DEONTOLOGIE ET REGLEMENTATION POUR LES PROFESSIONS DE CONSEIL FINANCIER,

Séminaire Education Nationale

Rénovation du BTS Banque

7 février 2024

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

AMF

PRESENTATION DE L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

Les missions et l'organisation de l'AMF

AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS
AMF

QUELLES SONT LES MISSIONS DE L'AMF ?

Autorité publique indépendante

- ☐ Personnalité morale
- ☐ Autonomie financière

3 missions confiées par le législateur :

Veiller à :

- ✓ la protection de l'épargne investie en produits financiers,
- ✓ l'information des investisseurs,
- ✓ le bon fonctionnement des marchés d'instruments financiers.

L'AMF, gendarme de la Bourse…

- ☐ Surveillance des marchés financiers
- ☐ Pouvoirs de contrôle, d'enquête et de sanction

… mais bien plus encore

- ☐ Surveillance de l'information financière des sociétés cotées
- ☐ Régulation des produits d'épargne collective et des professionnels des services financiers
- ☐ Participation à l'évolution de la réglementation boursière et financière
- ☐ Accompagnement et suivi des professionnels
- ☐ Accompagnement des épargnants

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS
AMF

QUI FAIT QUOI À L'AMF ?

Collège

- Les missions confiées à l'Autorité des marchés financiers sont exercées par le **Collège** constitué de 16 membres.
- Adopte de nouvelles réglementations.
- Examine les dossiers individuels instruits par l'AMF.
- Ouvre des procédures de sanction en tant qu'autorité de poursuite.
- Ses décisions sont prises à la majorité des voix.

Commission des sanctions

- Composée de 12 membres distincts du Collège, **magistrats et professionnels**,
- Elle dispose d'une totale autonomie de décision.
- Sanctionne toute personne ou société dont les pratiques sont contraires aux lois et règlements du champ de compétence de l'AMF.
- Homologue les accords de transaction conclus entre le secrétaire général et les mis en cause.
- Participe à l'effort de pédagogie de l'Institution en précisant, dans ses décisions, la réglementation financière.

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

QUEL SENS DONNER AU METIER DE CONSEILLER ?

Fonction de l’épargne, position du consommateur, obligations du professionnel du conseil financier

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

AMF

FONCTION DE L'EPARGNE DES MENAGES : PREPARER SON AVENIR

L'épargne permet au client

- **De préparer son avenir financier**
- **De financer ses projets de court, moyen ou long terme (voyage, achat immobilier, études des enfants, retraite,…)**
- **De transmettre son patrimoine financier**

Pour améliorer leur bien-être financier, les consommateurs/investisseurs doivent améliorer leur connaissance des produits, concepts et risques financiers et acquérir, leurs compétences et la confiance nécessaires pour devenir plus sensibles aux risques et opportunités en matière financière, faire des choix raisonnés, savoir où trouver une assistance et prendre d'autres initiatives efficaces. (cf Principes de l'OCDE sur l'éducation financière)

Constituer une épargne est le gage du bien-être des ménages.

Un secteur très protégé !

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

POSITION DU CONSOMMATEUR VERSUS LE PROFESSIONNEL DE LA FINANCE

- **Déséquilibre « naturel »** entre la position du consommateur et celle du professionnel

- **Création du droit de la consommation dans les années 1970**

La montée en puissance de la société de consommation s'accompagne de pratiques de vente plaçant le consommateur dans une triple situation d'infériorité (économique, technique et juridique). Le droit de la consommation trouve ses racines dans la quasi-incapacité du droit civil à rétablir l'équilibre de la relation contractuelle.

Le consommateur est protégé en tant que personne vulnérable mais aussi en tant qu'acteur économique.

- **Le Code Monétaire et Financier encadre les services financiers,** l'accès au crédit, la procédure de surendettement sans oublier le droit au compte. Il permet de s'assurer que l'épargnant dispose d'une information claire exacte et non trompeuse et de tous les éléments pour éclairer son choix, que les **produits conseillés sont adéquats à son profil et dans son meilleur intérêt**

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

OBLIGATIONS DU CONSEILLER, DEONTOLOGIE ET LOYAUTE

Faire preuve de déontologie professionnelle : conduite irréprochable, incluant intégrité, confidentialité et loyauté envers les clients.

- **Intégrité : Agir avec intégrité et honnêteté dans les interactions professionnelles, en évitant les conflits d'intérêts et en préservant la confiance des clients.**
- **Confidentialité : Garantir la confidentialité des informations des clients et ne pas divulguer d'informations sensibles.**
- **Loyauté envers les clients : Loyauté envers les intérêts des clients, en priorisant leurs besoins et en fournissant des conseils objectifs qui ne sont pas orientés par des aspects commerciaux.**

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

CONSEILLER, AGIR DANS L'INTÉRÊT SUPÉRIEUR DE LEURS CLIENTS

- **Comprendre le profil et les besoins du client**
- **Transparence : Fournir des informations claires et précises sur les produits financiers, les risques et les coûts associés (particulièrement les frais).**
- **Compétence professionnelle : maintenir et démontrer une expertise adéquate dans leur domaine, garantissant des conseils financiers de qualité.**
  - La formation continue au sein des activités métiers
  - La **certification AMF Généraliste** et Finance durable permettent une validation des acquis minimum pour exercer dans une fonction commerciale financière = Validation de compétences, conformité, crédibilité

