

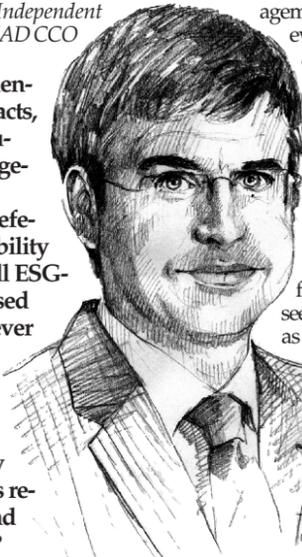
ESG MIFIDII – An Opportunity to evolve to true customer centricity?

By David SUETENS (portrait), Independent Director and Julien RENKIN, SOPLADCCO

From August 2022 the amended Mifid II Delegated acts, requires financial institutions providing wealth management services to capture the client's ESG/sustainability preferences into their client's suitability assessment and ensure that all ESG-related features of any proposed products are disclosed. However recent surveys show that approx. 60pct of clients have never received an ESG proposal from their banks/advisors, so how will our industry be ready to accommodate this requirement by August 2022 and leverage it as an opportunity?

This materially enhanced suitability assessment in MIFIDII is a key step in the roll out of the European Commission's Green Agenda. The underlying thinking for this MIFIDII enhancement is that the regulator believes that if a client is being asked whether he/she cares about ESG, a significant number of clients will answer affirmatively. The wealth manager will then have to guide them into investments that match those ESG preferences. Consequently it will encourage a flow of funds into investments that are ESG qualified and thus supporting the transition.

The past years we have witnessed a retail investing boom, driven by the rise of self-directed investments, the move towards the retailisation of the wealth man-



agement market segment combined with an ever increasing demand for ESG products and impact investing. So Financial institutions need ESG information on the distributed product (various articles have been published about this) from the asset-managers community (producers) but equally the wealth manager need information on their clients ESG preferences.

Suitability assessments as currently performed by financial institutions are often seen internally and externally by the client as an administrative (compliance) burden, even dare I say a paper-pushing exercise. Compared to other industries the financial services industry has been slower than other industries in putting the client truly at the center of the conversation. Today, many financial institutions processes are anchored to how they have always done business, this is also applicable to the suitability assessments—and often serve the needs of the bank more than the customer.

Surprisingly, this transition towards more client-centricity is seen by many as a regulatory constraint, missing the power of personalization in wealth management. Evidence indeed indicates that today's consumers are more likely to engage with product and service providers who can personalize their experience and foster long-term collaboration. After all they are now used to it in most of their daily interactions with retail businesses in many fields.

Connecting the dots between an ESG product and client preferences needs to be realized in a simple, but

trustworthy way for the investor. When performing such assessment the financial institution needs to combine risks (appetite), costs, performance and going forward sustainability factors as well. The key to fully understanding the client's sustainability preferences is engagement, through a well-thought suitability assessment exercise.

Gauging the ESG preferences of the client is not a simple tick the box exercise, but such exercises are riddled with complexity (eg classic example: Is driving an electric car charged by generated electricity from coal facility in Poland a good or a bad solution?). For many investors this is of increasing importance, but this journey needs to be accompanied with education for both clients and wealth managers. As sustainable investing will grow in popularity and importance, so it is essential that clients and financial institutions become comfortable with this dialogue to jointly define the client's goals and limitations.

For example in the current Ukrainian war context the social responsibility of corporates (including banks) has become an important business paradigm and it's encouraging to see the stance many global corporates have taken versus this geo-political conflict. This war might also prompt investor rethink of ESG preferences with regards to the defence industry. SEB bank has for instance recently reviewed its sustainability policy and made a U-turn on defence stocks exclusion from its funds. From April 1, six funds will be allowed to invest in the defence sector.

As analysts at Bank of America recently reported, "like most things in investing, ESG is complicated and nuanced" and one can envisage many questions/preferences being brought up by clients when the suitability assessment (including sustainability) is being made. Financial institutions will need to be ready by August 2022 to capture among

others such preferences and incapsulate them in their product offering.

Strategically even more importantly as a banking industry we need to better link the data/information between both sides of this equation (between product being offered/distributed and client ESG preferences). The old Minister of Finance of Luxembourg Pierre Gramegna challenged us often at the LHOFT, in a visionary way, rightly so, on how to combine the Green and the FinTech agenda. It's in this space where new technology can materially revamp/enhance the client's suitability process (including sustainability preferences) and connecting it clearly with the ESG offered investment products. Some fintech tools, scientifically underwritten, are now available to help financial institutions understand the whole picture, while allowing the wealth manager to measure the client's attitudes towards sustainability.

We strongly recommend that financial institutions reverse the dynamic of this suitability assessment, including sustainability preferences as the starting point for an end-to-end process designed around the client experience. By applying among others this approach certain players have already gained major traction in winning clients over. If as an industry we truly want to evolve to 'Banking for Good' this new enhanced MIFIDII delegated regulation gives us a unique opportunity to really put the client and his/her ESG preferences at the center of the (suitability) conversation, creating a solid base for a long-term trust relationship.

