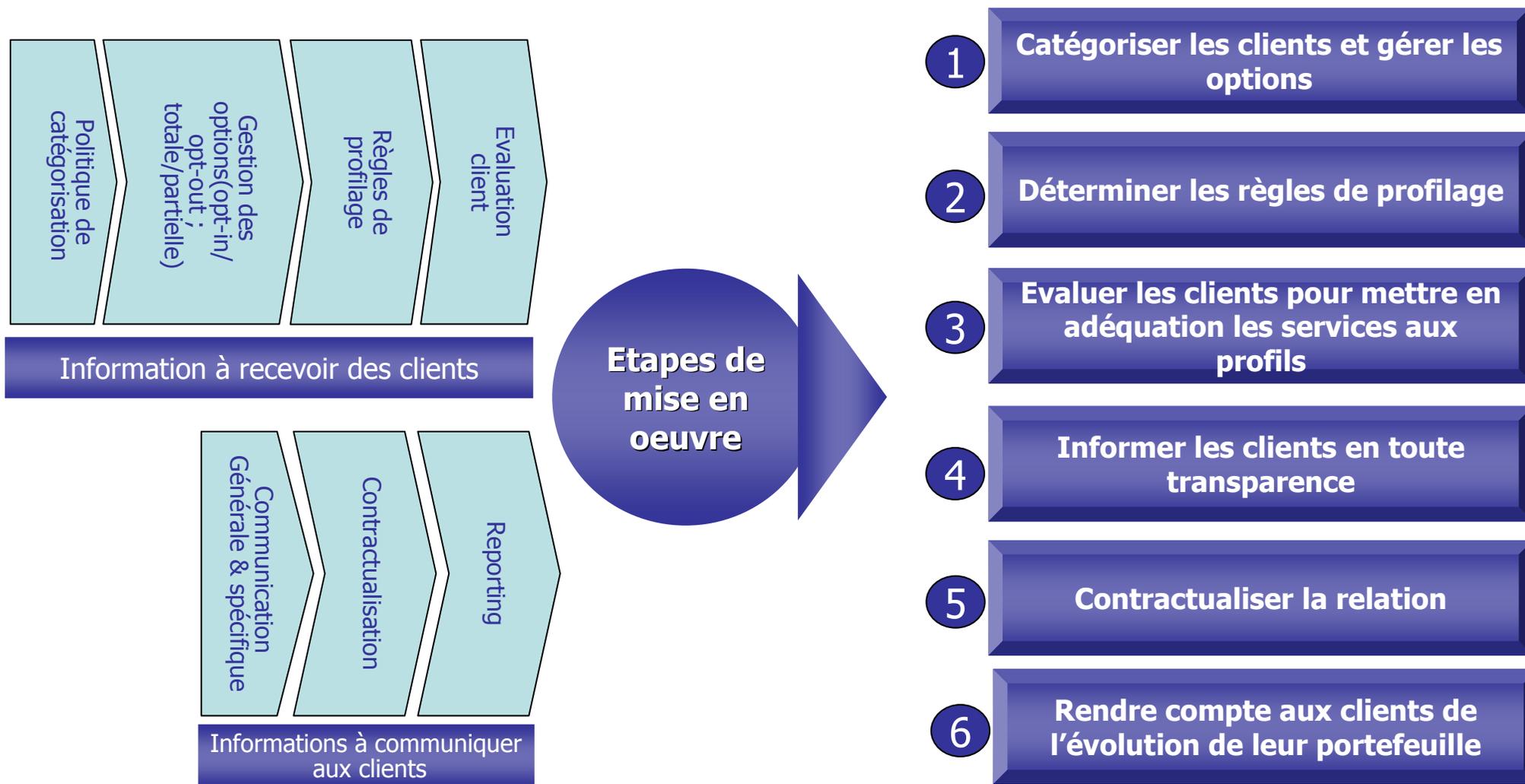


# Une relation client axée sur l'échange d'informations

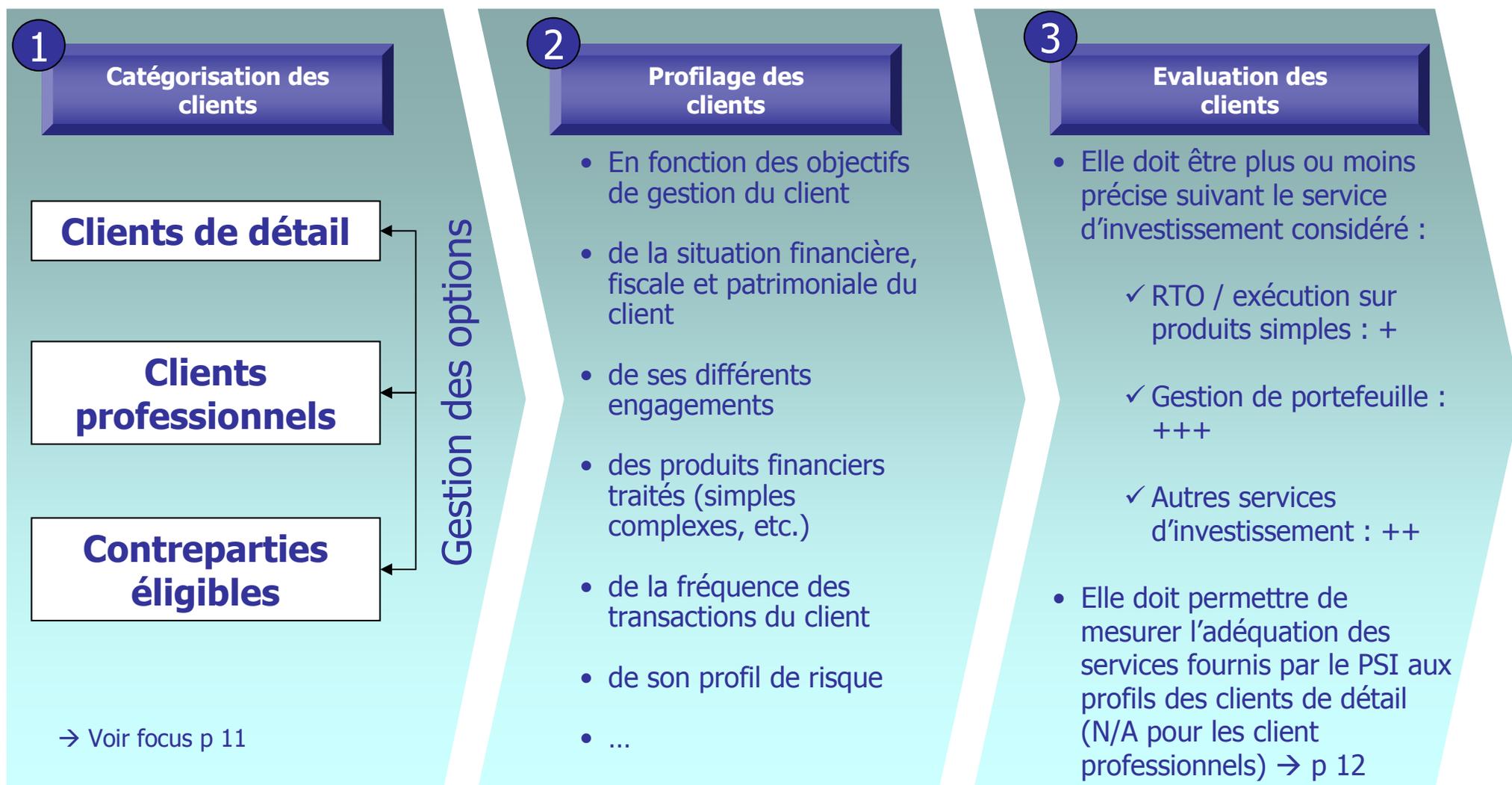
*Pour le régulateur, la relation entre PSI et clients trouve ses fondements dans :*

- ▶ *Une meilleure connaissance des clients via leur profilage / évaluation*
- ▶ *La protection des clients via notamment la transparence des frais*



