



# Evolution de la distribution des produits financiers et d'assurance vie

Banques Privées – Sociétés de gestion – Compagnies d'assurance

Juillet 2016



- 1. Confronter la perception des acteurs sur l'évolution de la réglementation en matière de distribution des produits financiers et d'assurance vie**  
– Transparence – Conflits d'intérêts – Rémunération –
- 2. Mettre en perspective les écarts et les similitudes entre les réglementations**

### Axe 1

Partager la compréhension des obligations applicables à la distribution des produits financiers

- Recommandation AMF de juillet 2013
- Directive MIF 2
- Perspectives de transposition en droit français (ESMA)

### Axe 2

Partager la compréhension des obligations applicables à la distribution des produits d'assurance vie

- Directive DDA

### Axe 3

Mettre en perspective les obligations applicables à la distribution dans le contexte réglementaire global

- Mise en application MIF 2
- Transposition DDA
- Contexte global (PRIIPS, ...)



### Distributeurs

(Banques Privées, Courtiers grossistes, CGPI, Associations)

### Sociétés de gestion

### Organismes d'assurance

# Taux de réponse

## Une forte mobilisation

Distributeurs (Banques Privées, Courtiers grossistes, CGPI, Associations)	
1	Banque Privée 1818
2	Banque Transatlantique
3	CNCGP Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine
4	CNCIF Chambre Nationale des Conseillers en Investissements Financiers
5	Crédit Agricole SA
6	La Compagnie des CGPI
7	Expert & Finance
8	<b>Neuflize OBC</b>
9	Nortia
10	Primonial
11	Société Générale Private Banking
12	SwissLife Banque Privée
13	UAF Life Patrimoine

Sociétés de gestion	
1	BNP Paribas Investment Partners
2	Covéa Finance
3	Groupama AM
4	<b>La Française AM</b>
5	Lyxor
6	SwissLife AM
7	Tocqueville Finance

Organismes d'assurance	
1	ACMN Vie
2	AEP
3	Ageas France
4	Allianz Patrimoine
5	AXA Wealth Management
6	CNP Patrimoine
7	Generali Patrimoine
8	<b>La Mondiale Partenaire</b>
9	Skandia / Apicil
10	Spirica
11	SwissLife Assurances

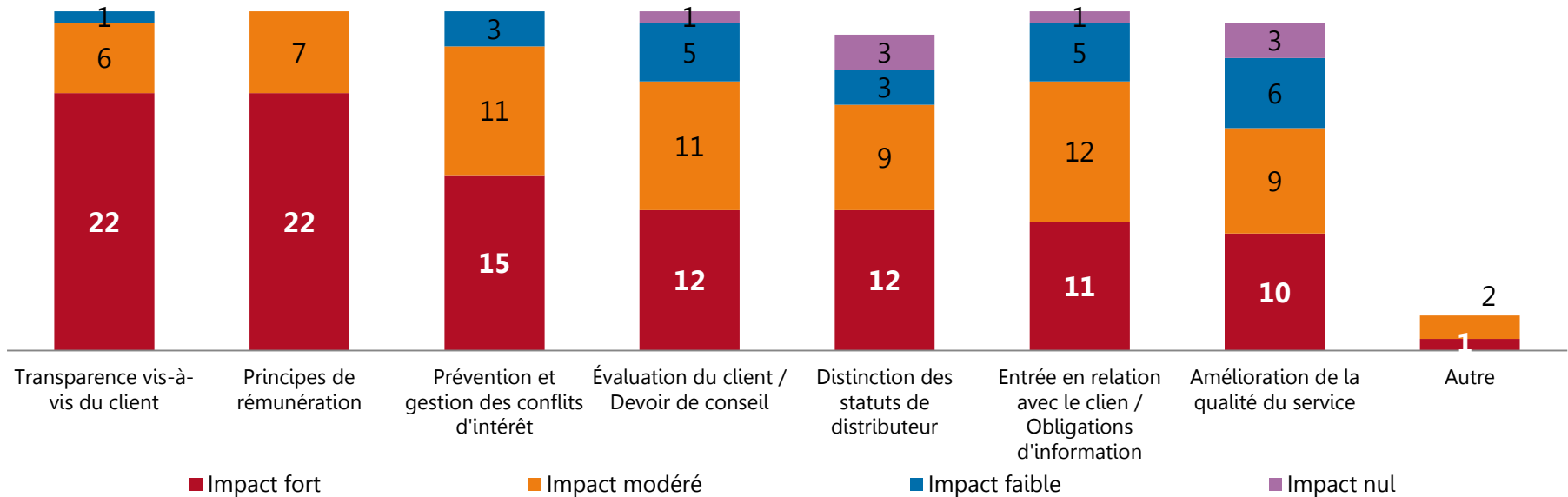
**=> Taux de réponse : 30%**  
**(31 répondants sur 102 acteurs interrogés)**

