

MIF 2 pour les CIF : beaucoup de bruit pour rien ?

A des maux étranges on applique d'étranges remèdes

Après MIF 2 pour les SGP, l'AMF publie son guide pratique MIF 2 pour les CIF Conseillers en Investissements Financiers. Alors, MIF 2 pour les CIF : révolution, évolution ?

Fidèle à ses bonnes pratiques, l'AMF nous livre une fois de plus un "guide" très pratique et pédagogique à l'attention des CIF, et plus généralement de tous les prestataires d'investissement fournissant le service de **conseil en investissements financiers**.

Que faut-il en retenir, en (très rapide) synthèse ?

Le conseil indépendant et le conseil non indépendant

Nous ne reviendrons pas sur le sujet. La profession s'est adaptée à la nouvelle réglementation, de manière très pragmatique. Rappelons que les CIF "indépendants" ne pourront plus conserver de rétrocessions de commissions et autres avantages monétaires.

L'autorisation et le suivi des CIF par leur association

Ceux-ci sont un peu renforcés (le contraire aurait été surprenant). On parlera dorénavant du "**programme d'activités**" du CIF, à fournir à l'association CIF au moment de l'adhésion, comme celui que les SGP et les entreprises d'investissement doivent fournir à l'AMF et / ou à l'ACPR.

Mais il ne sera pas aussi détaillé, heureusement !

L'organisation du CIF et les règles de prévention et de gestion des conflits d'intérêt

Les exigences sont aussi renforcées. Mais les "bonnes pratiques" actuelles mises en place par la plupart des CIF devraient répondre aux nouvelles exigences. Notons que l'obligation relative à l'actualisation des connaissances pourrait être renforcée (il faudra en tout cas y consacrer un "temps suffisant").

La "gouvernance" des instruments financiers, le "marché cible" du produit et son "adéquation"

Derrière les grands mots se cachent quelques éléments nouveaux, par exemple la définition d'un "marché cible" pour chaque instrument financier, ou bien celle de la "stratégie de distribution adaptée" à ce marché cible.

De manière concrète, le fournisseur / promoteur du produit devra fournir aux distributeurs plus d'informations sur ses caractéristiques (y compris la liquidité, la structure de frais, la clientèle cible à qui il est destiné, et comment la joindre, voire son inverse : la clientèle "non cible" (interdite ?).

Nous pensons de notre côté que loin d'être "Élevé", l'impact de la MIF 2 en la matière est "Modéré", au sens où il s'agit de compléter encore l'information à fournir au client, avant et après la fourniture du service d'investissement. Cette tendance est récurrente et renouvelée à chaque nouvelle réglementation.

Les bonnes pratiques des CIF les ont déjà conduits à être vigilants sur l'adéquation du produit au client et à fournir à celui-ci toute la documentation disponible.

S'agissant du **marché cible**, notons que le CIF pourra réduire son périmètre, puisqu'il a une connaissance plus fine de la clientèle finale que le promoteur du produit. Mais pourrait-il l'étendre ?

La nouvelle réglementation renforce donc le principe de **l'adéquation du produit au client** à qui il est proposé, notamment au regard de la capacité du client à comprendre et à accepter :

- Des pertes financières,
- De fortes fluctuations de valeur,
- Des frais lors d'un rachat anticipé,
- Une liquidité restreinte ou nulle, temporaire ou totale (avant échéance) ...

Le **test d'adéquation** reposera sur une connaissance encore accrue du CIF sur les caractéristiques du produit d'une part, et celles du client d'autre part.

L'information sur les coûts

Transversale à toute la réglementation MIF 2, la **transparence sur les coûts** va toucher aussi le CIF. Celui-ci devra fournir *ex ante* et *ex post* les coûts et les frais relatifs à ses prestations, aux produits proposés, aux autres services d'investissement fournis. Cette information se fera au moment de l'investissement et régulièrement par la suite.

Bien évidemment, le CIF devra se rapprocher du fournisseur pour obtenir toutes les informations concernant la structure de frais du produit / du promoteur / de la chaîne de distribution.

Dans les faits, il s'agit probablement du **changement le plus notable pour les CIF**.

Cette information sur les coûts représentera un effort conséquent, tant pour récupérer et préparer cette information que pour la communiquer au client sous une forme à la fois complète, compréhensible et pertinente, avant la prestation de conseil, puis par la suite, au moins annuellement.

Alors, MIF 2 : beaucoup de bruit pour rien ?

Pour en savoir plus :

[25/10/2017 : MIF 2 - Guide conseillers en investissements financiers](#)