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

UN SECTEUR CONTROLE

Quelques exemples de décisions de la Commission des sanctions de l'AMF

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

Décision du 9 janvier 2024, à l'encontre de la société SPI et son dirigeant

Dans sa décision du 9 janvier 2024, la Commission a prononcé à l'encontre de chacun des mis en cause, la société SPI et son dirigeant à l'époque des faits, M. Vincent Rhodes, une interdiction temporaire d'exercer l'activité de conseiller en investissements financiers pendant une durée de 2 ans. Elle a en outre infligé une sanction pécuniaire de 20 000 euros à SPI et de 10 000 euros à M. Rhodes.

Extrait

- dans le cadre de la commercialisation **d'obligations convertibles en actions**, SPI a manqué à son obligation d'établir une documentation conforme à la règlementation, **d'informer sa clientèle de manière claire, exacte et non trompeuse** et de ne pas recevoir des fonds autres que ceux destinés à rémunérer son activité.

La Commission a ensuite considéré que SPI n'avait pas respecté **ses obligations en matière d'identification et de gestion des conflits d'intérêts,** et qu'en omettant d'informer ses clients des flux financiers réalisés à son profit ou au profit de sociétés détenues et/ou dirigées par M. Rhodes, elle n'avait pas agi de **manière honnête, loyale et professionnelle, servant au mieux les intérêts des clients.**

Enfin, la Commission a également estimé que SPI n'avait pas respecté ses obligations en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

Décision du 10 novembre 2023 à l'encontre de France Safe Media et son dirigeant

La Commission des sanctions a prononcé à l'égard de la société France Safe Media (FSM) une sanction pécuniaire d'un montant de 300 000 euros assortie d'une interdiction d'exercer l'activité d'agent lié et le service de réception-transmission d'ordres (RTO) pendant une durée de 10 ans. Elle a également prononcé à l'encontre de M. Lior Mattouk, son gérant, une sanction pécuniaire de 100 000 euros assortie d'une interdiction de gérer ou de diriger un établissement exerçant l'activité d'agent lié et le service de RTO pendant une durée 10 ans.

Extrait des 5 séries de manquements dans le cadre de la commercialisation des ***contracts for différence*** **ou contrats financiers avec paiement d'un différentiel (CFD)** par le biais de comptes accessibles sur une plateforme en ligne dénommée « Alvexo ». Un agent lié est un intermédiaire qui agit pour le compte d'un prestataire.

- Pas de vérification que ses vendeurs disposaient d'une **qualification minimale et d'un niveau de connaissances suffisant**,.
- **Caractère lacunaire du questionnaire d'évaluation** de la connaissance et de l'expérience client et le caractère inadapté du système de notation associé à ce questionnaire,
- Les chargés de clientèle **intervenaient dans le processus d'évaluation des clients** potentiels en les invitant à modifier leur réponse ou à remplir de nouveau le questionnaire, ce qui privait ledit questionnaire de toute utilité.
- Carences dans la communication promotionnelle de FSM pour les CFD : absence d'avertissement approprié sur les risques inhérents aux CFD sur les bannières promotionnelles et le non respect de l'interdiction de promotion de comptes CFD autres que ceux à risque limité.

Deux décisions du 19 juin 2023, à l'encontre de la société Crédit Industriel et Commercial et de la Banque CIC Sud-Ouest

La Commission a prononcé à l'encontre de la société Crédit Industriel et Commercial un avertissement assorti d'une sanction pécuniaire d'un million d'euros, et à l'encontre de la Banque CIC Sud-Ouest, une sanction pécuniaire de deux cent cinquante mille euros.

Extrait

- Manquement à l'obligation de se doter, dans le cadre de son activité de service de conseil en investissement, d'un **dispositif efficace et opérationnel d'évaluation de l'adéquation des investissements** proposés aux clients.

- Pas de procédure de **catégorisation des clients** conforme à la réglementation en vigueur

- Manquement à l'obligation de commercialiser des instruments financiers **adaptés aux profils des clients**, ainsi qu'à l'obligation de disposer, pour leur activité de conseil en investissement, d'un dispositif de contrôle efficace et opérationnel.

- Méconnaissance de l'obligation de fournir à ses clients une **information claire, exacte et non trompeuse sur les coûts et frais** inhérents aux instruments financiers recommandés.