# Partie 1 | Préalables

## Impact des différents principes de MIF 2

29 répondants

### ■ Parmi les principes suivants, quel niveau d'impact engendre la Directive MIF 2 ?



### VERBATIMS

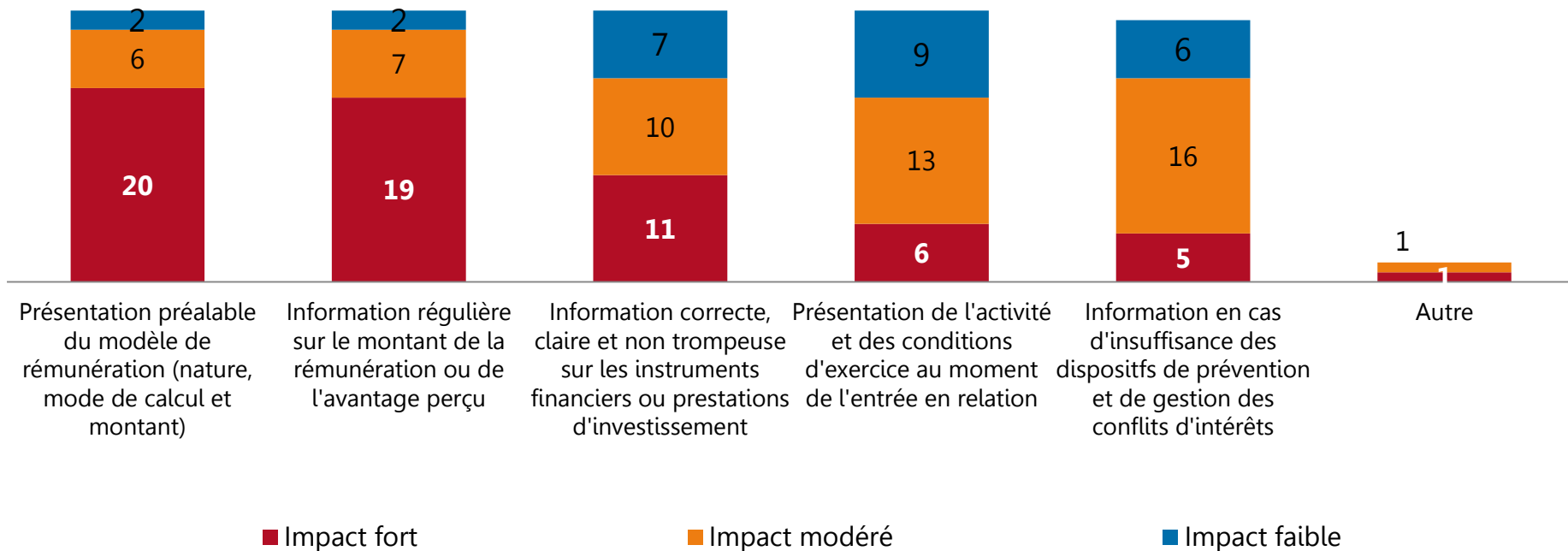
- ▶ Concernant la rémunération, tout dépend ce que l'on entend par impact: perception et/ou modalités
- ▶ Product Governance
- ▶ Relation client - management/organisation équipes commerciales - impacts sur le temps de vente
- ▶ La réglementation française est en avance par rapport à MIF2

## Partie 2 | Transparence vis-à-vis du client

### Impact des différents principes liés à la transparence

28 répondants

- La Directive MIF 2 identifie différentes situations au titre de la transparence vis-à-vis du client. Évaluez le niveau d'impact de chacune sur votre activité.


