
Politique en matière de réception ou versement de commissions «Inducement»

Versions	Date	Auteur	Approbation
V1 – Création	11/11/2016	Compliance	Conseil d'Administration du 16.12.2016
V2- mise à jour periodique	14/07/2018		
V3- mise à jour periodique	30/12/2019	Compliance	Conseil
	30/12/2020		d'Administration du
	30/12/2021		27.08.2018

Table des matières

1. Cadre Legal	3
2. Definition	4
3. Politique	5
4. Rôle du Département Compliance	9
5. Communication interne	10
6. Mises à jour	11

1. Cadre Legal

Principaux textes légaux et réglementaires en vigueur au Luxembourg:

- CSSF Circular 07/307 ;
- CSSF Circular 10/437;
- Loi du 13 Juillet 2007 relative aux marchés d'instruments financiers ;
- Règlement Grand-Ducal du 13 Juillet 2007 relatif aux exigences organisationnelles et aux règles de conduite dans le secteur financier
- EU Commission Recommendation 2009/384/EC of 30 April 2009 on the remuneration policies in the financial sector;
- UCITS V Directive: Directive 2014/91/EU;
- ESMA guidelines (ESMA/2013/232);
- ESMA guidelines 2015/ESMA/1172;
- ESMA guidelines ESMA/2016/411;
- Directive 2014/65/EU;
- Commission Delegated Directive (EU) 2017/593;
- Commission Delegated Regulation (EU) 2017/565;

2. Définition

Les «inducements», c'est-à-dire les rémunérations, commissions ou avantages non monétaires versés ou fournis à un tiers ou par celui-ci dans le cadre de la prestation d'un service d'investissement ou d'un service auxiliaire font l'objet de toutes les attentions, tant de la part des régulateurs nationaux que des autorités européennes. L'article 24 (9) de la Directive 2014/65/EU d'application de MIFID II vise ces rémunérations, commissions ou avantages non monétaires.

3. Politique

Afin de permettre au Client de bénéficier d'opportunités d'investissement diversifié, la Banque lui offre une gamme étendue de produits.

La Banque peut bénéficier des commissions lorsqu'elle fournit un conseil en investissement ou émet une recommandation.

L'expertise et le savoir-faire des gestionnaires dont le Client in fine bénéficie sont renforcés et la qualité du service rendu en est accrue. Ceci suppose dans le chef de la Banque une recherche de l'expérience en gestion et un examen de l'industrie des fonds notamment.

Cette politique de sélection basée sur des critères objectifs tant quantitatifs que qualitatifs tels que la performance, le style de gestion, la capacité de gérer le risque, la capacité de «surperformer» le marché ou encore la rigueur dans le respect du style de gestion nécessite une infrastructure spécifique et un suivi constant (analyse de la stratégie d'investissement, due diligence, rencontres avec les gestionnaires des OPC, suivi de la performance, de la stratégie d'investissement, de la conformité des portefeuilles au style de gestion).

Suivant a cette politique de sélection, la Banque peut recevoir rétrocession d'une partie des avantages monétaires ou des frais ou commissions payés par le client aux distributeurs des produits, des actifs externes, aux gestionnaires ou introducteurs de produits, actives externes sélectionnées par la Banque.

Par contre la Banque peut verser une partie des avantages monétaires reçus ou des frais ou commissions payés par le client à la Banque, à des tiers, tels que des distributeurs de produits, des actifs externes, gestionnaires ou introducteurs.

En outre, la Banque peut rémunérer certains tiers par l'intermédiaire desquels le Client entre en relation avec la Banque et sans lesquels le Client ne serait pas entré en relation avec elle. Il s'agit par conséquent d'intérêts communs entendus entre tous: la Banque sélectionne des tiers susceptibles de lui présenter des Clients, ces tiers sélectionnent des Clients recherchant un établissement bancaire pour l'un ou l'autre service conforme à leurs souhaits. Aussi, ce rôle de sélection réciproque peut, dans certains cas, justifier une rémunération ponctuelle ou récurrente afin notamment de préserver la stabilité de la relation entre tous les intervenants : la relation entre le tiers et la Banque, la relation entre la Banque et le Client et éventuellement la relation entre le Client et le tiers si ce dernier est amené à défendre voire à gérer les intérêts dudit Client auprès de la Banque.

La Banque prendra des frais, une commission ou un avantage non monétaire afin d'améliorer la qualité du service du au client, lorsque les conditions suivantes sont remplies:

- a) si cela est justifié par la fourniture d'un service supplémentaire ou de niveau supérieur au client concerné, proportionnelle au niveau des inducements reçues;
- b) si cela ne profite pas directement à l'entreprise bénéficiaire, à ses actionnaires ou à ses employés, sans avantage tangible pour le client concerné;
- c) si cela est justifié par la fourniture d'un avantage continu au client concerné par rapport à une inducement permanente.

