

EN PRATIQUE : 10 QUESTIONS REPONSES SUR LA MIF

1. Quels sont les principaux apports de la MIF pour le particulier ?
2. Quels produits sont concernés ?
3. En quoi consiste l'évaluation du client ?
4. Quelles questions peuvent être posées au client ?
5. Dans quels cas le conseiller va-t-il solliciter à nouveau des informations de la part du client ?
6. Que se passe-t-il si le client ne répond pas – ou partiellement – aux questionnaires ?
7. Que va-t-il se passer pour les produits que l'on possède déjà ?
8. Est-ce que l'information est améliorée pour le client ?
9. Qu'est-ce que la « meilleure exécution » ?
10. Quelle différence entre le statut « professionnel » et le statut « particulier » ?

1. Quels sont les principaux apports de la MIF pour le particulier ?

Le nouveau dispositif formalise la relation entre le client et ses conseillers financiers, mais aussi la façon de souscrire un produit financier.

- **Renforcement de l'information** du client, à toutes les étapes de l'investissement.
- **Qualité** du service de conseil en investissement – grâce à la mise en place d'un test d'adéquation portant sur la compétence, la connaissance, la situation financière et les objectifs d'investissement du client – afin de proposer des produits adaptés aux attentes du client évalué.
- **Meilleure exécution des ordres** avec la mise en place et le respect d'une politique d'exécution des ordres ou d'une politique de sélection des intermédiaires.
- **Traçabilité.** La responsabilité du conseiller est mieux définie, et la traçabilité de l'opération comme celle du conseil, est mieux assurée. Désormais, le conseiller suit un formalisme précis qui lui permet de conserver la trace des attentes du client et des caractéristiques des produits/opérations recommandés.

2. Quels produits sont concernés ?

Les règles de la MIF s'appliquent à la commercialisation de l'ensemble des instruments financiers :

- valeurs mobilières (actions, obligations),
- instruments du marché monétaire, bons du Trésor, certificats de dépôts, billets de trésorerie.
- SICAV, FCP, OPCI, et tous les autres OPC
- options, warrants, contrats dérivés (Swaps, contrats à terme ...)

Les règles de la MIF s'appliquent lors de la fourniture de services d'investissement. Les principaux services d'investissements pouvant être fournis à des clients particuliers sont les suivants :

- réception-transmission d'ordres,
- exécution d'ordres au nom des clients,
- gestion individuelle sous mandat,
- conseil en investissement (fourniture d'une « recommandation personnalisée » à un client nommément identifié, fondée sur l'examen de sa situation propre.).

3. En quoi consiste l'évaluation du client ?

L'évaluation consiste pour le conseiller à s'informer, préalablement à la fourniture d'un service, sur la situation d'un client afin de s'assurer que le produit ou service lui convient. Le degré de précision de cette évaluation est fonction de la nature du produit / service fourni.

Avant d'effectuer le service de conseil en investissement, ou pour la mise en place d'une gestion sous mandat, le conseiller dialogue avec son client pour bien connaître :

- ses objectifs d'investissement (but du placement, niveau de risque accepté, etc.),
- sa situation financière.
- Le conseiller s'assure également que la compétence du client en matière financière est suffisante pour bien appréhender toutes les caractéristiques du produit/service qu'il pourra alors proposer.

Les échanges d'informations entre le conseiller et le client sur ces trois aspects seront conservés par la banque pour permettre la traçabilité des diligences accomplies.

L'évaluation est allégée pour les services tels que la réception-transmission d'ordre ou l'exécution d'ordre pour le compte de tiers. Le client sera alors uniquement évalué sur ses connaissances et sa compétence en matière financière, afin notamment de s'assurer qu'il comprend les risques liés à l'opération envisagée.

Enfin, lorsque le client décide de sa propre initiative d'acheter ou de vendre des produits financiers non-complexes, tels que des actions, des obligations, des instruments du marché monétaire ou des OPCVM, il n'a pas à être évalué. C'est ce qu'on appelle le service d' « exécution simple ». A la demande du client, la banque exécute la transaction, le client ayant été informé qu'en pareille hypothèse, la banque n'est pas tenue d'évaluer l'adéquation de l'opération au client.

4. Quelles questions peuvent être posées au client ?

La banque pose les questions qu'elle estime pertinentes pour pouvoir proposer un produit ou service adapté.

Pour déterminer la connaissance et l'expérience du client en matière financière, la banque peut s'informer sur :

- les types de services et transactions qui lui sont familiers,
- la nature, le volume et la fréquence des transactions sur instruments financiers,
- la profession ou l'ancienne profession,
- sa connaissance des marchés sur lesquels il souhaite intervenir.

Concernant les objectifs du client, la banque pourra l'interroger sur :

- le but du placement : rémunération de liquidités de précaution, placement ayant un objet fiscal, préparation de la retraite, transmission, ...
- la disponibilité ou la liquidité souhaitée pour ses placements,
- le niveau de risque accepté...