**VERBATIMS**

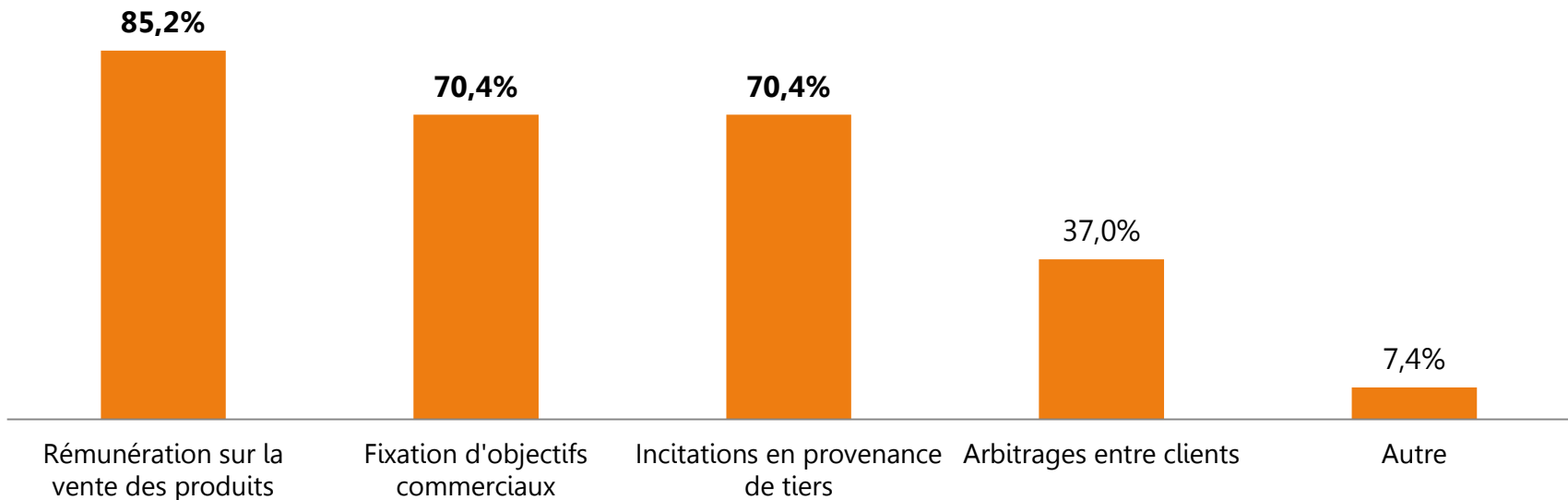
- ▶ Coûts et charges
- ▶ Non concerné en tant qu'Association CIF
- ▶ Réponses données au titre de nos Membres

# Partie 3 | Prévention et gestion des conflits d'intérêt

## Situations génératrices de conflits d'intérêts

27 répondants

- **Quelles situations sont identifiées comme susceptibles de générer des conflits d'intérêts en matière de distribution de produits financiers ?**