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

MIF2 ET LA RELATION CLIENTS-CONSEILLERS

Quelques points de repère

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

MIF2, DIRECTIVE APPLICABLE DEPUIS LE 3 JANVIER 2018

Dans la continuité de la directive MIF, une règlementation européenne qui concerne tous les aspects des marchés d'instruments financiers

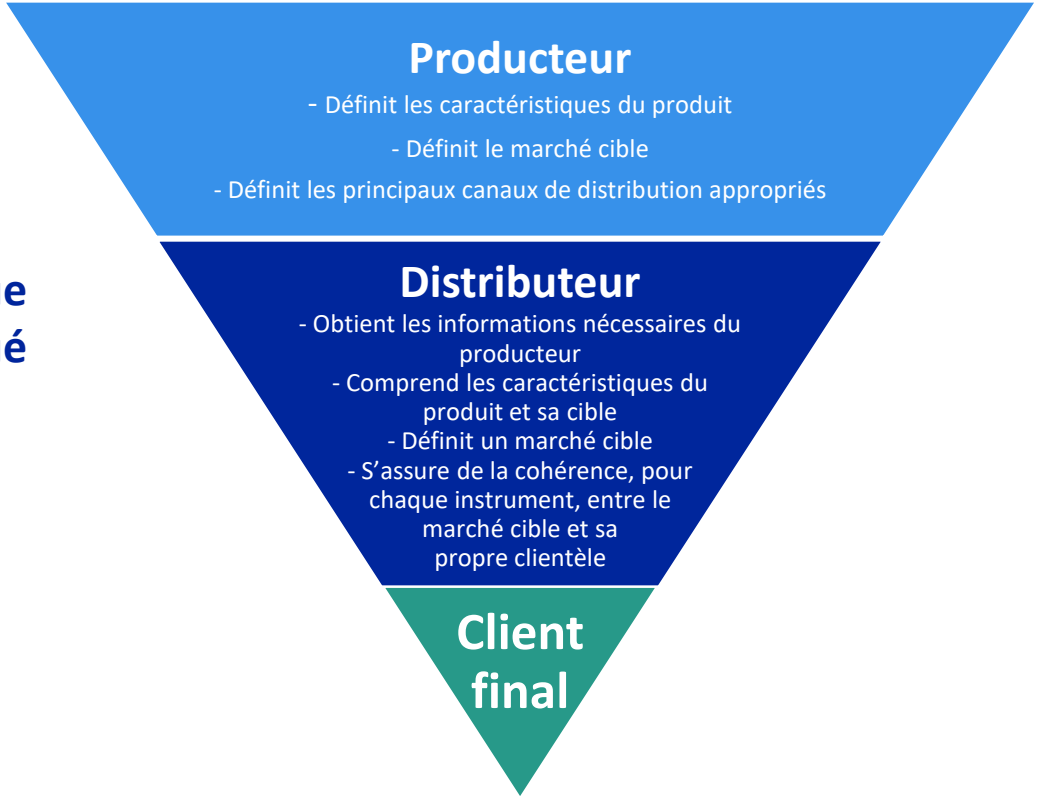
Et comprenant différents niveaux de régulation :

- **Directive MIF 2 et règlement MiFIR : niveau 1**
- **Directive déléguée MIF 2, règlement délégué MIF 2, règlement délégué MiFIR, standards techniques : niveau 2**
- **Orientations (Guide Lines), questions-réponses (Q&A) et opinions : niveau 3**

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

GOUVERNANCE PRODUIT

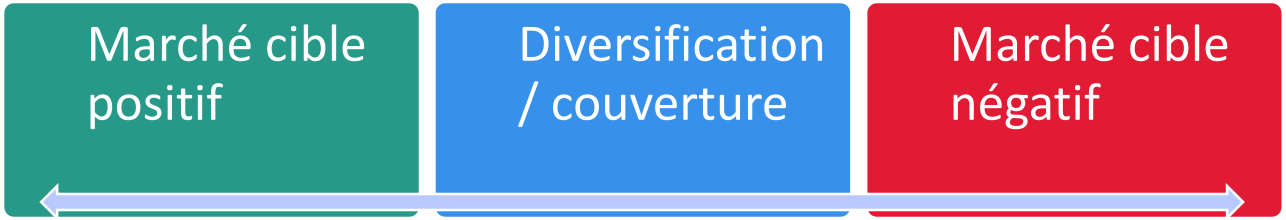
Objectif : s'assurer que le produit est distribué aux bons clients



GOUVERNANCE PRODUIT

Détermination d'un marché cible mais aussi d'un marché cible négatif, c'est-à-dire des caractéristiques des investisseurs pour lesquels le produit est strictement incompatible

- ☐ Exigence renforcée de justification des ventes



LES VÉRIFICATIONS D'ADÉQUATION

Une connaissance plus fine des clients

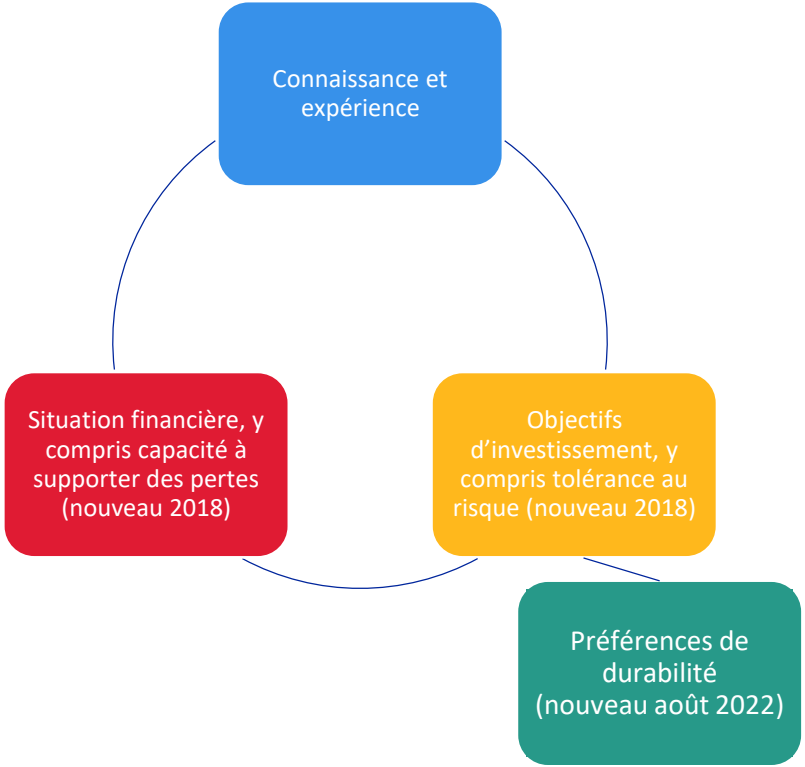
- ☐ Introduction des notions de capacité à subir des pertes et de tolérance au risque, puis des préférences de durabilité