# Une relation client axée sur l'échange d'informations (1/2)

## 1. Informations à recevoir du client



# La catégorisation des clients

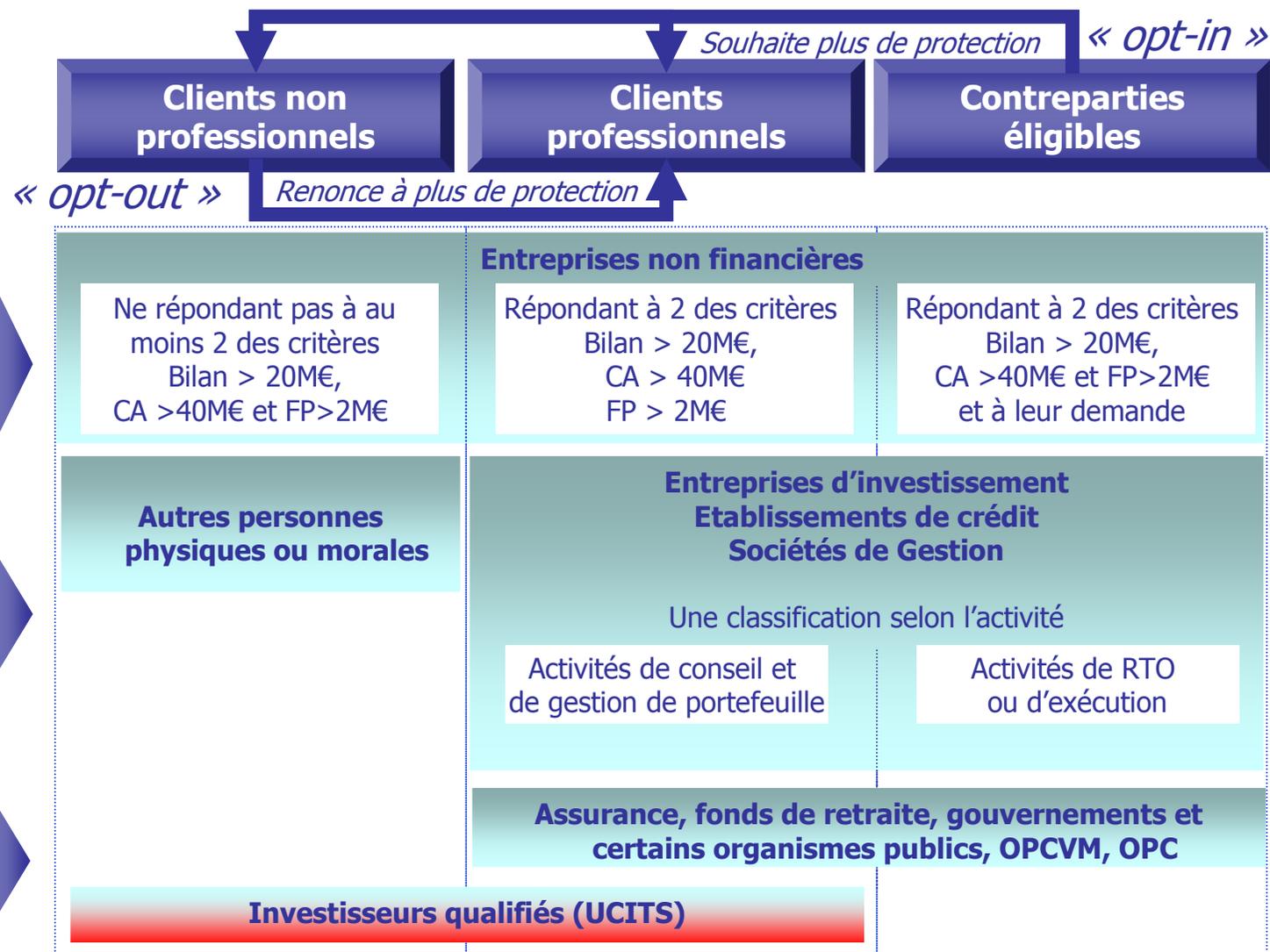
Une 1<sup>ère</sup> approche à préciser avec le RG AMF

Par dérogation, et de sa propre initiative, un PSI peut classer :