### VERBATIMS

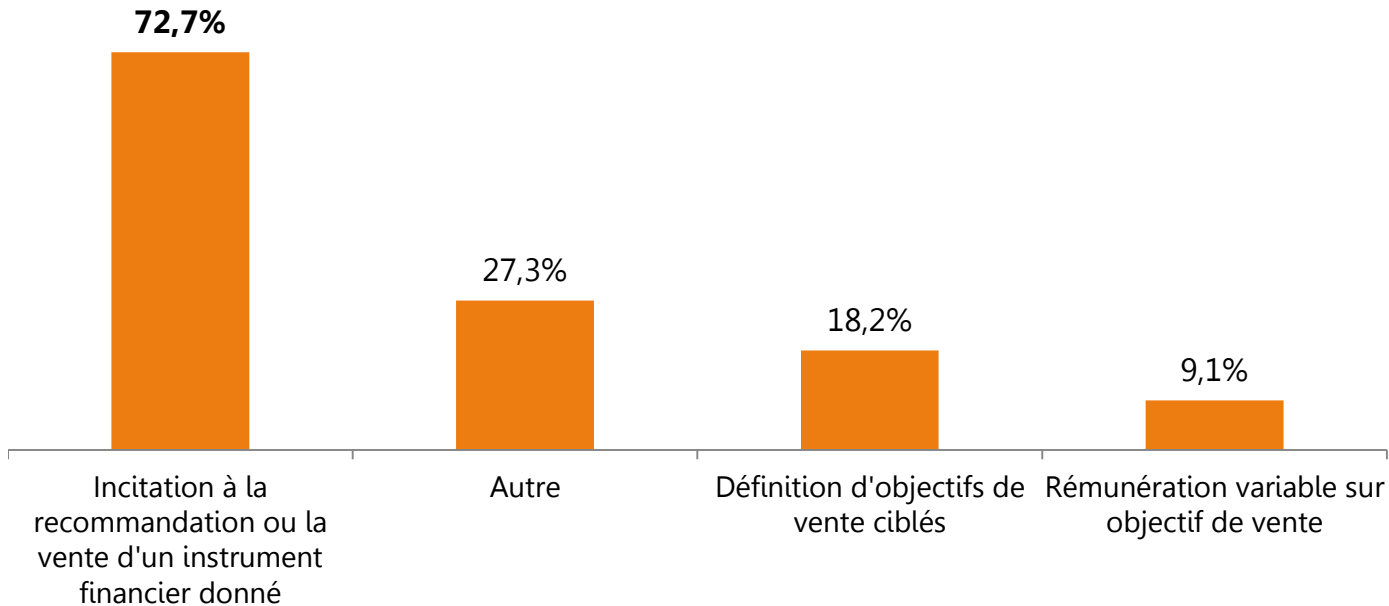
- ▶ Émissions du distributeur
- ▶ Différence de rémunération entre divers produits ou produits de même nature
- ▶ Rémunération directe, indirecte et les inducements

# Partie 4 | Politique de rémunération des salariés des entreprises d'investissement

## Pratiques liées à la rémunération

11 répondants

### ■ Plus spécifiquement, envisagez-vous de renoncer aux pratiques suivantes ?



#### VERBATIMS

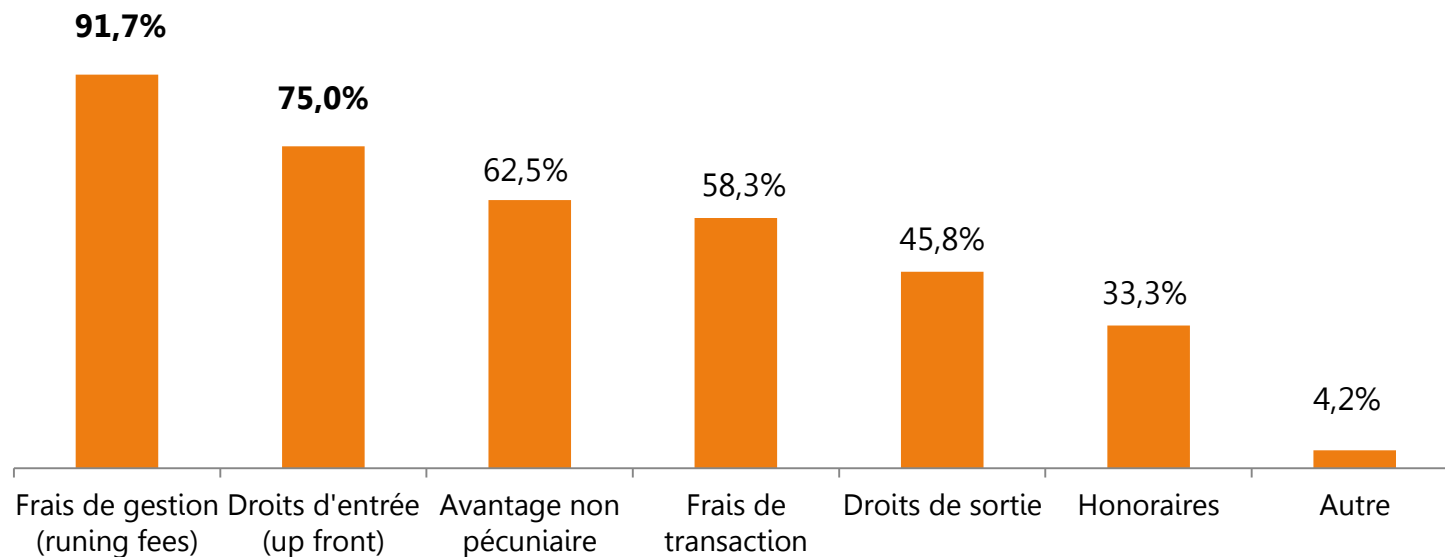
- ▶ Ne me concerne pas
- ▶ L'intérêt du client doit primer sur l'intérêt commercial sans devoir renoncer à rémunération.
- ▶ Je ne sais pas
- ▶ Non concerné (BtoB)
- ▶ Déjà en place dans les faits
- ▶ Non concerné en tant qu'Association CIF
- ▶ Aucune de ces pratiques n'étaient en place