Un honoraire, une commission ou un avantage non monétaire ne sera pas considéré comme acceptable si la prestation de services au client est biaisée en raison des frais, des commissions ou des avantages non pécuniaires.

À l'heure actuelle, la Banque verse / reçoit de la parte des inducements suivants:

Avantages monétaires :

- les frais payés / reçus à/ par des tiers à des fins de développement commercial;
- Rabais ou rétrocessions des émetteurs de produits;
- Rémunération versée aux prestataires de services offrant des services de dépôt, de conseil, d'ingénierie d'actifs ou d'investissement.

Avantages non monétaires:

- Analyse financière des fournisseurs de services;
- Publications de crédit;
- Analyse de crédit;
- appels de recherche;

Avantages non monétaires mineurs:

- Les avantages en matière de cadeaux et de divertissements conformément à la réglementation et aux politiques de BPER;
- Matériel de marketing dans le cours normal des affaires (excluant la recherche);
- Échanger des idées et des commentaires (à l'exclusion des idées ou des commentaires faisant partie de la recherche) ;
- Training session;
- Conférences, séminaires et autres événements;
- Services consultatifs de notation de crédit.

Les frais, commissions et avantages non monétaires payés ou reçus par la Banque visent à améliorer la qualité des services fournis aux clients.

Ces commissions ont pour objet d'améliorer la qualité du service que la banque propose aux clients. L'incitation, est justifiée par la fourniture (à l'achat et/ou de façons continue) d'un accès à un prix compétitif, à un large éventail d'instruments financiers susceptibles de répondre à les besoins des clients, y compris un nombre approprié d'instruments financiers des tiers (« architecture ouvert »), complétée sur la requête des clients par la fourniture de rapports périodiques sur les performances des instruments financiers et sur les coûts et les frais qui y sont associés.

De plus, la Banque a mis en place des mesures afin de ne pas porter atteinte à l'obligation d'agir honnêtement, équitablement et professionnellement dans le meilleur intérêt du client.

En ce qui concerne tous paiements ou avantages reçus ou payés à des tiers, la Banque communiquera au client les informations suivantes:

- a) La Banque communiquera, avant la prestation de l'investissement ou du service auxiliaire, les informations sur le paiement ou l'avantage concerné conformément à l'article 24, paragraphe 9, deuxième alinéa, de la directive 2014/65 / UE. Les autres avantages non monétaires reçus ou payés par l'entreprise d'investissement dans le cadre du service d'investissement fourni à un client doivent être tarifés et communiqués séparément;
- b) Si la Banque n'est pas en mesure de déterminer ex-ante le montant de tout paiement, ou avantage, à recevoir ou à payer, et à la place communiqué au client la méthode de calcul de ce montant, le montant exact du paiement ou les prestations reçues ou payées sera communiqué au client sur une base ex post;
- c) La Banque informera ses clients, individuellement et au moins une fois par an, aussi longtemps que des inducements continues sont reçues en relation avec les services d'investissement fournis aux clients concernés, sur le montant réel des paiements ou avantages reçus /payés.

Les avantages non monétaires mineurs peuvent être décrits de manière générique.

Services de gestion de portefeuille

En ce qui concerne la gestion de portefeuille, la Banque restituera aux clients tous les frais, commissions ou avantages monétaires payés ou fournis par un tiers (ou une personne agissant

pour le compte d'une tierce partie) les services fournis à ce client dès que raisonnablement possible.

La Banque refusera les avantages non monétaires qui ne sont pas admissibles comme avantages mineurs non monétaires acceptables. En fait, les avantages non monétaires peuvent être considérés comme des «avantages non monétaires mineurs» dans les cas suivants:

- a) l'information ou la documentation relative à un instrument financier ou à un service d'investissement est de nature générique ou personnalisée pour refléter la situation d'un client particulier;
- b) les écrits d'un tiers commandés et payés par une société émettrice ou un émetteur potentiel afin de promouvoir une nouvelle émission par la société, ou lorsque la société tierce est engagée contractuellement et payée par l'émetteur pour produire ces documents en continu, à condition que la relation soit clairement divulguée dans le document et que le matériel soit mis à la disposition en même temps des entreprises d'investissement souhaitant le recevoir ou du grand public;
- c) la participation à des conférences, séminaires et autres manifestations de formation sur les avantages et les caractéristiques d'un instrument financier spécifique ou d'un service d'investissement;
- d) l'hospitalité d'une valeur de minimis raisonnable, telle que la nourriture et les boissons, lors d'une réunion d'affaires ou d'une conférence, d'un séminaire ou d'autres événements de formation mentionnés au point c);
- e) l'autres avantages non monétaires mineurs qu'un État membre estime pouvoir améliorer la qualité du service fourni à un client et, eu égard au niveau global des avantages procurés par une entité ou un groupe d'entités, sont d'une ampleur et d'une nature qui ne sont pas susceptibles de nuire au respect de l'obligation de la Banque d'agir dans le meilleur intérêt du client.