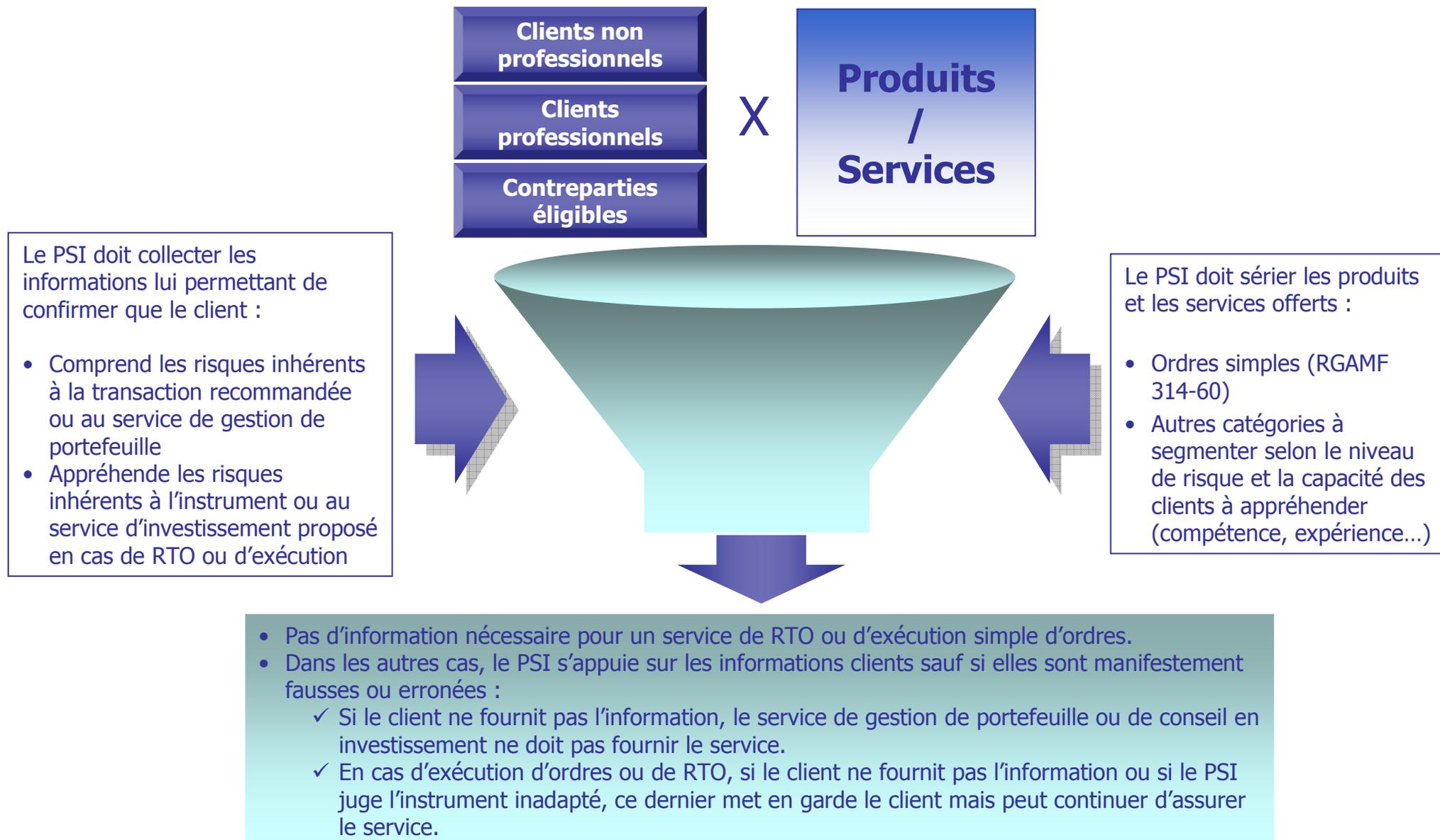
- Une contrepartie éligible en client professionnel ou en client non-professionnel
- Un client professionnel en client non-professionnel

Les clients peuvent demander à opter pour un régime plus ou moins protecteur soit de façon générale, soit pour un instrument, un service, une transaction déterminée

En cas d'opt-out, le PSI doit évaluer la capacité du client à prendre la décision d'investissement et à évaluer le risque encouru



# L'adéquation des produits et des services



# Une relation client axée sur l'échange d'informations (2/2)

## 2. Informations à communiquer au client

4

### Communication générale & spécifique

- Elles sont principalement destinées aux clients de détail :
  - ✓ Le PSI, ses activités, agréments, etc.
  - ✓ IF, fonds et stratégies
  - ✓ Risques associés
  - ✓ Préservation des IF et des fonds clients
  - ✓ Coûts et frais
  - ✓ Performances passées
  - ✓ Etc ...
- Elles doivent être encore plus précises dans le cas de gestion de portefeuille :
  - ✓ Objectifs des gérants
  - ✓ Méthode d'évaluation des IF composant le portefeuille
  - ✓ Etc...

5

### Informations types de la contractualisation

- Chaque contrat passé avec un client doit notamment comprendre :
  - ✓ Sa catégorie / classification
  - ✓ Son droit à en changer
  - ✓ Son évaluation
  - ✓ Sa non évaluation (si uniquement RTO / exécution sur produits simples)
  - ✓ La description de l'EI et de ses services
  - ✓ les IF traités et les stratégies de l'EI
  - ✓ les systèmes d'exécution
  - ✓ La charte de politique de meilleure exécution
  - ✓ Les coûts et frais pratiqués par produit

6

### Reportings

- Des rapports (hors avis d'opéré) comprenant l'évolution de la performance et les coûts et frais associés doivent être adressés périodiquement aux clients
- Les comptes-rendus (avis d'opéré) doivent répondre à des spécifications précises → voir Best Execution (reporting post trade)