## Partie 5 | Pratique des inducements

### Structure de frais et inducements

24 répondants

- Quelles composantes de la structure de frais des produits financiers entrent dans le périmètre des inducements au sens de la Directive MIF 2 ?



#### VERBATIMS

- Dans les frais de transaction, le paiement de la recherche, y compris pour le fixed income.

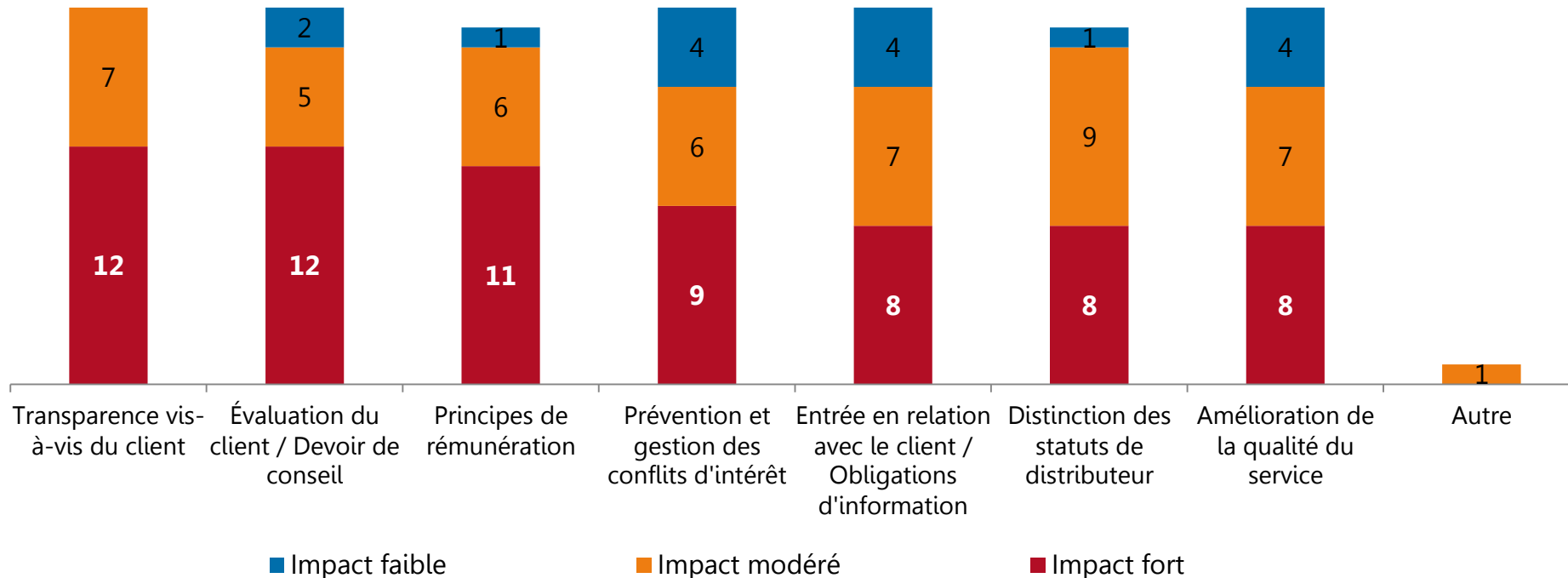


# Partie 1 | Préalables

## Impact des différents principes de DDA

19 répondants