Fiabilité des informations

- ☐ Information des clients de l'importance de fournir des informations exactes et actualisées
- ☐ Intelligibilité pour le client des questions posées

Remise d'un rapport d'adéquation

- ☐ Précise de quelle manière le conseil répond aux préférences, aux objectifs et autres caractéristiques du client



AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

L'INFORMATION DÉLIVRÉE AUX CLIENTS

Principes généraux : information claire, correcte et non trompeuse

Information sur les coûts et frais : obligation de communiquer l'ensemble des coûts et frais

- ☐ Relatifs aux services, notamment le coût des conseils
- ☐ Relatifs aux instruments financiers recommandés ou commercialisés
- ☐ Et la manière dont le client peut s'en acquitter
  - → Le client doit pouvoir saisir le coût total, ainsi que l'effet cumulé sur le retour sur investissement
  - → Le cas échéant, fourniture des informations régulièrement, au moins une fois par an, pendant la durée de l'investissement

Information **ex-ante** « en temps voulu » avant le service

Information **ex-post** annuelle

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

LES CONSTATS DES VISITES MYSTERE

La dernière campagne risquophile/risquophobe

https://www.amf-france.org/fr/actualites-publications/communiques/communiques-de-lamf/visites-mystere-en-agences-des-progres-accomplis-dans-le-questionnement-du-client-mais-des

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

QU’EST-CE QUE DES VISITES MYSTÈRE ?

Une étude où un enquêteur joue le rôle d’un client ou prospect afin de connaître concrètement la commercialisation d’un produit ou d’une gamme de produits.

De nombreuses entreprises y recourent, dans tous les secteurs y compris bancaire, afin notamment de mesurer la qualité et la satisfaction clients.

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS
AMF

POURQUOI ET DEPUIS QUAND L'AMF FAIT DES VISITES MYSTÈRE ?

Pourquoi ?

- Avoir une vision concrète sur la commercialisation des produits financiers, mieux connaître les bonnes et mauvaises pratiques et engager un dialogue avec les professionnels concernés
- Ce n'est pas un outil de contrôle

Comment ?

- Avec un prestataire externe spécialisé, sur la base d'un scénario et d'une grille de restitution élaborés par l'AMF
- Avec un respect strict de l'anonymat
- En agence, dans les 11 grands réseaux bancaires* à Paris et en province, ou en ligne

Depuis quand ?

- Depuis 2010, avec des scénarios récurrents, risquophile et risquophobe, pour mesurer les évolutions, et des scénarios spécifiques pour creuser certaines problématiques
- 26 campagnes déjà réalisées

* Caisse d'Epargne, Banque Populaire, La Banque Postale, Crédit Mutuel, CIC, Crédit Agricole, BNP Paribas, Société Générale, LCL, Crédit Mutuel Arkéa, HSBC

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

MAIS QUI SONT MADAME PHILE ET MONSIEUR PHOBE ?

Madame Phile et Monsieur Phobe sont nos prospects mystère, ils prennent rendez-vous dans une agence bancaire car ils souhaitent avoir un avis autre que celui de leur banque pour placer une importante somme d'argent.

Madame Phile

- Elle souhaite placer 50 000€.
- Elle dispose déjà d'une épargne y compris en actions et n'a pas besoin de cet argent à court terme.
- Elle souhaite un rendement attractif quitte à perdre 20% du capital investi.
- Elle a une bonne connaissance et expérience.

Monsieur Phobe

- Il souhaite placer 50 000€.
- Il dispose déjà d'une épargne sur des produits avec peu de risque.
- Il voudrait avoir de meilleurs rendements et est prêt à investir un peu sur les marchés financiers.
- Il a une connaissance moyenne et son expérience est limitée.

