

# À-PROPOS

## VENTE DE PRODUITS FINANCIERS : LES IMPACTS DE MIF2

JANVIER 2018

LA DIRECTIVE MARCHÉS D'INSTRUMENTS FINANCIERS DITE « MIF2 » RENFORCE LA PROTECTION DES CLIENTS EN MATIÈRE DE CONSEIL POUR LA SOUSCRIPTION DE PRODUITS FINANCIERS.

## COMPRENDRE LES RÈGLES DE COMMERCIALISATION DE MIF2

La directive MIF2, qui révisé la première directive de 2004, accroît la protection des investisseurs particuliers en renforçant l'ambition, déjà présente dans la directive MIF1, de vente par les professionnels du **bon produit**, au **bon client** et au **bon prix**. Elle est entrée en vigueur le 3 janvier 2018.

### ► Le client toujours au coeur de la démarche

Les attentes du client en matière d'allocation d'épargne sont au coeur de la démarche du banquier. Ces attentes évoluent au fil des projets de vie du client. Ainsi, **un entretien préalable avec le client** est nécessaire pour :

- identifier ses projets et leur horizon à plus ou moins long terme ;
- définir ses besoins en matière d'épargne de précaution liquide et à moyen long terme, et en matière d'épargne sécurisée ;
- déterminer la part de ses ressources qui pourra faire l'objet de placement sur des produits financiers soumis aux règles de MIF2.



**+ DE 4 893 MILLIARDS D'EUROS**  
PATRIMOINE FINANCIER DES MÉNAGES  
EN FRANCE AU 2<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2017

/ Source : Banque de France /

### ► Un rôle de conseil renforcé vis-à-vis de l'épargnant

Depuis la transposition de la directive MIF1, le banquier doit respecter un « **devoir de conseil** ». Il s'assure, avant tout conseil en investissement, de l'adéquation du produit proposé aux besoins et objectifs du client et de son degré de connaissance et d'expérience sur les marchés et produits financiers. A cela, s'ajoutent les recommandations AMF et ACPR relatives aux conditions de commercialisation des OPCVM, fonds d'investissement alternatifs à formule et EMTN complexes.

La directive MIF2 renforce ces règles de conseil en ajoutant, avant toute vente de produits financiers, l'obligation pour le banquier :

- de déterminer pour chaque produit financier, la **clientèle cible** théorique pouvant y souscrire ;
- d'affiner l'appréciation de la capacité du client à **supporter des pertes** et de sa **tolérance au risque**.

### ► Un questionnaire plus long pour le conseil en investissement

Avant tout conseil en investissement, le client doit répondre à un **questionnaire** permettant de définir ses objectifs et besoins, et son profil de risque.

Les questions relatives à la tolérance au risque et la capacité à subir des pertes sont enrichies. Le questionnaire est susceptible d'être plus long et ressenti comme plus intrusif que par le passé.

**Tout refus de répondre** entraînera l'impossibilité pour le banquier de réaliser un conseil en investissement. En outre, les réponses apportées influent sur la gamme de produits pouvant être proposés.

### ► Un test pour investir sans conseil

Si le client souhaite investir sur des produits complexes sans conseil du banquier, il doit répondre à **un test** permettant de juger de **ses connaissances et de son expérience** des produits concernés au regard des prérequis attachés au marché cible du produit.

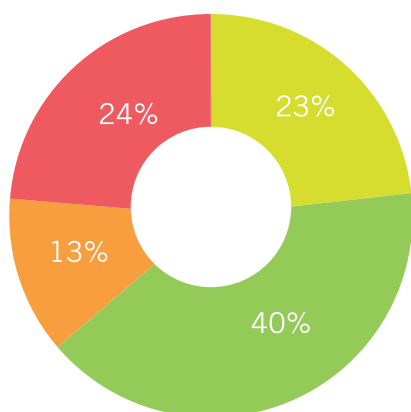
Tout refus de réponse ou des réponses partielles ne permettront pas de valider un niveau suffisant de connaissances et d'expérience. Dans ce cas, la banque émet un « **avis de mise en garde** » au client quant au fait qu'il souscrit ce produit sous sa seule responsabilité.

### ► Une information client enrichie

Avant toute souscription d'un produit ou service, le client reçoit une information dite « ex ante » sur **tous les coûts des produits ou services y étant attachés**. Il reçoit une information similaire dite « ex post » à l'issue d'une période déterminée afin d'apprécier le coût réellement supporté.

## Répartition des placements financiers des ménages en France, 2<sup>ème</sup> trimestre 2017

Source : Banque de France, Épargne et patrimoine des ménages



- Actifs liquides et non risqués (numéraire, dépôts à vue, livrets d'épargne, titres d'OPC monétaires)
- Autres actifs non risqués (contrats à terme, épargne contractuelle, assurance-vie en supports euros)
- Actifs liquides et risqués (titres de créances, actions, titres d'OPC non monétaires)
- Autres actifs risqués (actions non cotées et autres participations, assurance-vie en supports UC)

## MIF2, UN FREIN POUR L'INVESTISSEMENT PRODUCTIF ?

► Les règles de protection de l'investisseur imposent au banquier de déterminer une clientèle cible théorique par produit financier, et le profil de risque du client en amont de toute commercialisation. L'application et la superposition de ces filtres entraînent **une réduction de la clientèle**

**potentiellement éligible** aux produits financiers plus risqués, notamment ceux visant à financer les PME. La promotion de ces produits d'investissement auprès de l'ensemble de la clientèle se trouve ainsi contrainte par la réglementation.

## LES POSSIBILITÉS POUR DÉVELOPPER L'INVESTISSEMENT PRODUCTIF

► Si les possibilités de fléchage de l'épargne vers les entreprises restent limitées du fait de MIF2, la profession bancaire identifie néanmoins des voies pour développer l'investissement productif :

→ cerner plus finement les attentes et besoins des clients ayant un profil de risque justifiant une **appétence au risque suffisante** et, parmi eux, identifier ceux éligibles à la promotion des produits financiers d'investissement au sein des PME ;

→ renforcer et développer de manière plus systématique sur ce type de clientèle, **la diversification des actifs** souscrits au sein des **enveloppes de placement** telles que PEA, PEA-PME, assurance-vie, compte titres.



La directive MIF2 en vidéo