

MIF 2 pour les sociétés de gestion ... Session # 2 : la relation client et le conseil



Deuxième session sur la mise en œuvre de MIF 2, nous abordons aujourd'hui l'impact de la Directive MIF 2 sur la relation client, en particulier l'information à lui communiquer avant, puis pendant la relation de conseil en investissement (CI) ou de gestion sous mandat (GSM).

Ce que dit MIF 2

MIF 2 apporte quelques nouveautés réglementaires, et creuse le sillon de MIF sur l'information précontractuelle, la transparence sur les coûts, l'information produit ...

Citons les principales évolutions de MIF 2 :

- La plus connue : la création des notions de conseil "indépendant" et de conseil "non indépendant"
- La plus contraignante : l'interdiction de la conservation des avantages (provenant d'un

tiers) dans le cadre du conseil “indépendant”

- Les autres, qui prolongent MIF :
 - Informer les investisseurs sur les contraintes et restrictions qui s'appliquent à la revente des produits, les moyens de sortie possibles ...
 - Préciser (encore) *ex ante* et *ex post* les coûts et frais directs et indirects liés à la production la gestion, l'acquisition ou à la détention de l'instrument financier, y compris les coûts de recherche (voir notre prochaine session, Session # 3 : le financement de la recherche),
 - Informer l'investisseur des variations fortes (> 10 %) de la valeur de son portefeuille (en GSM)
 - Produire des comptes-rendu **trimestriels** (au minimum) aux clients non-professionnels **et professionnels** sur les services qui leur sont fournis : conseil en investissement, GSM, RTO ...

L'écart avec l'existant

Il est sans doute variable selon la pratique actuelle de chaque société de gestion. Pour notre part, nous voyons déjà des pratiques assez proches des exigences MIF 2. Pour celles-ci, le travail de mise à niveau consistera à définir les modalités du conseil “indépendant” qui sera identifié et isolé en parallèle du conseil “non indépendant”, ou encore de compléter les éléments d'information mis à la disposition des clients tout au long de la relation.

Dans d'autres cas, une mise à niveau plus complète sera à envisager, dans un cadre de réflexion éventuellement élargi : revue de la gamme des produits et services offerts, mise à niveau de la documentation produit, des processus de production et de contrôle des informations au client, des outils et systèmes ...

Ce qu'il faut faire

- Organiser les activités de conseil de la SGP en conseil “indépendant” et “non indépendant”,
- Analyser l'impact des modifications relatives au mode de rémunération, au champ des produits “maison” et “externes” évalués par la SGP,
- Revoir les processus de production, de contrôle et de diffusion de l'information aux clients du conseil en investissement et de la GSM en matière de services d'investissement, de produits, de coûts et frais liés, de performance financière ...

Ce qu'il faut vérifier

- La complétude et la bonne mise à jour des “dossiers permanents” des OPC (pour alimenter le flux d'informations nouvelles à destination des clients),
- La possibilité de proposer aux clients de la SGP un conseil “indépendant” et un conseil

- “non indépendant”, par des personnes physiques distinctes,
- Les interactions de toutes ces tâches avec la problématique du financement de la recherche (notre prochaine session).

La suite ...

L'avenir et la pratique nous diront l'intérêt concret porté par les clients investisseurs (en particulier les professionnels) pour :

- la distinction entre le conseil “indépendant” et le conseil “non-indépendant”
- les informations complémentaires reçues sur les coûts et frais liés, les frais de recherche et leur ventilation etc.

Photo d'ill. : *Hedge Maze*, Longleat House, Wiltshire, UK.

[Longleat House - Le labyrinthe des lfs](#)