Pour évaluer la situation du client, la banque peut se fonder par exemple sur :

- Le montant du placement envisagé ainsi que les modalités de versement,
- la situation familiale et professionnelle ainsi que de l'âge,
- les revenus réguliers (source et importance) et ses engagements,
- les actifs déposés sur son compte espèces, et son patrimoine.

5. Dans quels cas le conseiller va-t-il solliciter à nouveau des informations de la part du client ?

Afin que les produits financiers proposés au client soient toujours adaptés à ses attentes, les informations fournies au conseiller seront mises à jour notamment :

- lorsque le client informe son conseiller d'une évolution importante de sa situation, de ses objectifs ou de son niveau d'expertise,
- lorsqu'il souhaite réaliser un placement inhabituel (par exemple une opération inadaptée aux besoins exprimés jusqu'alors),
- indépendamment de toute souscription, lors d'entretiens organisés avec son conseiller si le client en fait la demande.

6. Que se passe-t-il si le client ne répond pas – ou partiellement – aux questionnaires ?

Cette évaluation est effectuée dans l'intérêt du client, car elle permet de lui proposer des services personnalisés, adaptés à ses objectifs et sa situation. Si toutefois un client refuse de répondre aux questions posées, la banque, n'obtenant pas les informations

pertinente, ne pourra pas fournir le service de conseil en investissement ni le service de gestion sous mandat.

Si le client décide néanmoins de souscrire à un produit financier, la banque pourra exécuter l'ordre de son client, en lui rappelant que ce dernier a refusé de communiquer les informations nécessaires à son évaluation, et qu'il a souhaité néanmoins souscrire le produit en question.

Dans ce cas, la banque pourra seulement *informer le client* sur les différents produits qu'elle peut offrir sans toutefois formuler de jugement de valeur sur un instrument particulier au regard des attentes du client (ces attentes n'ayant pu être déterminées avec précision compte tenu de l'absence de réponse du client).

7. Que va-t-il se passer pour les produits que l'on possède déjà ?

Si les produits que le client possède déjà sont adaptés aux attentes indiquées au conseiller, l'entrée en vigueur de la directive MIF n'impose pas de démarches particulières vis-à-vis de la banque.

Si le client estime que sa situation ou ses attentes ont évolué, il peut solliciter un entretien pour mettre à jour ces informations et demander des produits adaptés à ses attentes nouvelles.

8. Est-ce que l'information est améliorée pour le client ?

La directive MIF formalise les obligations d'information de la part de la banque.

- Avant toute opération, la banque fournit au client des informations lui permettant d'appréhender la nature des services et des produits offerts ainsi que les risques liés. Le niveau d'information doit être proportionné aux produits ou services proposés ainsi qu'à la qualité du client (professionnel ou non professionnel).

L'information donnée au client peut par exemple indiquer :

- la nature du produit,
 - l'existence ou non d'une garantie du capital investi,
 - la durée de placement recommandée,
 - les frais, taxes et commissions de toute nature à la charge du client,
 - les scénarii d'évolution.
-
- Une fois l'ordre exécuté, la banque fournit au client un avis d'opéré qui contient l'ensemble des informations essentielles concernant l'exécution de son ordre :
 - Identification de la banque et du client,
 - Date et heure de négociation,
 - Nature de l'ordre,
 - Identification du lieu d'exécution et de l'instrument,
 - Indicateur d'achat / vente,
 - Volume, prix unitaire et prix total,
 - Montant total des commissions et frais facturés...

9. Qu'est-ce que la « meilleure exécution » ?

Il s'agit de l'obligation pour une banque de prendre toutes les mesures raisonnables pour obtenir, lors de l'exécution d'un ordre, le meilleur résultat possible pour son client compte tenu du prix, du coût, de la rapidité, de la probabilité de l'exécution et du règlement, de la taille, de la nature de l'ordre ou de toute autre considération relative à l'exécution de l'ordre.

Lorsque la banque rend le service de réception – transmission d'ordres, il s'agit pour elle de sélectionner l'intermédiaire le mieux à même d'assurer la « meilleure exécution ».

Afin d'assurer la « meilleure exécution » des ordres des intermédiaires, la banque doit définir une « politique d'exécution des ordres ». Elle informe le client de cette politique d'exécution et doit obtenir son accord préalable (tacite ou express) avant d'exécuter une transaction.

La banque doit obtenir l'accord express du client sur la politique lorsqu'elle exécute les ordres de son client en dehors d'un marché réglementé ou d'un système multilatéral de négociation.

Le client est informé de toute modification importante des procédures ou politiques d'exécution de la banque.

10. Quelle différence entre le statut « professionnel » et le statut « particulier » ?

Un client « professionnel » est réputé capable, par son expérience, ses connaissances et sa compétence technique, d'évaluer par lui-même la nature et la portée des risques qu'il prend dans ses opérations financières. Il est donc moins protégé par la législation qu'un client non-professionnel.

Pour un particulier, il est toutefois possible d'opter pour cette catégorie « professionnel », sous réserve de respecter certains critères, en faisant la demande à la banque, qui reste en droit de refuser cette demande.