PARCOURS CLIENT POST MIF2/PRIIPs

1. Entree en relation client

Remise du document d'entrée en relation* (*325-5 RGAMF*) que cette remise soit ou non suivie de la signature d'une lettre de mission (*Position AMF n° 2006-23)*.

1/ Informations sur le cabinet (nom du cabinet, adresse, RCS, N°ORIAS, etc.).

2/ Mention de l'adhésion à la CNCGP.

3/ Sur le caractère indépendant ou non indépendant du conseil rendu en précisant si l'analyse des différents types d'instruments financiers est large ou restreinte.

Un même cabinet peut avoir des conseillers « indépendants » et « non indépendant », cependant un même conseiller ne peut cumuler les deux statuts.

4/ L'identité du ou des établissements promoteurs avec lesquels le CIF entretient une relation capitalistique ou commerciale.

5/ Définir les modes de communication à utiliser entre le CIF et le client.

Obligation Tracfin : identification et connaissance du client avant d'entrer en relation d'affaires (*L.561-5-1 CMF*).

2. Remise et Signature de la Lettre de Mission

Remise et signature de la lettre de mission (*325-6 RGAMF*).

1/ Mention de la prise de connaissance du document d'entrée en relation.

2/ Information sur la nature et les modalités de la prestation.

3/ Modalités d'information du client si la relation est appelée à devenir durable.

4/ Information sur les modalités de la rémunération.

Si conseil indépendant : Honoraires
- interdiction de percevoir des rétrocessions et autres avantages provenant d'un tiers sauf les avantages monétaires mineurs sous conditions,
- si perception, remboursement intégral au client.

Si conseil non indépendant : Honoraires / Rétrocessions
- sa rémunération doit améliorer la qualité de la prestation de conseil,
- la perception de sa rémunération ne doit pas nuire à leur obligation d'agir au mieux des intérêts du client.

5/ Informations générales sur les coûts et les frais afférents aux investissements conseillés.

Recueil des informations du client (*L.541-8-1 4° CMF*) relatives à :
- sa connaissance et son expérience en matière d'investissement,
- sa situation financière (y compris sa capacité à faire face aux pertes) et ses objectifs d'investissement (y compris sa tolérance au risque)

Les informations collectées permettent de lui recommander les opérations, instruments financiers et services d'investissement adaptés à sa situation.
Lorsque le client ne communique pas les informations requises, le CIF s'abstient de lui recommander les opérations, instruments et services en question.

3. Presentation des preconisations

Gouvernance des produits : *(325-31 RGAMF)*
Avant la commercialisation des instruments financiers, le CIF doit :
- obtenir l'ensemble des informations sur les caractéristiques des instruments financiers,
- déterminer, sur la base du marché cible[1] défini par le producteur, son marché cible et le marché cible négatif (i.e. non compatible au produit). Si le producteur n'est pas soumis à la directive MIF 2, le CIF doit obtenir du producteur des informations nécessaires à la définition du marché cible,
- déterminer une stratégie de distribution adaptée au marché cible.

Tous les instruments financiers et services d'investissements conseillés par le CIF doivent être répertoriés dans la cartographie gouvernance produit.

[1] Le marché cible est défini sur la base des 5 critères suivants : le type de clients à qui s'adresse le produit (professionnel, contrepartie éligible, non professionnel), la connaissance et/ou l'expérience nécessaire du client ciblé, la situation financière du client ciblé et sa capacité à supporter des pertes, la tolérance au risque du client ciblé, les objectifs (y compris horizon d'investissement) et les besoins du client.

Rapport écrit => Remise des préconisations dénommée « Déclaration d'adéquation » *(L.541-8-1 9° CMF et 325-17 RGAMF) :*
- sur un support durable,
- justifiant de quelle manière les différentes propositions répondent à la situation, à l'expérience et aux objectifs d'investissement du client,
- précisant l'éventuelle nécessité d'une évaluation périodique de l'adéquation (cf. étape suivi du client),
- présentation des coûts et frais attendus (en pourcentage et en euros) et de la rémunération attendue des CIF (en pourcentage ou en euro au choix) des instruments et services conseillés.

Remise des DICI OPCVM et DIC PRIIP's
L'objectif est de permettre au client, avant d'investir, de comprendre et de comparer les principales caractéristiques des produits d'investissement et les risques qui y sont associés (Les OPCVM qui ont déjà un DICI OPCVM bénéficient d'une période d'exemption jusqu'au 31 décembre 2019).

4. Mise en œuvre des preconisations

Renseigner la cartographie des risques Tracfin (*L.561-32 CMF*).

Si service de réception et transmission d'ordres : remise d'une convention RTO et horodatage des ordres (325-32 RGAMF).

5. Suivi

En cas évaluation périodique de l'adéquation (325-17 RGAMF) l'évaluation s'effectue au moins annuellement. La fréquence est accrue en fonction du profil de risque du client et du type d'instruments financiers recommandés.

Information renforcée sur les coûts et frais *(325-14 RGAMF et L. 541-8-1, 11° CMF) :*
Le CIF doit fournir au client une présentation a posteriori :
- des coûts et frais réels (en pourcentage et en euros)
- de la rémunération réelle des CIF (en pourcentage ou en euro au choix)

des instruments et services conseillés.

Suivi de la gouvernance des produits *(325-31 RGAMF)*
- réexamen régulier de la compatibilité et de la cohérence des instruments et services conseillés avec les besoins du marché cible identifié,
- modification si nécessaire du marché cible défini et le cas échéant mise à jour de la cartographie de gouvernance produits,
- transmission aux producteurs des informations pertinentes sur la distribution, notamment lorsque le CIF estime qu'un produit correspond à un marché cible différent de celui du producteur.

Regles d'organisation

Procédure interne nécessaire à l'exercice de l'activité CIF (*325-18 à 325-21 RGAMF*), procédure Tracfin (*325-22 RGAMF*), procédure de traitement des réclamations (*325-23 RGAMF*), procédure de gestion des conflits d'intérêts (*325-28 RGAMF*).