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

UN QUESTIONNEMENT EN PROGRESSION MAIS A PARFAIRE

Une découverte plus approfondie de la situation du prospect, y compris la capacité à supporter des pertes

Le conseiller interroge le client sur sa situation :	Phobe (2018)	Phobe (2022)	Phile (2018)	Phile (2022)
Sa situation professionnelle	91%	81%	81%	88%
Sa situation familiale	89%	88%	89%	91%
Ses revenus	80%	76%	71%	78%
Son patrimoine immobilier	81%	82%	80%	84%
Le montant de son épargne financière globale	82%	81%	81%	84%
La répartition de son épargne	81%	88%	79%	85%
Sa situation fiscale	65%	67%	58%	72%
Ses charges	74%	72%	50%	73%
Sa capacité à supporter des pertes	64%	67%	32%	69%

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

UN QUESTIONNEMENT EN PROGRESSION MAIS A PARFAIRE

Un questionnement qui s’est professionnalisé sur les objectifs, mais pas encore assez sur les aspects de risques

Le conseiller interroge le client sur ses objectifs :	Phobe (2018)	Phobe (2022)	Phile (2018)	Phile (2022)
Ses projets et objectifs financiers	86%	93%	90%	95%
Son horizon de placement	88%	87%	83%	92%
Son appétence à prendre des risques (% du K investi)	78%	79%	66%	73%
Sa tolérance aux risques	51%	47%	28%	55%
NOUVEAU Ses préférences en matière de durabilité		52%		59%

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

UN QUESTIONNEMENT EN PROGRESSION MAIS A PARFAIRE

Les connaissances et expériences questionnées en-deçà de l'attendu en dépit d'une progression

	PHOBE			PHILE		
Le conseiller vous :	**2015**	**2018**	**2022**	**2015**	**2018**	**2022**
Interroge sur vos connaissances en matière de produits financiers	42%	42%	60%	37%	28%	70%
Demande d'évaluer vous-même vos connaissances en matière de produits financiers	-	21%	41%	-	16%	53%
Demande votre expérience en matière financière	-	42%	52%	-	30%	59%

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

UNE INFORMATION INEGALEMENT EQUILIBREE SELON LE TYPE DE PRODUIT

Un déséquilibre persistant dans la présentation des avantages et inconvénients des enveloppes

	PHOBE			PHILE		
	2015	2018	2022	2015	2018	2022
Base	-	*74*	*50*	-	*81*	*53*
Avantages PEA/compte-titres	87%	61%	94%	73%	78%	96%
Inconvénients PEA/compte-titres	70%	46%	56%	46%	72%	67%
Le conseiller présente :						
Le **fonctionnement**	57%	54%	94%	62%	64%	91%

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

UNE INFORMATION INEGALEMENT EQUILIBREE SELON LE TYPE DE PRODUIT

Les frais présentés de façon trop inégale et parfois inadéquate

	PHOBE			PHILE		
	2015	2018	2022	2015	2018	2022
Base	-	*74*	*50*	-	*81*	*53*
Le conseiller présente **les frais associés au CT / PEA**	36%	42%	58%	25%	38%	66%
Base	-	*6*	*29*	-	*17*	*34*
Le conseiller présente **les frais associés au PER**	-	0%	62%	-	6%	64%

Instruments financiers	PHOBE	PHILE
	2022	2022
Base	*65*	*68*
Les **frais suivants** sont présentés :		
Frais d'entrée	29%	29%
Frais de sortie	12%	11%
Frais de gestion annuelle	26%	18%
Autres frais	8%	8%
Aucun frais	25%	34%

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

LA FIN DE L'ENTRETIEN

Les conseillers résument majoritairement la situation du visiteur mystère mais ne remettent pas de rapport d'adéquation

PHOBE	Global 2018	Prospects	Nx clients	Global 2022	Prospects	Nx clients
Base	*109*	*99*	*10*	*105*	94	11
A la fin de l'entretien, le conseiller **résume votre situation**	57%	53%	100%	65%	63%	82%
Quand le **profil d'investisseur** est indiqué, celui-ci est indiqué **oralement**	35%	44%	-	57%	58%	50%
Quand le **profil d'investisseur** est indiqué, celui-ci est indiqué **dans le rapport d'adéquation**				5%	4%	17%
Remise du rapport d'adéquation	5%	3%	20%	8%	6%	18%

PHILE	Global 2018	Prospects	Nx clients	Global 2022	Prospects	Nx clients
Base	*108*	*99*	*9*	*105*	94	11
A la fin de l'entretien, le conseiller **résume votre situation**	52%	54%	33%	64%	64%	64%
Quand le **profil d'investisseur** est indiqué, celui-ci est indiqué **oralement**	35%	42%	14%	43%	43%	45%
Quand le **profil d'investisseur** est indiqué, celui-ci est indiqué **dans le rapport d'adéquation**				5%	5%	9%
Remise du rapport d'adéquation	5%	2%	33%	11%	11%	9%

UN UNIVERS D'INVESTISSEMENT EN EVOLUTION

AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS

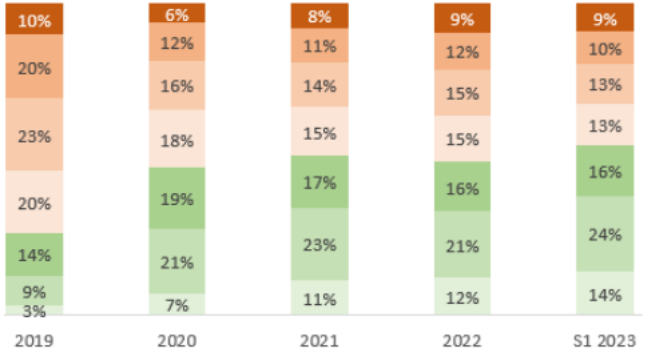
DE NOUVEAUX INVESTISSEURS + JEUNES, CONNECTES

12 % des Français de 18 ans et plus ont investi pour la 1ère fois depuis 2020 (OCDE pour l'AMF).

