulé sur la performance d'investissement

**Un mandat sera donné à l'AMF et l'ESMA pour définir le format et le contenu pour les communications relatives aux coûts, frais et investissements**

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

### 2. Analyse des impacts

#### 2.1. Distribution

- L'obligation de transparence en matière de coûts et frais, y compris les frais de tiers, entrera en vigueur le 1er janvier 2024
- Le règlement concerne la **présentation séparée de tous les coûts des investissements et leur impact sur la performance**
- Cette nouvelle obligation obligera les distributeurs à rendre leur modèle de service plus sûr en mesure de **qualifier et de quantifier le valeur ajoutée apportée**
- Il y aura en outre un **impact opérationnel relatif à la mise en œuvre des nouveaux standards** qui seront prévus par le règlement.

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°5 : Obligations d'information

Le régulateur a mis en place des mesures visant à améliorer la performance des informations pour les investisseurs de détail, en promouvant notamment une plus grande transparence sur les coûts et frais ainsi que sur les produits particulièrement risqués.

### 1 Reporting sur les coûts et frais

Titre	Contenu
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ajout d'une exigence pour les FIC concernant des services de conservation (FIC) de produire un reporting annuel concernant :<ul style="list-style-type: none"><li>• L'ensemble des coûts et frais implicites et explicites annuels en détail :<ul style="list-style-type: none"><li>• coûts de provision de services</li><li>• coûts de production/gestion</li><li>• salaires</li><li>• les dividendes, intérêts etc.</li><li>• les taxes</li><li>• la rémunération annuelle de marché de chaque instrument</li><li>• la performance annuelle nette de portefeuille de chaque client</li></ul></li></ul></li></ul> <p><b>Il s'agit d'un document à l'annexe pour offrir le format et standards pour le document d'information</b></p>

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

### 2 Analyse des impacts

#### 2.1 Impacts

<ul style="list-style-type: none"><li>• L'exigence de communiquer sur la performance peut être particulièrement complexe pour les distributeurs concernant des services de FIC, la performance pouvant varier significativement selon les méthodologies et formules de calcul.</li><li>• Le traitement des flux de rémunération sera difficile à réaliser, notamment pour les banques de détail car les comptes titres n'ont pas de comptes explicites dédiés.</li><li>• Il est donc difficile de distinguer les flux de rémunération qui doivent impacter la performance et ceux qui doivent être neutralisés.</li><li>• Sur ailleurs, la formule de calcul reste à déterminer, notamment dans le cas des comptes non gérés. Quel est applicable au FIC qui offre une performance de gestion ou un FIC qui tient compte des flux de rémunération entrants ?</li></ul>	<p>Plus d'informations Flux de Rémunération</p>
--	---

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°6 : Autres mesures

1 Reporting aux clients

**Présentation**

- Introduction d'un reporting annuel sur les services d'investissement proposés en ceux fournis auprès de l'autorité nationale compétente des pays agréés concernent plus de 10 clients.
- Le type des États membres d'accueil des investissements en vertu de leurs prestations de services et d'activités à la suite d'une notification conformément à l'article 34 ou de 40(2)(b).
- Le type, l'étendue et la taille des services fournis et des activités d'investissement et de services auxiliaires.
- Pour chaque État membre d'accueil, le nombre total et la répartition géographique de clients et une notification.
- Le nombre de recommandations selon l'article 17 de MiFID II.
- Le type de communications marketing utilisées dans les États.

(1) (1) et (2) s'appliquent également aux services d'investissement proposés à l'échelle de l'UE par les prestataires de services agréés par les autorités nationales compétentes et établies de reporting.

**Articles**

Article 34 de MiFID II  
Article 17 de MiFID II

  
**Contactez-nous pour plus d'informations**

Analyse des impacts

**Distributions**

- Cette obligation s'applique à celles en place par les États membres :
- d'un état formalisé et confirmé des services d'investissement proposés à des clients dans l'UE avec une notification par pays, par type d'activités, par taille, par type de client.
- d'un état des recommandations.
- d'un état des communications marketing.

**CCP**

- Cette obligation s'applique à celles en place par les CCP :
- d'un état formalisé et confirmé des services d'investissement proposés à des clients dans l'UE avec une notification par pays, par type d'activités, par taille, par type de client.
- d'un état des recommandations.
- d'un état des communications marketing.

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°6 : Autres mesures

Expenses de formation et compétences des conseillers	
Service	Service
• Introduction d'une obligation de vérifier la compétence des conseillers et du personnel en contact avec les clients (examen théorique d'un certificat ainsi qu'un minimum de formation de 20 heures)	Act. 2023-1070
• Révision de tout acte relatif à la catégorie d'investisseurs professionnels et à la formation	Act. 2023-1070



Contactez-nous pour plus  
d'informations

# Retail Investment Strategy

## Fiche thématique n°6 : Autres mesures

The image shows a blurred screenshot of a document page. The page has a dark blue header with the word 'Autres' visible. Below the header, there is a list of bullet points, some of which are partially legible. A prominent call-to-action button is overlaid in the center of the page. The button is light blue with a dark blue border and contains an envelope icon and the text 'Contactez-nous pour plus d'informations'. To the right of the main content area, there is a vertical sidebar with a dark blue header and some text, which is also blurred.

**Contactez-nous pour plus d'informations**

# Nous contacter,



**BEAM  
& SAGALINK**

**Beam & Sagalink** est un cabinet de conseil en stratégie opérationnelle et en organisation, spécialisé dans les métiers de la gestion d'actifs, l'assurance, la banque privée, les services aux investisseurs, les marchés de capitaux et en transverse sur les fonctions finance et risques, l'ESG, la Data et le digital.

Le cabinet a été créé avec l'ambition de faire le lien entre les projets et les métiers de ses clients, en faisant preuve à la fois d'une maîtrise des techniques du conseil et d'une solide expertise dans les services financiers



**Jean De Collongue**

Associé

[Jean.decollongue@beamsagalink.com](mailto:Jean.decollongue@beamsagalink.com)



**Imame Bousfiha**

Associé

[Imame.bousfiha@beamsagalink.com](mailto:Imame.bousfiha@beamsagalink.com)



**Nouha Meftah**

Consultante Senior Confirmée

[Nouha.meftah@beamsagalink.com](mailto:Nouha.meftah@beamsagalink.com)

[www.beamsagalink.com](http://www.beamsagalink.com)

55 rue de Rivoli – 75001 Paris

Téléphone : 01 49 96 54 43