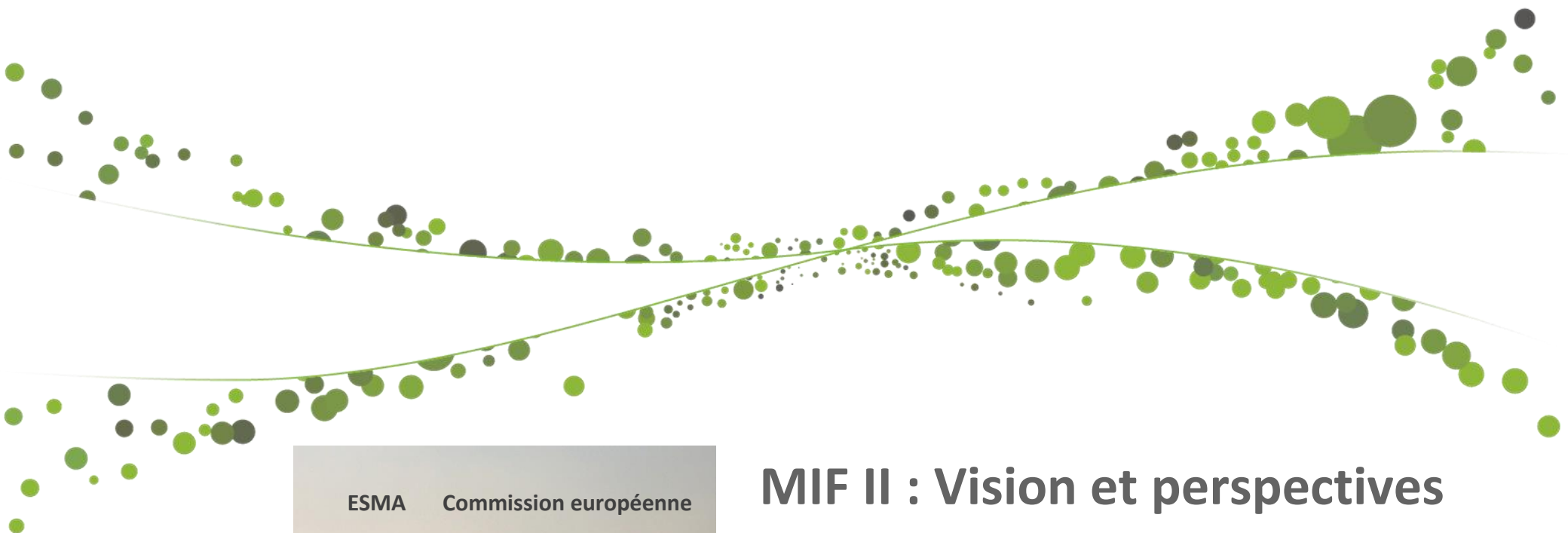




Advisory for Leadership & Consistency



## MIF II : Vision et perspectives

*Executive summary*

*Janvier 2015*

# LES ÉVOLUTIONS APPORTÉES PAR MIF2

## Pourquoi MIF2 ?

2

### Des limites sont vite apparues après la mise en œuvre de MIF1 en 2007

#### Des risques forts mis en évidence par la crise

Pas de baisse significative des prix pour les investisseurs malgré la mise en concurrence des marchés

#### Un manque de transparence

- ✓ Difficulté pour suivre des ordres sur tous les marchés
- ✓ Instauration de dark pools et absence de concentration de l'information post trade

#### Une difficulté à appliquer le principe de « best execution »

- ✓ Distorsion de concurrence entre marchés
- ✓ Réglementation différente entre les marchés réglementés et les autres systèmes