Un nouvel investisseur sur sept a moins de 25 ans

Au 1er semestre 2023, 38 % des nouveaux investisseurs en actions avaient moins de 35 ans, contre 28 % en 2020. La catégorie des moins de 25 ans a représenté à elle seule 14 % du total des nouveaux investisseurs.

Évolution de la répartition par âge des nouveaux investisseurs particuliers, depuis 2019



Source : déclarations des transactions, AMF

Quelles sont vos sources d'information avant d'effectuer un placement en bourse ou en cryptomonnaie ?

Base : les nouveaux investisseurs qui cherchent de l'information

Source : OCDE, novembre 2023

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

DE NOUVEAUX INVESTISSEURS QUI CROIENT SAVOIR ET, JOUEURS…

Des connaissances souvent surestimées

Les nouveaux investisseurs particuliers ont un niveau de connaissances financières plutôt faible, en particulier les jeunes de 18 à 24 ans ainsi que ceux appartenant aux CSP-.

Plusieurs concepts clés tels que la diversification des actifs, l'impact de l'inflation ou le fait que le rendement passé ne reflète pas nécessairement le rendement futur, ne sont pas bien compris par de nombreux nouveaux investisseurs. Par exemple, seuls 48 % pensent que la répartition d'un capital sur plusieurs placements financiers est de nature à réduire le risque pris (60 % des investisseurs traditionnels[2]).

En outre, beaucoup de nouveaux investisseurs surestiment leurs connaissances financières. Ainsi, 67 % d'entre eux estiment s'y connaître, contre 58 % des investisseurs plus anciens[2]. Or, ces « connaisseurs » ont plus fréquemment donné de mauvaises réponses alors que ceux qui ont estimé que leurs connaissances étaient basses ont donné davantage de réponses correctes. ■

[2] Source : chiffres concernant l'ensemble des investisseurs, anciens et récents, interrogés dans le cadre du Baromètre AMF de l'épargne et de l'investissement (octobre 2022).

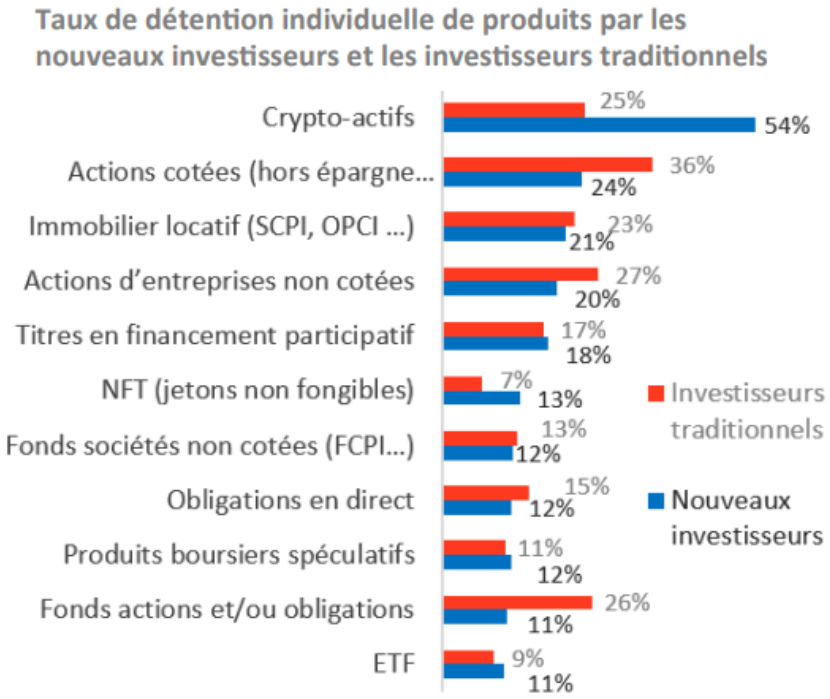
Les nouveaux investisseurs sont aussi des « joueurs »

La plupart des nouveaux investisseurs déclarent jouer, régulièrement ou occasionnellement, à des jeux d'argent, en ligne ou non :

- 58 % d'entre eux jouent à des jeux d'argent (poker, casino), dont 21 % régulièrement,
- 79 % à des jeux de hasard payants (grattage, loto…), dont 27 % régulièrement,
- 68 % font des paris sur des compétitions sportives, dont 26 % régulièrement. ■

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

LA DETENTION D'ACTIFS DES NOUVEAUX INVESTISSEURS



Source : OCDE, novembre 2023

MAIS LE CONSEILLER EST UN TIERS DE CONFIANCE

Les conseillers demeurent la principale source d'information des épargnants

Interrogés sur leurs sources d'information avant d'effectuer un placement, 46 % des Français citent le **conseiller bancaire ou financier**. Ce sont plus fréquemment les personnes de plus de 55 ans (55 % d'entre elles, contre 29 % des moins de 35 ans), ou encore celles qui ont répondu correctement aux questions de connaissances (56 % d'entre elles, contre 29 % de celles qui ont mal répondu).