### ■ Parmi les principes suivants, quel niveau d'impact engendre la Directive DDA ?



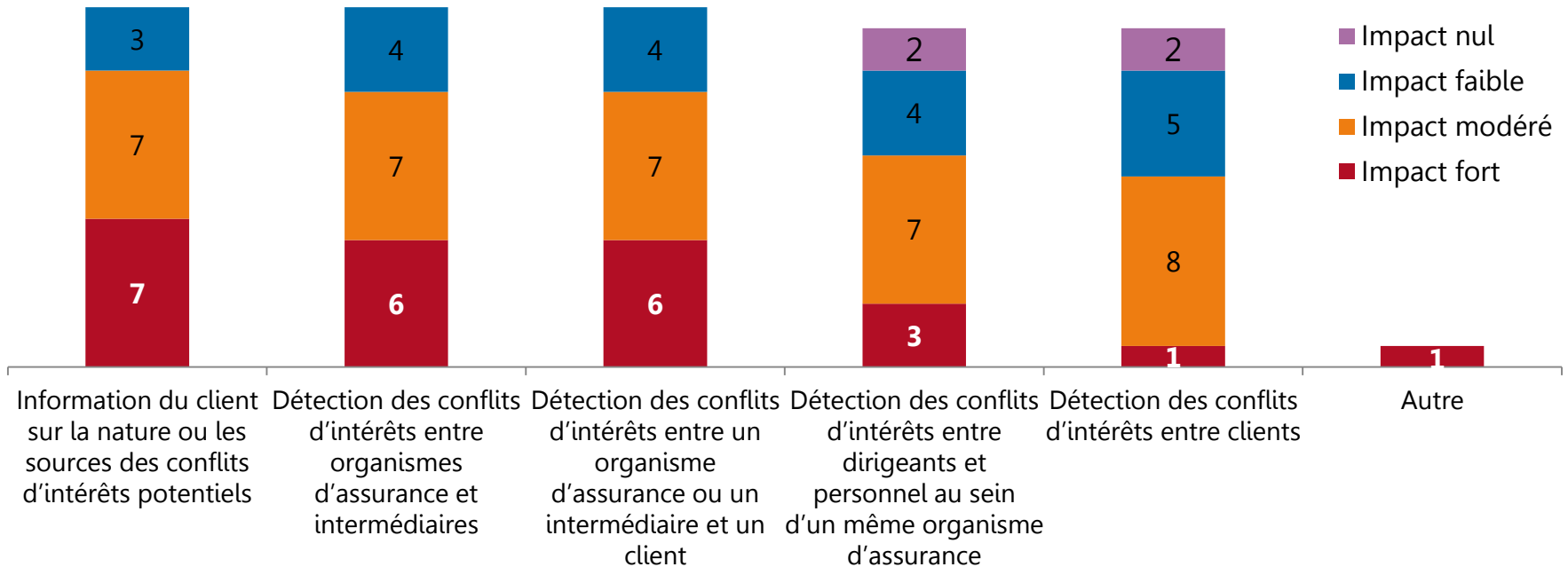
#### VERBATIMS

- ▶ Idem MIF
- ▶ A ce stade, nous nous concentrons sur les travaux Mifid 2, en anticipant que nous appliquerons les principes du CTO (MIFID2) à l'assurance-vie (DDA)
- ▶ Les obligations introduites par l'ACPR au titre du conseil et suivi client en assurance incluent déjà certains principes repris dans le cadre du conseil en investissement sur des supports d'assurance.