### MIF2 doit répondre à trois grands objectifs

1. Renforcer la protection des investisseurs

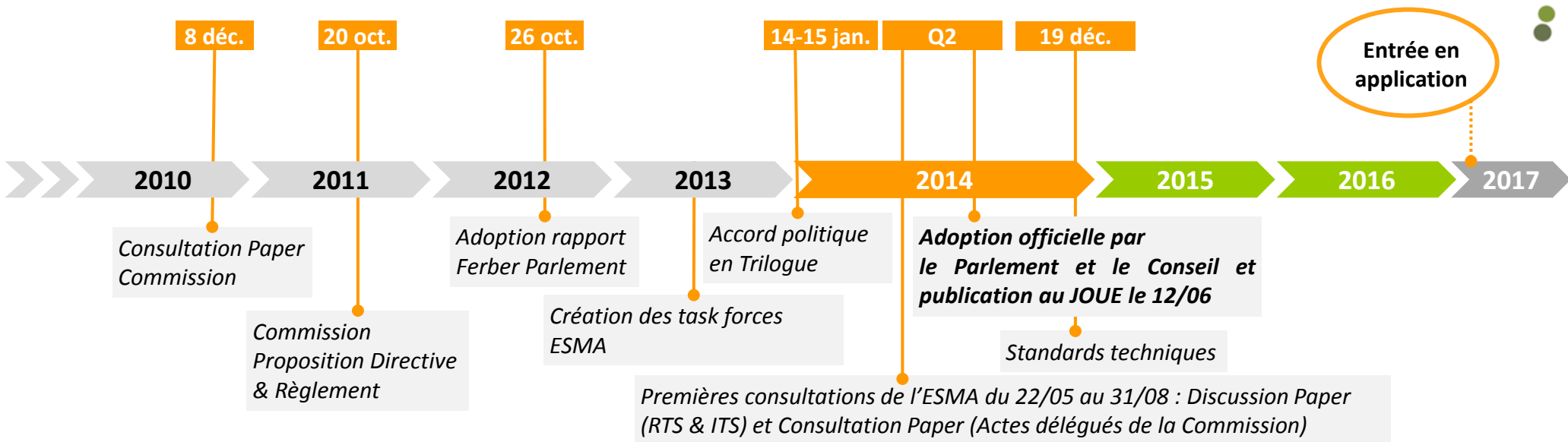
2. Améliorer la transparence des marchés

3. Assurer le respect des obligations de déclaration et de surveillance

Avec un contexte de crise à partir de 2008 et avec des enjeux politiques forts

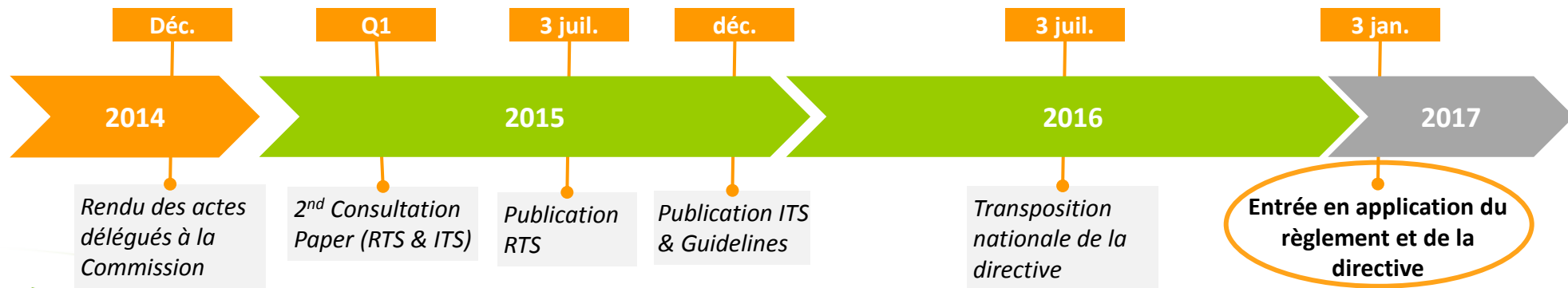
# LES ÉVOLUTIONS APPORTÉES PAR MIF2

4 ans pour définir la réglementation, 2 ans de mise en œuvre



## Deux ans pour :

- Comprendre les impacts
- Procéder aux choix stratégiques
- Organiser les travaux à mener
- Adapter les offres
- Adapter l'organisation
- Adapter le système d'information
- Accompagner le changement
- Déployer en réseau
- Communiquer vis-à-vis de la clientèle



# LES ÉVOLUTIONS APPORTÉES PAR MIF2

Des impacts identifiés autour de quatre piliers

P1

## Protection des investisseurs

- 1 Record Keeping
- 2 Suitability and Appropriateness
- 3 Product Governance / clientèle cible
- 4 Inducements
- 5 Gouvernance / Conflit d'intérêt
- 6 Best execution
- 7 Protection des avoirs

