

## ANNEXE : Information destinée à être publiée sur le site internet de la FSMA

Organisme de formation agréé	IFE by Abilways
Sujet/titre de la formation	MiFID II & MiFIR
Public/groupe cible	<p>Au sein des banques et institutions financières :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compliance Officers</li> <li>• Juristes</li> <li>• Responsables des opérations financières</li> <li>• Responsables marchés des capitaux</li> <li>• Responsables salle des marchés</li> <li>• Responsables back-office</li> <li>• Responsables du contrôle interne ... et leurs collaborateurs</li> <li>• Risk Managers</li> <li>• Product Managers</li> </ul>
<p>Planning :</p> <p style="text-align: right;">Date(s)</p> <p style="text-align: right;">Heure(s) de début et de fin</p> <p style="text-align: right;">Durée</p> <p style="text-align: right;">Lieu(x)</p>	<p>Lundi 7 octobre 2019</p> <p>8h30 – 15h30</p> <p>5h</p> <p>Bruxelles</p>
Nombre d'heures (points) de formation éligibles dans le cadre de la formation permanente des compliance officers	5
Objectif(s)	<p>La conformité avec MiFID II et MiFIR est complexe. Cette journée est élaborée en vue de vous aider à adopter les meilleures pratiques en termes d'efficacité et de conformité</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous vous pencherez notamment sur les nouveaux développements induits par l'actualité (ESMA, FSMA..)</li> </ul> <p>et sur les mesures correctrices à prendre</p>
Résumé du contenu	<p><b>8.30 Accueil des participants - Petit déjeuner</b></p> <p><b>9.00 Introduction par la Présidente de séance</b></p> <p><b>9.15 Definition and reporting about the target market</b></p>

	<p><b>between producer and distributor</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Is a common template possible?</li><li>• What are the templates that exist on the market?</li><li>• How to save time and effort in adapting reports?</li><li>• Clarifications on the notion and boundaries of negative and neutral target markets</li></ul> <p>-- Negative and neutral target market in the event of the sale of financial instruments in a global portfolio</p> <p>-- When and on the basis of what parameters can it be said that a product has been sold on the negative target market when it is part of a positive advice on a global portfolio?</p> <p>-- Criteria, coverage, diversification</p> <p><b><i>Veerle Colaert, Professor Financial Law KU LEUVEN</i></b></p> <p><b>10.00 Comment intégrer au mieux les critères de sustainability (Environnementaux Sociaux et de Gouvernance) dans la suitability?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comment prendre en compte des critères ESG dans le cadre de la protection des clients ?</li><li>• Comment intégrer les critères ESG dans la gouvernance des produits ?</li><li>• Quels sont les impacts vis-à-vis des exigences d'adéquation (suitability) ?</li></ul> <p>-- Demande au client de ses préférences : que demander exactement ? A quels moments ? Comment/ par quel(s) canal/canaux ?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Impacts pour l'identification et la définition du marché cible</li><li>• Qu'est-ce qui doit se retrouver dans la définition des caractéristiques du produit ?</li><li>• Conséquences pour les processus d'approbation des produits</li><li>• Comment s'assurer de la cohérence entre le produit et le client ?</li></ul> <p><b><i>Christian Stiernon, Consultant &amp; Ex-Business Development &amp; Investor Relations Manager Triodos Investment Management</i></b></p> <p><b>10.45 Café networking</b></p> <p><b>11.15 Robo-advice et données: opportunités, menaces et contraintes</b></p>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Quels sont les impacts de l'utilisation des données issues de MiFID2 sur la concurrence et les modèles économiques ?</li><li>• Robo-avisors : plus-value et conseil automatique</li><li>• Comment s'assurer de leur conformité à MiFID II ?</li><li>• Comment se placent les conseils ?</li><li>• Quels paramètres faut-il intégrer dans la gestion autonome du portefeuille du client ?</li><li>• Réduction des coûts de la gestion patrimoniale ? À quels coûts ?</li><li>• Ability to bare losses en pratique : -- Comment l'évaluer ? -- Quels paramètres intégrer dans l'analyse de la situation du client ? -- Où mettre le curseur ?</li></ul> <p><i><b>Fran Ravelingien, Director FSI Governance, Regulatory and Compliance</b></i> <i>DELOITTE</i></p> <p><b>12.00 Séance de questions et réponses</b> <b>12.15 Lunch</b> <b>13.15 Comment surmonter les difficultés liées à l'envoi du rapport ex-post des coûts et frais ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vers un rapport uniforme et comparable pour les banques ?</li><li>• Quels éléments faut-il mentionner ? -- Quid de l'intégration du rendement ? -- Faut-il tenir compte du précompte mobilier payés sur dividendes ? -- Peut-on séparer les taxes ? -- Frais du producteur ?</li><li>• Comment concilier transparence sur les frais et rétention du client ?</li><li>• Définitions des frais de service et de produit</li><li>• Quelle position adopter quant au rapport ?</li><li>• Quelles sont les bonnes méthodes de calcul des coûts ?</li><li>• Comment développer l'outil en ce sens ?</li><li>• Que faire en l'absence de certaines données en provenance des sociétés de gestion ?</li><li>• Et pour les coûts et charges ex ante : comment s'assurer qu'ils sont communiqués au client</li></ul>
--	--

