



FEDERATION
BANCAIRE
FRANCAISE

Mise en œuvre de la MIF :
les banques françaises sont prêtes

22 octobre 2007

La directive MIF :

- une logique de marché européen
 - une harmonisation maximale
 - qui met en compétition les places financières européennes
- une opportunité pour la place française et ses acteurs
 - usage facilité du passeport européen
 - attirer les acteurs internationaux

Les effets réels de cette ouverture se feront sentir progressivement

- Une évolution générale du cadre européen
 - Directive intermédiaire d'assurance
 - son champ : les produits d'assurance
 - entrée en vigueur : 1er mai 2007
 - Directive MIF
 - son champ : les instruments financiers
 - entrée en vigueur : 1er novembre 2007
 - Nouveau projet de Directive sur la gestion d'actifs
 - son champ : les OPCVM
 - entrée en vigueur : 2009 ?
- et dont l'importance touche tous les acteurs :
acteurs financiers et investisseurs

Un cadre harmonisé qui concerne l'ensemble des activités de marchés d'instruments financiers :

- la banque d'investissement et de marché
- la banque de détail
- les fonctions transversales : informatique, juridique, marketing, conformité...

Suivant deux grands principes :

- une concurrence accrue
- une transparence renforcée

La FBF est intervenue à tous les niveaux lors des travaux de concertation avec les autorités européennes et françaises

Un texte très structurant pour les activités de banque d'investissement et de marchés

- Une concurrence accrue :
 - suppression de la règle de concentration des ordres
 - mise en concurrence des modes de négociation
- Une transparence renforcée :
 - information pré et post-négociation
 - obligations de « best execution »

Formalisation des règles de conduite avec le client et protection de l'investisseur

- Proposer des offres adaptées :
 - qualité de service : répondre au besoin croissant d'information et de conseil
 - adéquation du produit au profil du client
 - meilleur arbitrage rendement / risque
- Renforcer la transparence :
 - une relation fondée sur la connaissance du client
 - une information intelligible des produits et services

Des règles de conduite adaptées selon la catégorie du client

- Client de détail ou non professionnel
 - ensemble des règles de protection
- Client professionnel :
 - avoir la compétence nécessaire pour assumer les décisions d'investissement
 - règles de conduite allégées
- Contrepartie éligible :
 - entité susceptible d'être traitée d'égal à égal avec le prestataire de service d'investissement
 - règles de conduite en matière de conseil en investissement et de gestion sous mandat

Possibilité de changement de catégorie

- « Opt up » : le client de détail peut demander à être traité comme un professionnel
 - procédure à respecter : la banque doit notamment vérifier la compétence du client ; celui-ci doit répondre à certains critères
- « Opt down » : le client professionnel ou la contrepartie éligible peut demander à être traité comme un client de détail



Le champ d'application des règles de conduite

- **Commercialisation des instruments financiers :**
 - valeurs mobilières (actions, obligations),
 - instruments du marché monétaire,
 - OPCVM (SICAV, FCP),
 - instruments financiers à terme, etc.
- **dans le cadre de services d'investissement :**
 - réception transmission d'ordres portant sur un ou plusieurs instruments financiers,
 - exécution d'ordres au nom des clients,
 - gestion de portefeuille,
 - service de conseil en investissement...

15 millions de détenteurs de comptes titres

Trois situations en fonction du service envisagé (1)

Services de conseil en investissement et de gestion sous mandat

- Evaluation approfondie du client :
 - Ses objectifs : profil de risque, but de l'investissement, durée du placement
 - Sa situation financière : patrimoine, revenus, engagements
 - Sa compétence : connaissance financière, expérience
- Objectif : évaluer l'adéquation du service envisagé avec le profil du client. Si tel n'est pas le cas, la banque s'abstient de fournir le service.

Trois situations en fonction du service envisagé (2)

Services de réception-transmission d'ordre et d'exécution d'ordre pour le compte de tiers

- **Evaluation de la compétence du client :**
 - types de services, transactions et instruments financiers familiers du client
 - nature, volume, fréquence des transactions réalisées
 - niveau d'éducation et profession du client
- **Objectif : déterminer si la compétence du client lui permet de comprendre les risques encourus. La banque avertit le client si tel n'est pas le cas.**

Trois situations en fonction du service envisagé (3)

Service d'exécution simple : une exception à l'obligation d'évaluation du client

- Sous certaines conditions :
 - sollicitation express du client
 - produits non complexes (actions, obligations, instruments du marché monétaire ou OPCVM)
 - le client est informé de sa non évaluation
- La banque est soumise à son obligation d'information.

Les obligations d'information formalisées

- Information préalable du client :
 - des informations claires et compréhensibles,
 - des informations appropriées et proportionnées en fonction des produits ou services
- Information sur l'exécution des ordres :
 - la « politique d'exécution des ordres »
 - avis d'opéré une fois l'ordre exécuté
- Des conséquences sur la traçabilité et l'archivage :
 - formalisme de l'évaluation et du conseil
 - exécution aux conditions les plus favorables
 - conformité de l'opération avec la politique d'exécution des ordres

Les banques françaises sont prêtes

- Le 1^{er} novembre : un nouveau cadre dans l'ensemble des pays de l'Union européenne
- Un chantier très important en quelques mois
 - réorganisation des systèmes d'information
 - formation des collaborateurs dans les réseaux
 - information des clients (lettre, plaquette...)
- Les banques françaises sont prêtes pour la mise en œuvre de la MIF
 - nouveaux modes de fonctionnement des marchés
 - les obligations de transparence et d'exécution au mieux des intérêts des clients
 - les règles de conduite et de protection des clients

Renforcer l'attractivité de la Place de Paris, dans l'intérêt de tous

- pour l'industrie financière
 - s'imposer dans la compétition internationale
 - participer au développement de l'économie française
- pour les particuliers
 - la qualité de service accrue
 - la protection des investisseurs



Les acteurs de l'industrie financière ont respecté l'échéance

Le rôle du pouvoir politique

- le Haut Comité de Place et le pôle de compétitivité : une prise de conscience
- d'autres réformes attendues