41 % des investisseurs citent le conseiller (32 % des nouveaux investisseurs[4]).

Dans le même temps, 22 % des personnes interrogées indiquent se tourner vers leurs **proches**. Les investisseurs sont 21 % à se tourner vers leurs proches (39 % des nouveaux investisseurs[4]).

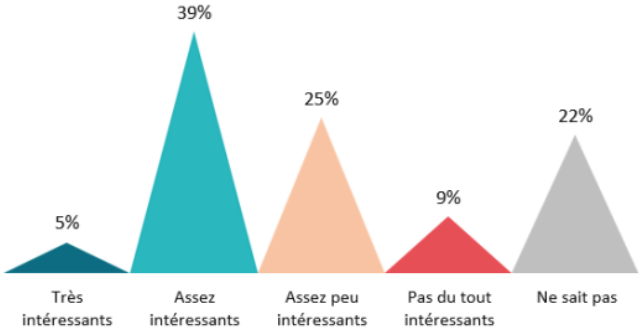
Progression de l'utilisation du document d'informations clés (DIC)

Parmi les 29 % d'épargnants ayant répondu avoir connaissance du DIC, une petite moitié a indiqué l'avoir déjà utilisé. Cette proportion est en forte progression en 2023. Elle n'était que de 38 % en 2022. ■

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

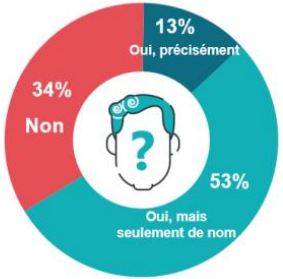
LA FINANCE DURABLE

Diriez-vous que les placements responsables sont…



Source : Les Français et les placements responsables, OpinionWay, juillet 2023

Connaissiez-vous l'existence des placements dits « responsables » ou « durables » ?



Source : Les Français et les placements responsables, OpinionWay, juillet 2023

De fortes attentes vis-à-vis des conseillers

Les conseillers sont au centre des besoins d'accompagnement des épargnants. 64 % des personnes interrogées pensent qu'il est important que leur conseiller bancaire ou financier leur demande s'ils souhaitent réaliser des placements responsables. 10 % ont répondu avoir déjà interrogé leur conseiller financier concernant les placements « responsables ». 69 % d'entre eux estiment avoir obtenu une réponse satisfaisante, moins toutefois qu'en 2021 (77 %).

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

L'AMF FOURNIT DES OUTILS ET SERVICES A l'EPARGNANT ET … AU CONSEILLER

AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS
AMF

ACCOMPAGNER LES ÉPARGNANTS DANS LEUR DÉMARCHE D'ÉPARGNE

- ☐ Un espace dédié sur le site internet, l'espace épargnants

  → Des articles, des guides, des vidéos, des infographies, des simulateurs

  https://www.amf-france.org/fr/espace-epargnants/lamf-et-vous

- ☐ Une page Facebook, AMF Epargne Info Service
- ☐ Un compte Instagram AMF, @AMF_actu
- ☐ Une newsletter tous les 2 mois pour rester informé

- ☐ Une équipe dédiée pour répondre à leurs questions, Epargne Info Service
- ☐ Un service de médiation gratuit et confidentiel de résolution à l'amiable des litiges

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS
AMF

PRÉVENIR LES ARNAQUES

Une application dédiée à la protection de l'épargne AMF Protect Epargne

- ☐ Obtenir une indication sur le niveau de risque d'arnaque d'une proposition d'investissement
- ☐ Consulter et rechercher facilement dans les listes noires et les listes blanches
- ☐ Signaler des fraudes à l'AMF
- ☐ Se tenir informé des alertes et mises en garde de l'AMF
- ☐ Contacter l'AMF ou un autre interlocuteur selon son besoin

https://protectepargne.amf-france.org/#/

Des campagnes régulières sur les réseaux sociaux

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

L'OBSERVATOIRE DE L'ÉPARGNE

Objectifs

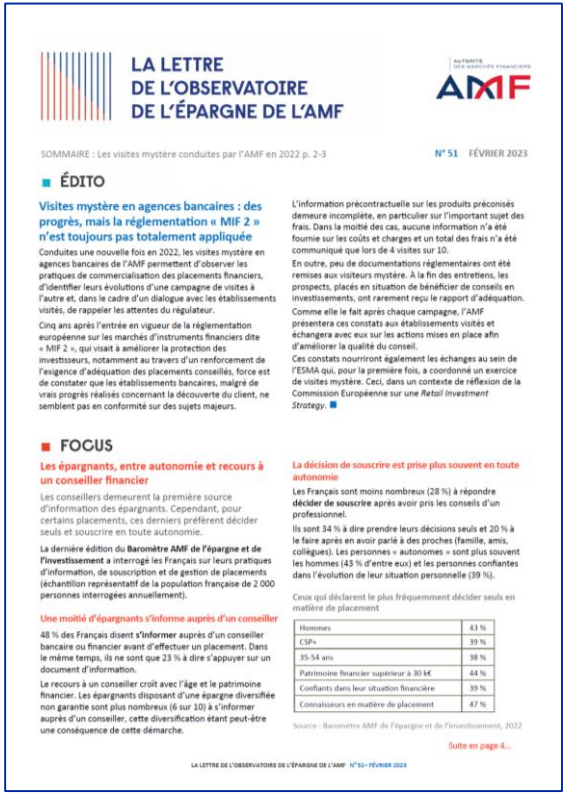
- ☐ Connaître le marché de l'épargne, les comportements et attentes des épargnants ainsi que les pratiques de commercialisation des établissements

