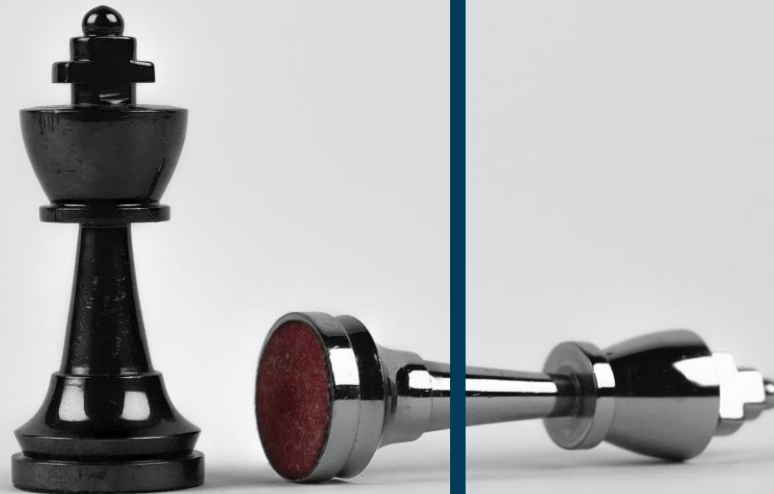


## RETAIL INVESTMENT STRATEGY

Quels impacts pour les  
établissements financiers ?

**Novembre 2023**



# Une proposition européenne, la Retail Investment Strategy, établissant un nouveau cadre législatif relatif aux investisseurs particuliers 2

La CE\* a publié le 24 mai 2023 une proposition législative la Retail Investment Strategy\*\* : Directive en matière de protection des investisseurs de détail. Cette proposition consiste en une directive omnibus qui modifierait plusieurs directives existantes (principalement MIF2 et DDA)

L'ambition est de faire évoluer l'ensemble des règles en vigueur en matière de commercialisation des produits d'investissement, i.e. assurance vie et instruments financiers, à l'attention du grand public, tout en améliorant la participation des investisseurs particuliers au financement de l'économie.

Plus précisément, les objectifs établis par la CE\* de cette réglementation, qui s'intègrent au projet phare de l'Union des Marchés de Capitaux, sont de :

- 1 Accroître la participation des investisseurs particuliers au marché des capitaux
- 2 Renforcer la confiance et la fiabilité des marchés de capitaux
- 3 Améliorer les performances d'investissement pour l'investisseur particulier



\*: Commission Européenne

\*\* Plus précisément, la proposition de package réglementaire inclut la directive en matière de protection des investisseurs particuliers et des amendements du règlement PRIIPs



# La RIS s'articule autour de 8 principales mesures, exerçant chacune un niveau d'impact distinct sur les établissements financiers

**1**  
Renforcement de la coopération entre les autorités de régulation

**3**  
Exigence d'un marketing juste, clair et non trompeur

**5**  
Modernisation des règles de divulgation / communication

**7**  
Mise en place de benchmarks coûts et performances par les autorités européennes de supervision

**2**  
Revue des critères d'éligibilité pour les investisseurs professionnels

**4**  
Amélioration de la connaissance des marchés financiers

**6**  
Renforcement de l'analyse de la situation financière

**8**  
Durcissement des conditions relatives aux rétrocessions et mieux servir les intérêts clients



# 2 mesures RIS présentant un niveau d'impact fort : l'une relative aux coûts / performances et l'autre concernant les retrocessions

	Description succincte	Principaux impacts opé.	Echelle d'impact
7	<p><b>Mise en place de benchmarks coûts et performances par les autorités européennes de supervision</b></p> <p>Pour faciliter la comparaison des produits d'investissement en termes de rapport qualité-prix (« value for money »), <b>des benchmarks ad hoc</b> (« références de conception et de distribution ») <b>seront réalisés</b> (permettant de réaliser des évaluations adaptées) par les autorités de supervision</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en place d'un processus de tarification permettant d'évaluer et de justifier les coûts et frais en termes de valeur escomptée du produit et de proportion adéquate =&gt; Impact sur la stratégie et les produits commercialisés</li> <li>Mise en place de reporting de coûts et de performance</li> </ul> <p>⚡ Désaccord d'instances de place: benchmark focalisé uniquement sur les coûts et les perf. (absence de la durabilité, de l'horizon d'invest., etc.)</p>	
8	<p><b>Durcissement des conditions relatives aux retrocessions et mieux servir les intérêts du client</b></p> <p>Afin de s'assurer que les conseils financiers soient alignés avec les meilleurs intérêts des investisseurs particuliers, les potentiels conflits d'intérêts sont à adresser en interdisant les retrocessions pour la RTO et en renforçant les critères pour l'autorisation des retrocessions pour le conseil</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Interdiction des retrocessions en RTO, mais des exceptions en particulier pour la RTO à valeur ajoutée / gestion conseillée via un conseil</li> <li>Dans le cadre du conseil, obligation de servir au mieux les intérêts du client</li> <li>Obligation de divulgation des retrocessions</li> </ul> <p>⚡ Désaccord des acteurs du marché en France</p>	