## Partie 4 | Introduction de la notion de prévention et de gestion des conflits d'intérêts

Impacts de DDA en matière de gestion des conflits d'intérêts 17 répondants

### ■ Parmi les principes suivants, quel niveau d'impact engendre la Directive DDA ?



### ■ Pour quelles raisons ?

#### VERBATIMS

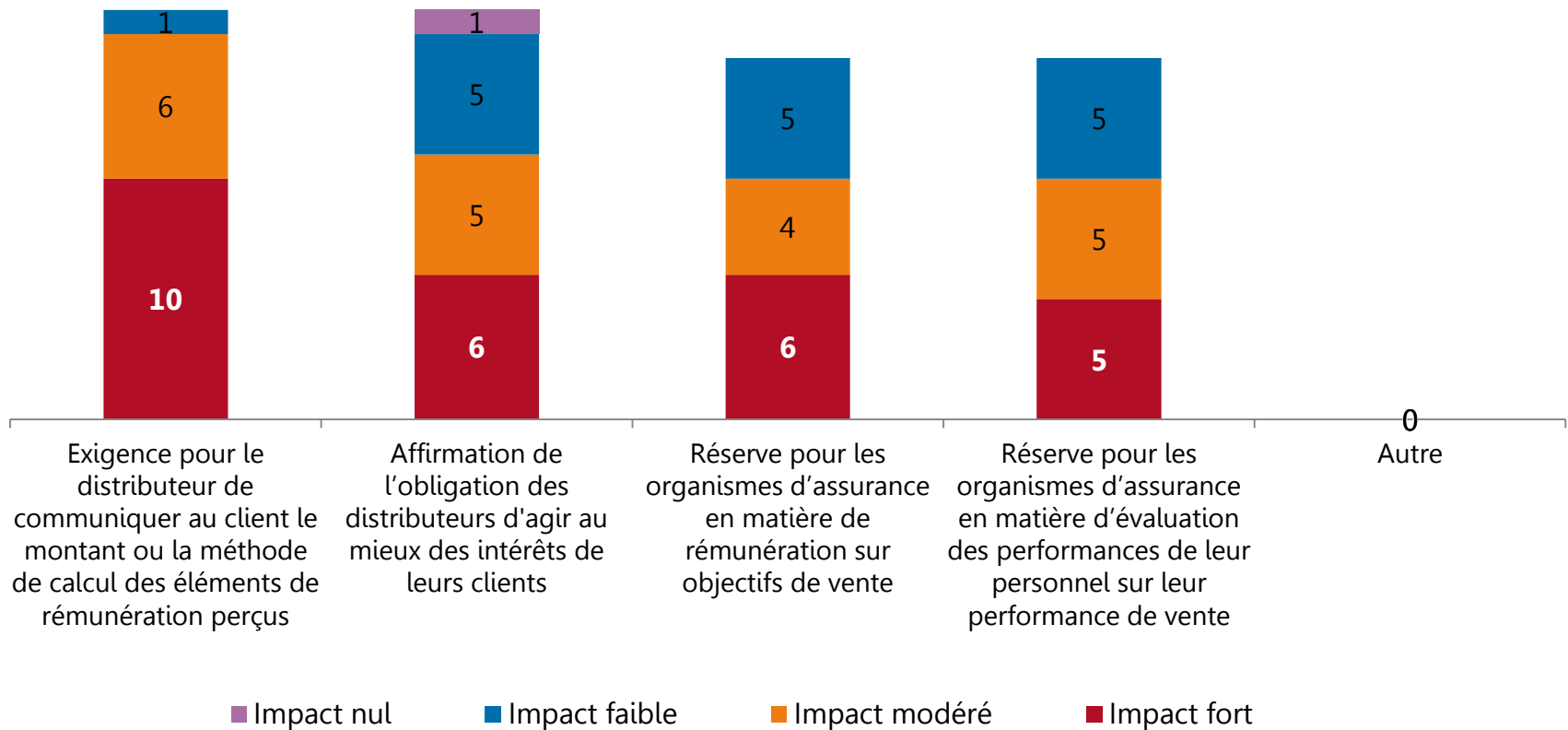
- L'impact tient à la nécessité de définir et d'appliquer une politique de gestion des conflits d'intérêts

