



Extrait de la « Revue de l'ACPR » numéro 31 (janvier - février 2017)

Rubrique protection de la clientèle

En 2010, l'ACPR et l'AMF ont élaboré ensemble des éléments de doctrine portant sur la commercialisation d'instruments financiers qualifiés de « complexes » (notamment les fonds à formules et titres de créance complexes). La position AMF 2010-05 vise la commercialisation directe de ces produits par des prestataires de services d'investissement tandis que la recommandation ACPR 2010-R-01 porte sur leur commercialisation sous forme d'unités de compte de contrats d'assurance vie.

Pour certains de ces produits, les services des deux autorités ont constaté un déplacement de la complexité qui résidait généralement dans leur formule de calcul vers le ou les sous-jacents de référence. De même que l'AMF, l'ACPR a souhaité attirer l'attention des organismes et intermédiaires d'assurance sur les risques attachés à ces produits, notamment le risque de leur inintelligibilité. En effet, leurs performances peuvent reposer sur des indices évoluant selon des mécanismes complexes ou dont la composition peut comporter une part de « discrétion » – qu'il s'agisse de la sélection ou de la pondération de leurs composants – autant à la création qu'ultérieurement.

L'ACPR a ainsi modifié sa recommandation (devenue 2016-R-04, publiée le 9 janvier 2017), afin d'illustrer les critères de complexité n° 2 (caractère inhabituel de l'instrument financier en raison du ou des sous-jacents utilisés) et n° 4 (nombre de mécanismes compris dans la formule de calcul du gain ou de la perte de l'unité de compte supérieur à trois) par des exemples caractéristiques des pratiques observées. L'objectif est d'appeler à la vigilance des acteurs de marché sur les éléments de particulière complexité que comportent ce type de produits et de souligner leur inclusion dans le champ de sa recommandation.

De surcroît, les moyens mis en oeuvre par les organismes et intermédiaires d'assurance pour la commercialisation de ces produits devraient comprendre un dispositif de formation des personnels de vente adapté à leur complexité.