Distributeurs +++

Producteurs +++

P2

## Reporting et transparence

- 8 Information sur les coûts et les instruments
- 9 Reporting sur les transactions avec ID client et ID vente à découvert

Distributeurs +++

Producteurs +++

P3

## Structure des Marchés

- 10 Plateforme de négociation et Non Equity
- 11 High Frequency Trading
- 12 Commodities
- 13 SME

BFI +++

Producteurs +++

P4

## Libre échange

- 14 Liberté de prestation de service
- 15 Pays Tiers

Stratégie d'implantation

### Tendances et anticipations

- Report sur l'assurance vie et réduction de l'activité compte titres/PEA
- **Segmentation plus marquée des offres** : des offres basiques sans conseil et sur un périmètre produits réduit pour l'entrée de gamme ; des honoraires pour le conseil ou les services + pour le haut de gamme
- Développement important des solutions digitales / informatiques
- Création de SdG dédiées et spécialisées dans la multigestion par les distributeurs
- **Spécialisation / personnalisation plus marquée des canaux selon les clients** : déport des clients qui sollicitent les réseaux retail pour des OPCVM vers les centres d'appel et internet dont le trafic devrait progresser
- Développement de plateformes low costs
- Nécessité de repenser le marketing mix pour ces offres

### Enjeux / Questionnement

Coût et risque de la prestation  
par segment de clients

#### Dépendance et périmètre produits / partenaires

*Offres en « execution only »*

*Offres de conseil en investissement  
et facturation d'honoraires*

#### Contenu conseil et service

Mutualisation / externalisation de  
la complexité

#### Plateforme dédiée

### Distributeurs

1. Enjeux tendanciels pour les acteurs de la banque / assurance, : spécialisation accrue et la réduction des coûts
2. Enjeux plus existentiels pour les pures players du patrimoine : un conseil et une valeur du service mieux valorisés
3. Opportunité pour des stratégies émergentes de la part des plateformes d'exécution

### Sociétés de gestion

#### Tendances et anticipations

- **Pression à la baisse sur les frais de gestion**
- **Fragilisation des acteurs de l'architecture ouverte** et pertes de revenus ; regroupements de SGE
- Investissements stratégiques en direction de **nouveaux débouchés** à l'international et de produits de diversification
- **Création de parts à moindre frais** (idem instit.) adaptées aux distributeurs indépendants
- **Contraintes opérationnelles pour s'adapter** aux nouvelles responsabilités en matière de connaissance clients et maîtrise des canaux de distribution (rôle de producteur et de distributeur direct)
- Besoin de **marquage des ordres et du suivi du passif** selon le canal de distribution et la / les classification(s) des clients
- Prise d'initiatives vis-à-vis de relation directe avec les clients
- Optimisation des **filières d'exécution non equity** : revue des fournisseurs, outils

#### Enjeux / Questionnement

Multiplication des types de parts

#### **Distribution directe et stratégie digital**

#### Product governance

*Connaissance du passif*

Relation aux PF – référencement plus difficile des produits (petites SGP)

Charges à la hausse

#### **Adaptation MIF2 pour les services délivrés en direct**

1. Enjeu d'accompagnement des clients et d'adaptation pour toutes les sociétés de gestion
2. Pression renforcée sur les petits acteurs et les champions de l'architecture ouverte
3. Opportunités de mettre en œuvre des stratégies de distribution directe

# TENDANCES OBSERVEES ET ANTICIPATIONS PAR ACTEUR

## Sur les Brokers / BFI



**Brokers/BFI**

### Tendances et anticipations

- Redéfinition des **offres de services et positionnement** sur l'exécution non-equity.
- **Choix stratégiques** sur la gestion de sa **liquidité** (MTFs, OTFs, SI, ...)
- Concentration des acteurs et baisse des taux de courtage sur l'exécution non-equity
- **Emergences de nouveaux acteurs (plateformes, software, ...)**
- **Investissements technologiques importants** (plateformes, connexions, environnement de contrôle)
- Disparition de certains HFT
- Mise à mal du business model des dark-pool

### Enjeux / Questionnement

Choix de prestataires  
*Stratégie de liquidité*

**Taille Critique**

Coût de mise à niveau

**Offre client**

Dark-Pool

Algorithmic Trading

**HFT**

1. Offres et positionnement à repenser
2. Enjeu d'adaptation et de taille critique
3. Des projets technologiquement lourds à anticiper