Les avantages non pécuniaires mineurs seront considérés comme acceptables après avoir pris en compte leur caractère raisonnable et proportionné et d'une ampleur telle qu'ils n'influenceront probablement pas le comportement de la Banque d'une manière préjudiciable aux intérêts du client.

L'information des avantages non monétaires mineurs sera communiquée avant la prestation des services de placement ou auxiliaires pertinents aux clients.

Financement de la recherche en investissement

La Banque n'acceptera et ne conservera aucun avantage non monétaire dans le cadre de la fourniture d'un service de gestion de portefeuille.

Paiements aux gestionnaires d'actifs externes (MAE)

Les MAE, qui fournissent des services de gestion d'actifs discrétionnaires et des conseils indépendants, sont en principe empêchées, en vertu du cadre MiFID II, d'accepter et de conserver les incitations, y compris les rétrocessions.

Le seul moyen pour les EAM de recevoir et de retenir les rétrocessions et pour les entreprises de payer les rétrocessions est de s'assurer que l'incitation reçue soit considérée comme un avantage non monétaire mineur, ou tombe dans le cadre des avantages monétaires autorisés, conformément à les conditions énoncées à l'article 11, paragraphe 2, de la directive MiFID II.

Dans tous les cas, la Banque s'assure que les paiements d'incitations à l'MAE ont conduit à une amélioration de la qualité de service et ont été communiqués au client final ou, le cas échéant, à des scénarios de conseil indépendant en gestion de portefeuille ont été remboursés au client final. Ces restrictions ne sont pas applicables au paiement ou à l'avantage qui permet ou est nécessaire pour la fourniture de services d'investissement, tels que les frais de garde, les frais de règlement et d'échange, les taxes réglementaires ou les frais juridiques.

L'expertise et le savoir-faire des gestionnaires dont le Client in fine bénéficie sont renforcés et la qualité du service rendu en est accrue. Ceci suppose dans le chef de la Banque une recherche de l'expérience en gestion et un examen de l'industrie des fonds notamment.

Paiements aux clients introducteurs

En principe, les paiements effectués par une entreprise à des clients introducteurs doivent toujours être considérés comme une incitation accordée au client introducteur au sens de MiFID II. Les paiements aux clients introducteurs peuvent être considérés comme des incitations autorisées lorsque l'introduction du client n'est pas liée à un service d'investissement fourni par une entreprise (par exemple, introduction du client pour les services de prêt).

Paiements à d'autres tiers

Tous les paiements à d'autres tiers, qui ne sont pas liés à un investissement ou à un service auxiliaire, ne relèvent pas des restrictions sur les incitations en vertu de MiFID II. Inversement, tout paiement à d'autres tiers en rapport avec un investissement ou un service accessoire entre dans le champ d'application du régime d'incitations MiFID II et la Banque devra donc prendre en considération les restrictions et les conditions pertinentes dans lesquelles les incitations peuvent être payées. Les conditions pertinentes pour les paiements devront être reflétées dans les arrangements contractuels avec le tiers.

4. Rôle du Département Compliance

Le Département Compliance conserve l'inventaire dans lequel tous les paiements sont identifiés et classés et dans lequel une évaluation est faite pour savoir si oui ou non ils satisfont aux exigences légales concernant « inducements ».

Le Département Compliance aura un rôle consultatif lorsque de nouveaux paiements, entrant dans le champ d'application des principes « inducements ». Le Département Compliance assumera ce rôle consultatif de la manière suivante:

- si de nouveaux paiements sont décidés, les services concernés sont tenus de demander l'avis du Département Compliance au préalable.

Le rôle consultatif de les Département Compliance n'est pas limité aux nouveaux paiements, mais s'applique quand des changements importants aux tarifs existants sont proposés.

Les changements importants comprennent:

- des modifications du montant du paiement;
- les changements de mode de calcul du paiement;
- les variations des flux de taxes.

La liste précédente n'est pas exhaustive. En cas de doute quant à savoir si une modification est concernée ou pas, les Départements doivent communiquer avec le Département Compliance.

Le Compliance Officer surveillera l'application de la politique et en rendra compte au Département Audit.

5. Communication interne

Le Compliance Officer garantira que tous les Départements et personnes concernés connaissent les règles concernant les « inducements » en fournissant les formations et les communications nécessaires.

6. Mises à jour

Le Compliance Officer examinera la politique périodiquement chaque fois qu'il y en aura nécessité.

Des mises à jour peuvent se produire en cas de:

- modifications de la législation;
- l'évolution des activités commerciales de BPER Bank Luxembourg S.A.;
- les changements organisationnels au sein de BPER Bank Luxembourg S.A.