De nombreux contenus diffusés en externe

- ☐ 5 lettres de l'observatoire de l'épargne chaque année
- ☐ Des rapports d'études
- ☐ Un tableau de bord trimestriel des investisseurs particuliers actifs

Derniers thèmes des LOE

- ☐ Février 2023 : les visites mystère
- ☐ Novembre 2022 : 6e édition du Baromètre de l'épargne et de l'investissement
- ☐ Juin 2022 : la détention de placements
- ☐ Avril 2022 : Les publicités sur les placements
- ☐ Février 2022 : les frais des placements financiers



LA LETTRE DE L'OBSERVATOIRE DE L'ÉPARGNE DE L'AMF

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

SOMMAIRE : Les visites mystère conduites par l'AMF en 2022 p. 2-3

N° 51 FÉVRIER 2023

ÉDITO

Visites mystère en agences bancaires : des progrès, mais la réglementation « MIF 2 » n'est toujours pas totalement appliquée

Conduites une nouvelle fois en 2022, les visites mystère en agences bancaires de l'AMF permettent d'observer les pratiques de commercialisation des placements financiers, d'identifier leurs évolutions d'une campagne de visites à l'autre et, dans le cadre d'un dialogue avec les établissements visités, de rappeler les attentes du régulateur.

Cinq ans après l'entrée en vigueur de la réglementation européenne sur les marchés d'instruments financiers dite « MIF 2 », qui visait à améliorer la protection des investisseurs, notamment au travers d'un renforcement de l'exigence d'adéquation des placements conseillés, force est de constater que les établissements bancaires, malgré de vrais progrès réalisés concernant la découverte du client, ne semblent pas en conformité sur des sujets majeurs.

L'information précontractuelle sur les produits préconisés demeure incomplète, en particulier sur l'important sujet des frais. Dans la moitié des cas, aucune information n'a été fournie sur les coûts et charges et un total des frais n'a été communiqué que lors de 4 visites sur 10.

En outre, peu de documentations réglementaires ont été remises aux visiteurs mystère. À la fin des entretiens, les prospects, placés en situation de bénéficier de conseils en investissements, ont rarement reçu le rapport d'adéquation.

Comme elle le fait après chaque campagne, l'AMF présentera ces constats aux établissements visités et échangera avec eux sur les actions mises en place afin d'améliorer la qualité du conseil.

Ces constats nourriront également les échanges au sein de l'ESMA qui, pour la première fois, a coordonné un exercice de visites mystère. Ceci, dans un contexte de réflexion de la Commission Européenne sur une *Retail Investment Strategy*.

FOCUS

Les épargnants, entre autonomie et recours à un conseiller financier

Les conseillers demeurent la première source d'information des épargnants. Cependant, pour certains placements, ces derniers préfèrent décider seuls et souscrire en toute autonomie.

La dernière édition du **Baromètre AMF de l'épargne et de l'investissement** a interrogé les Français sur leurs pratiques d'information, de souscription et de gestion de placements (échantillon représentatif de la population française de 2 000 personnes interrogées annuellement).

Une moitié d'épargnants s'informe auprès d'un conseiller

48 % des Français disent **s'informer** auprès d'un conseiller bancaire ou financier avant d'effectuer un placement. Dans le même temps, ils ne sont que 23 % à dire s'appuyer sur un document d'information.

Le recours à un conseiller croît avec l'âge et le patrimoine financier. Les épargnants disposant d'une épargne diversifiée non garantie sont plus nombreux (6 sur 10) à s'informer auprès d'un conseiller, cette diversification étant peut-être une conséquence de cette démarche.

La décision de souscrire est prise plus souvent en toute autonomie

Les Français sont moins nombreux (28 %) à répondre **décider de souscrire** après avoir pris les conseils d'un professionnel.

Ils sont 34 % à dire prendre leurs décisions seuls et 20 % à le faire après en avoir parlé à des proches (famille, amis, collègues). Les personnes « autonomes » sont plus souvent les hommes (43 % d'entre eux) et les personnes confiantes dans l'évolution de leur situation personnelle (39 %).

Ceux qui déclarent le plus fréquemment décider seuls en matière de placement

Hommes	43 %
CSP+	39 %
35-54 ans	38 %
Patrimoine financier supérieur à 30 k€	44 %
Confiants dans leur situation financière	39 %
Connaisseurs en matière de placement	47 %

Source : Baromètre AMF de l'épargne et de l'investissement, 2022

Suite en page 4...

LA LETTRE DE L'OBSERVATOIRE DE L'ÉPARGNE DE L'AMF N° 51– FÉVRIER 2023

https://www.amf-france.org/fr/actualites-publications/publications/observatoire-de-lepargne/publications-de-lobservatoire-de-lepargne

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF

MERCI DE VOTRE ATTENTION

Des questions ?

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS
AMF