# Focus sur le durcissement des conditions relatives aux rétrocessions et mieux servir les intérêts du client

En 2018, MIF2 a instauré un renforcement des normes relatives aux rétrocessions, les rendant ainsi interdites pour les services de conseil en investissement indépendant et pour les services de gestion de portefeuilles individualisés.

Parallèlement, la DDA a établi une interdiction des rétro-commissions versées par les producteurs aux distributeurs concernant les ventes de produits d'investissement basés sur l'assurance-vie et effectuées sans conseils. Cependant, il est essentiel de souligner que, en France, la commercialisation de l'assurance-vie s'effectue généralement via une démarche conseil

## Principales évolutions

1

**Interdiction des rétrocessions dans le cadre de la RTO, mais établissement de 2 principales exceptions :**

1. Rétrocessions relatives à la souscription et au placement auprès d'un producteur, lorsque le distributeur fournit des services de RTO
2. Rétrocessions sur la RTO à valeur ajoutée / gestion conseillée via un conseil non indépendant

**Dans le cadre du conseil, obligation de servir au mieux les intérêts du client (« client's best interest ») :**

1. Conseil basé sur une évaluation d'une gamme appropriée de produits financiers
2. Recommandation du produit financier qui, dans la gamme de produits financiers adéquats, présente le meilleur rapport coût-rentabilité
3. Proposition au moins d'un produit financier dépourvu de caractéristiques supplémentaires (ex : garantie du capital, produit structuré..) afin que le client ait une potentielle alternative moins coûteuse

3

**Divulgarion / communication des rétrocessions :**

- Communication ex-ante du montant ou de la méthode de calcul des rétrocessions (si le montant n'est pas connu avant la réalisation du service d'investissement, incluant également la méthode de calcul utilisée)
- Communication détaillée des rétrocessions, y compris leurs objectifs et l'impact cumulatif de celles-ci sur le rendement net

## Nos offres

## Ce que nous faisons

### Réflexion amont

- Eclairage de marché (tendances de place, pratiques envisagées), mise en perspective et recommandations
- Etats de lieux macroscopique et évaluation de votre situation vis-à-vis des textes réglementaires, en particulier en termes de gap analysis
- Définition d'une cible macroscopique, construction d'une trajectoire et 1<sup>ère</sup> déclinaison en projets opérationnels

### Diagnostic détaillé et dossier de choix

- Réalisation d'une gap analysis en co-construction avec les équipes métiers et supports clés (paiements, IT, conformité, risques, marketing...), puis de scénarios en termes de cibles opérationnelles
- Pour chaque scénario, établissement du programme de transformation associé (planning, organisation, détail des projets / chantiers, chiffrage, adhérences, risques anticipés...)
- Elaboration de dossiers de choix pour définir les options à privilégier au regard de critères opérationnels, économiques et budgétaires...

### Pilotage projet & accompagnement métier

- Cadrage, pilotage et coordination des travaux inscrits dans les plans projets réglementaires et métiers, sur les pans organisationnels et informatiques
- Rédaction de livrables métiers ou des spécifications dans une logique AMOA



**Colombe N'ZORE**

Associée

[colombe.nzore@aurexia.com](mailto:colombe.nzore@aurexia.com)

+33 (0) 6 28 27 71 76



**Etienne JAOUEN**

Directeur

[etienne.jaouen@aurexia.com](mailto:etienne.jaouen@aurexia.com)

+33 (0) 6 47 67 98 25



# Aurexia

---

Bringing value, together