# Partie 5 | Cadrage des principes de rémunération

## Impacts de DDA en matière de rémunération

17 répondants

### ■ Parmi les principes suivants, quel niveau d'impact engendre la Directive DDA ?

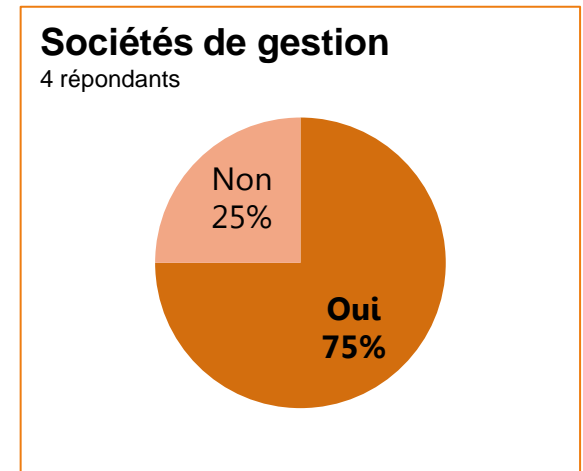
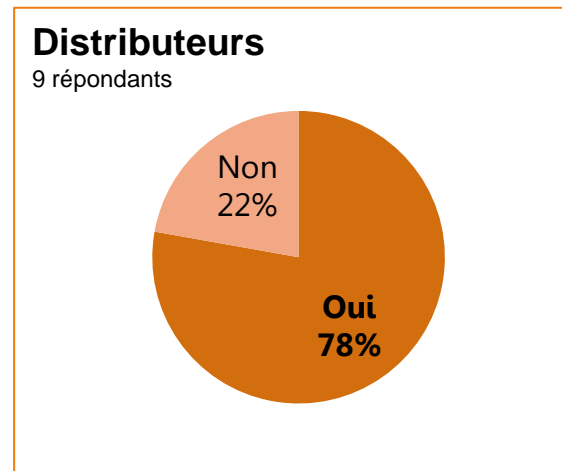
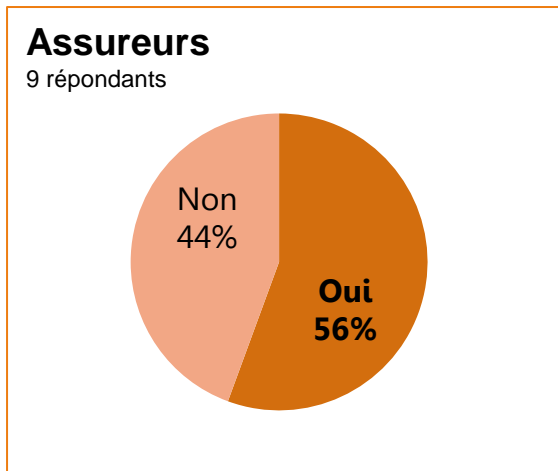
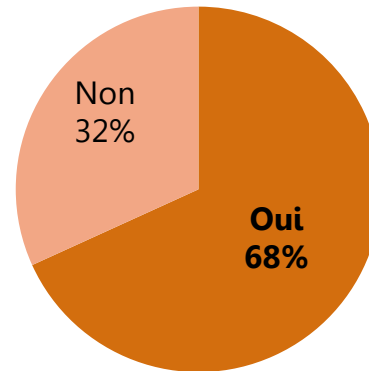


# Partie 1 | Perspectives de rapprochement des réglementations applicables à la distribution

## Perspectives d'alignement de DDA sur MIF 2

22 répondants

- **Croyez-vous à l'alignement du cadre réglementaire de la distribution des produits d'assurance vie (DDA) sur celui de la distribution des produits financiers (MIF 2) ?**





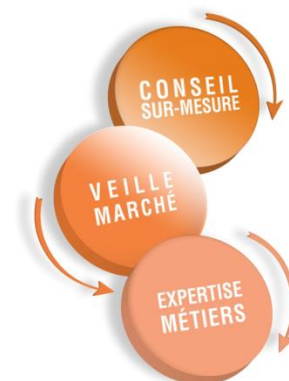
Karine Gineste-Reynès, Directeur  
kgineste@pericles-consulting.com

Philippe Recouvreur, Manager  
precouvreur@pericles-consulting.com

Bouchra Bayed, Consultante  
bbayed@pericles-consulting.com

Matthieu Michon, Consultant  
mmichon@pericles-consulting.com

Stéphanie Colly, Responsable Communication  
scolly@pericles-group.com



FORMATIONS  
VEILLE MARCHÉ ET REGLEMENTAIRE  
CLUBS DE PROFESSIONNELS

[www.pericles-group.com](http://www.pericles-group.com)

10 rue Chauchat  
75009 Paris

Tél. : +33 (0)1 42 94 04 01

Fax : +33 (0)1 42 94 04 02