This will help the financial institutions to understand what customers truly want, impacting the full value chain within their firms (and providers), be a driver of innovation and customer experience and hopefully resulting in a foundational shift to the EU Green agenda.

Les gestionnaires d'actifs européens réduisent leur exposition à la Russie

Plusieurs grandes sociétés de gestion d'actifs, comme les britanniques abrdn et Man Group, le suisse Pictet ou le français Carmignac, ont annoncé le 1er mars réduire leur exposition au marché russe après l'invasion de l'Ukraine et les multiples sanctions économiques et financières visant Moscou.

La Bourse de Moscou et le rouble russe ont chuté ces dernières semaines avec l'escalade de la tension liée à l'Ukraine et la monnaie russe est tombée à son plus bas niveau historique face au dollar tandis que le marché boursier a fermé après l'annonce de l'exclusion de la majorité des banques russes du système international SWIFT et du gel d'une partie des réserves de la banque centrale. Cette dernière a pris des mesures d'urgence pour tenter de limiter l'impact du conflit et des sanctions, entre autres en relevant son taux directeur à 20%.

"Nous n'investirons pas en Russie et en Biélorussie dans un avenir prévisible", a déclaré Stephen Bird,

directeur général d'abrdn, qui chiffre à environ deux milliards de livres sterling (2,4 milliards d'euros) les actifs de ses clients déjà investis dans ces deux pays mais précise avoir déjà réduit ses positions. Man Group, spécialiste des fonds alternatifs ("hedge funds"), a pour sa part commencé à réduire ses investissements en Russie dès le mois de décembre et son exposition à la Russie et à la Biélorussie est aujourd'hui "négligeable", a déclaré à Reuters son directeur financier, Antoine Forterre.

Quant à Pictet, il a annoncé dans une communication aux actionnaires avoir suspendu son fonds d'actions russes "Pictet Russian Equities" au regard des "circonstances actuelles et en constante évolution liées à la situation en Ukraine/Russie, de la situation politique actuelle et des contraintes de liquidité". Le gestionnaire a ajouté qu'il rouvrirait le fonds "dès que les conditions de marché le permettront".

"Positionnement plus radical"

De son côté, Carmignac a déclaré à Reuters avoir réduit graduellement son exposition aux actifs

russes au cours des dernières semaines face à la dégradation de la situation. "Les événements les plus récents nous ont conduits à adopter un positionnement plus radical", a expliqué Kevin Thozet, membre du comité d'investissement, dans une déclaration écrite. "A titre d'illustration, dans le fonds Carmignac Portfolio Emerging Patrimoine, nous avons coupé nos positions actions russes d'une part et acheté des protections sur les marchés obligataires et de change dans un contexte de forte volatilité et de dislocation sur les marchés". La société de gestion surveille en continu la situation et elle est prête à opérer "les ajustements nécessaires dans nos portefeuilles", ajoute le gérant de Carmignac. Contacté, le gestionnaire d'actifs Amundi n'avait pas répondu dans l'immédiat aux sollicitations de Reuters.

Le britannique Liontrust a pour sa part suspendu la négociation de son fonds Liontrust Russia, a-t-il indiqué dans un avis diffusé sur son site internet, précisant n'être pas en mesure d'évaluer la durée de cette suspension. De son côté, Swedbank a annoncé avoir interrompu la négociation de son fonds Russie et Europe de l'Est car il n'était plus en mesure d'assurer une évaluation fiable des participations détenues.

Un marché russe "ininvestissable"

Le 28 février, une source proche du dossier a fait savoir que JPMorgan Asset Management avait suspendu son fonds actions JPM Emerging Europe. Le danois Danske Invest a décidé pour sa part de suspendre la négociation de ses fonds actions ayant une exposition importante aux valeurs russes. L'agence d'évaluation financière Fitch a identifié 11 fonds liés à la Russie suspendus, représentant un montant total d'actifs sous gestion de 4,4 milliards d'euros à fin janvier, a indiqué un porte-parole dans un courrier électronique.

Le 28 février, le directeur de la recherche sur les indices du spécialiste MSCI, Dimitris Melas, avait dit à Reuters que le marché russe des actions était désormais "ininvestissable" et que maintenir les titres russes dans ses indices n'avait "plus beaucoup de sens".

La Russie représente pour l'instant 3,24% de l'indice MSCI des marchés émergents et environ 0,3% de son indice mondial le plus large.