	<p>avant décision d'investissement lorsque les échanges ont lieu par téléphone (problématique du support durable) ?</p> <p><b>Glenn Clygnet, Compliance Officer</b>  <b>Eve-Marie Clabots, Senior Compliance Officer</b>  Expertise Center Investment &amp; Consumer Protection  ING BELGIUM</p> <p><b>14.00 Café networking</b>  <b>14.30 Impacts de la réforme du Code Civil en matière de preuve et de charge de la preuve et apports jurisprudentiels</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profilage des clients</li> <li>• Devoir d'information</li> <li>• Quant aux rémunérations et inducements</li> </ul> <p><b>André-Pierre André-Dumont</b>  <b>Avocat Associé</b>  BUYLE LEGAL  <b>Maître de conférences invité</b>  UCL</p> <p><b>Audrey Despontin,</b>  <b>Avocat</b>  BUYLE LEGAL  <b>Assistante</b>  ULB</p> <p><b>15.15 Séance de questions et réponses</b>  <b>15.30 Fin de la conférence</b></p>
Forme	<input checked="" type="checkbox"/> De type classique (avec présence physique) <input type="checkbox"/> Enseignement à distance
Matériel de cours	<input type="checkbox"/> Syllabus <input checked="" type="checkbox"/> Slides <input type="checkbox"/> Livres <input type="checkbox"/> Documents <input type="checkbox"/> Autres (préciser) :
Contenu de la formation  <b>Merci d'identifier sous le point 3 de la communication FSMA_2018_05 du</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– A2a</li> <li>– A5</li> <li>– A6</li> <li>– A10</li> </ul>

<p><b>8 mai 2018 le numéro du ou des thèmes qui sera (ont) abordé (s) lors de la formation, et de le(s) retranscrire dans l'espace prévu à cet effet, à la droite du présent tableau.</b></p> <p><b>Pour tout contenu de formation relatif au point C de la communication susmentionnée, une justification du thème et du lien et intérêt de ce dernier pour les compliance officers doit être fourni dans l'espace prévu à cet effet, à la droite du présent tableau.</b></p>	
<p>Formateur(s)/orateur(s), ainsi que leur profession</p>	<p><b>Marie-France De Pover</b>  <b>General Manager Group Compliance</b>          KBC GROUP</p> <p><b>Veerle Colaert, Professor Financial Law</b>          KU LEUVEN</p> <p><b>Christian Stiernon, Consultant &amp; Ex-Business Development &amp; Investor Relations Manager</b>          Triodos Investment Management</p> <p><b>Fran Ravelingien, Director FSI Governance, Regulatory and Compliance</b>          DELOITTE</p> <p><b>Glenn Clygnet, Compliance Officer</b>  <b>Eve-Marie Clabots, Senior Compliance Officer</b>          Expertise Center Investment &amp; Consumer Protection          ING BELGIUM</p> <p><b>André-Pierre André-Dumont</b>  <b>Avocat Associé</b>          BUYLE LEGAL</p> <p><b>Maître de conférences invité</b>          UCL</p> <p><b>Audrey Despontin,</b>  <b>Avocat</b>          BUYLE LEGAL</p> <p><b>Assistante</b>          ULB</p>