# TENDANCES OBSERVEES ET ANTICIPATIONS PAR ACTEUR

## Matrice d'impacts

	Record keeping	Suitability/Appropriateness	Product Governance/ Clientèle cible	Inducements	Gouvernance/Conflits d'intérêts	Best execution	Information sur les coûts	Reporting des transactions	HFT	Non equity	Commodities	SME
Banque à réseau	***	***	***	***	**	*	***	***		*	*	*
Banque privée	**	**	***	***	**	**	***	***		**	*	*
Asset manager			***	***	*	***	**	*		**	**	**
SDG privée	**	**	***	***	**	**	***	***		**	*	*
BFI		**	***	**	**	***		***	***	***	***	***
Broker				**		***		***		***	***	***
TCC (RTO secondaire)			**	**			**	**			**	



## .... ET MAINTENANT COMMENT S'Y PRENDRE ?

### 1 Il ne faut plus attendre

Même si des avis techniques sont à paraître et si des consultations sont encore en cours

### 2 Il ne faut pas agir seul

Toute entité doit se concerter avec son groupe / ses clients / ses partenaires

### 3 C'est un projet à enjeux business

Avec des choix stratégiques sur l'offre et sur l'organisation commerciale et des enjeux de PNB

### 4 Une veille est essentielle

Pour participer aux consultations et recueillir / analyser les avis techniques

### 5 Il faut budgéter des projets IT complexes

Et savoir prendre des hypothèses pour lancer dès à présent des pans du projet

**MIF2 se structure comme un programme à décliner en 24 mois**

**Priorité 1 : mener un cadrage permettant de mettre en place une gouvernance ad'hoc et de lancer les projets opérationnels**

- 🌀 **Cabinet de conseil en organisation et en management**, spécialisé dans l'industrie financière
  - Pure player du conseil
  - Créé depuis 7 ans et en forte croissance
  - 65 consultants à ce jour
- 🌀 Nous intervenons dans les différents métiers et auprès de l'ensemble des acteurs du **secteur bancaire et financier**
- 🌀 Organisé en **partnership** avec 8 associés à ce jour



## Marie-Thérèse Aycard

- 🌀 Avant Ailancy : Synor Conseil, Eurogroup
- 🌀 Dominantes : marchés financiers, risk / compliance, banques commerciales et gestion privée.



## Philippe Denys

- 🌀 Avant Ailancy : Crédit du Nord, Deloitte Consulting, Eurogroup
- 🌀 Dominantes : restructurations, stratégie informatique, principalement en banques de détail



## Pierre Monteillard

- 🌀 Avant Ailancy : Banque Louis Dreyfus , Eurogroup.
- 🌀 Dominantes : banque de détail, services d'investissement et fonctions financières.



## Christophe Davies

- 🌀 Avant Ailancy : Eurogroup
- 🌀 Dominantes : distribution et relation client, banque de détail et banque privée



## Thibaut de Lajudie

- 🌀 Avant Ailancy : Odyssée , Eurogroup
- 🌀 Dominantes : marchés de capitaux, des métiers titres et banque en ligne.



## Anne Plazanet

- 🌀 Avant Ailancy : Crédit Lyonnais Synagir /Solving Efeso
- 🌀 Dominantes : asset management, assurance et institutions de retraite et de prévoyance.



## Sadik Filipovic

- 🌀 Avant Ailancy : CSC
- 🌀 Dominantes : distribution, assurance, protection sociale, silver économie



## Séverine Le Vaillant

- 🌀 Avant Ailancy : ABN AMRO, Atos Consulting
- 🌀 Dominantes : banque d'investissement et banque privée

Contactez-nous obtenir la version détaillée de cette étude

**Marie-Thérèse AYCARD, Associée**

*Marie-therese.aycard@ailancy.com*

**Jean de COLLONGUE, Senior Manager**

*Jean.decollongue@ailancy.com*

**Jerôme CHARPENTIER, Senior Manager**

*Jerome.charpentier@ailancy.com*

**32, rue de Ponthieu – 75008 Paris**

**Tel : +33 1 80 18 11 60**

**Fax : +33 1 80 18 11 99**