Source : Reuters

Les avantages du marché unique européen des fonds d'investissement se font attendre

L'Union européenne s'est dotée d'un cadre réglementaire pour créer un marché unique des fonds d'investissement sur son territoire et garantir la protection des investissements de ses citoyens. Mais, selon un rapport spécial de la Cour des comptes européenne publié le 23 février, l'UE n'a pas atteint les buts ambitieux qu'elle s'était fixés, et de nombreux avantages potentiels pour les investisseurs ne se sont toujours pas concrétisés. Ainsi, l'objectif d'un véritable marché unique des fonds d'investissement n'a pas été réalisé et les activités transfrontalières restent rares. La surveillance des fonds varie d'un État membre à l'autre, la protection des investisseurs demeure faible et le suivi des risques systémiques n'est pas satisfaisant.

Les fonds d'investissement jouent un rôle essentiel dans l'union européenne des marchés des capitaux en aidant les investisseurs à placer leur argent de manière efficiente. En 2020, ils détenaient des actifs d'une valeur de quelque 19 billions d'euros. Près de 70% du marché des fonds de l'UE restent concentrés dans quatre États membres : le Luxembourg, l'Irlande, l'Allemagne et la France. Animée par une volonté d'œuvrer en faveur d'un secteur des fonds d'investis-

sement à la fois sain et productif et de protéger les investisseurs, l'UE a pris des mesures et mis en place un cadre réglementaire pour ce type de fonds afin de garantir que les mêmes règles s'appliquent dans l'ensemble du marché unique.

«L'espoir était qu'un marché des fonds d'investissement plus intégré multiplie les sources de financement pour les entreprises de l'UE tout en offrant aux investisseurs une meilleure protection et un choix plus large», a déclaré Rimantas Šadžiūnas, le Membre de la Cour responsable de l'audit. «Mais les obstacles transfrontaliers sont toujours là; les normes en matière de surveillance diffèrent toujours d'un État membre à l'autre, et les avantages potentiels ne sont pas tous devenus réalité.»

Les auditeurs ont constaté que plusieurs faiblesses persistantes continuaient de plomber les avantages offerts par l'environnement d'investissement de l'UE. Il n'existe pas non plus de véritable activité transfrontalière : dans la plupart des pays de l'UE, les fonds d'investissement sont distribués essentiellement sur le marché national. Les auteurs du rapport ont également relevé que bon nombre des avantages attendus pour les investisseurs, comme une diminution des frais et un plus grand choix de placements, ne se sont pas encore concrétisés : les coûts restent élevés et varient considérablement d'un État membre à l'autre. Les obstacles à l'entrée sur le marché subsistent, ce qui

signifie que les conditions de concurrence ne sont toujours pas équitables. Les auditeurs font également observer que certains problèmes qui minent le marché (par exemple la fiscalité, la demande locale et la manière dont les gestionnaires d'actifs choisissent de distribuer leurs fonds d'investissement) ne peuvent pas être réglés par le droit de l'Union.

Ils soulignent que les actions de l'UE ont contribué à accroître la transparence des fonds d'investissement. Les investisseurs sont désormais mieux informés que par le passé des risques, de la performance et des coûts des investissements. Mais il leur est toujours difficile de comparer les fonds disponibles dans l'ensemble de l'UE. Et les investisseurs ne bénéficient toujours pas d'une protection appropriée contre certains abus, comme les coûts indus liés à des pratiques de vente opaques ou les conseils peu objectifs d'intermédiaires financiers qui les incitent à opter pour des produits ne correspondant pas à leurs besoins. L'«écoblanchiment» constitue à cet égard un problème : le label «ESG» appliqué aux fonds durables sur les plans environnemental et social n'est soumis pour l'instant à aucune réglementation, si bien qu'il risque d'être détourné et de donner lieu à la vente de produits ne respectant pas des normes éthiques élevées.

Les auditeurs ont aussi mis au jour des problèmes de cohérence et d'efficacité dans la surveillance des fonds. L'AEMF, l'agence de l'UE compétente, s'est efforcée

de promouvoir la convergence en matière de surveillance, ce qui a permis d'améliorer légèrement la qualité de celle-ci et de réduire les divergences. Mais comme elle dépend du bon vouloir des autorités nationales de surveillance et de la volonté de son propre conseil des autorités de surveillance pour obtenir des informations, elle ne sait pas vraiment si la surveillance exercée dans les différents États membres est d'un niveau équivalent. Elle ne peut pas non plus déterminer si des progrès ont été réalisés dans la voie de la convergence en la matière.

L'audit remet également en question l'adéquation de l'approche législative de la Commission. En fait, la réglementation régissant le volet transfrontalier des fonds d'investissement se compose principalement de directives, c'est-à-dire d'actes législatifs aux termes desquels les États membres sont tenus de mettre en œuvre leurs propres versions des règles en fonction de l'interprétation qu'ils en font et des circonstances qui sont les leurs. Résultat : des réglementations très différentes dans les États membres.

Les auditeurs formulent un certain nombre de recommandations pour améliorer la situation, tout en soulignant que se contenter d'apporter des retouches mineures au cadre juridique ne suffira pas pour réaliser un véritable marché unique.

Source : Cour des comptes européenne