CARTOGRAPHIE DES PRODUITS STRUCTURES

PÔLE

Assurance

Banque

Épargne

Rapport final

Avril 2025

ACPR
BANQUE DE FRANCE

AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS
AMF

Ce qu'il faut retenir

1 La commercialisation des produits structurés en France auprès d'une clientèle non professionnelle est **très dynamique**, passant d'environ **23 Mds d'euros en 2021 à près de 42 Mds d'euros en 2023**. Cette progression s'explique notamment par (i) l'entrée sur le marché d'un nouveau producteur (banque étrangère) et (ii) une augmentation des volumes chez les producteurs historiquement présents sur le marché français, en particulier chez le leader historique du marché.

2 La commercialisation des produits structurés est réalisée **très majoritairement en assurance-vie** (au moins 80% vs. 20% en offres au public / comptes-titres). Si ces produits sont commercialisés auprès de particuliers, **pratiquement la moitié des produits excluent le grand public** en le qualifiant de marché cible négatif, et une part notable des produits (8%) sont uniquement réservés à une clientèle « avancée ».

3 La part de produits offrant une **protection totale du capital à l'échéance** est en constante augmentation depuis 2021 (**plus d'un tiers des produits émis en 2023**) tout comme la **proportion de produits les moins risqués** (près de 40% de produits notés SRI 1 à 3 émis en 2023) qui a augmenté de 9% à 39%.

4 **Dans un contexte de marchés haussiers, ces produits ont très majoritairement enregistré une performance positive** : une perte en capital est intervenue pour moins de 1% des produits remboursés sur la période 2021-2023, et le rendement annuel médian brut (hors impact des frais – difficiles à identifier sur ces produits – et de la fiscalité) distribué s'échelonne entre 6% et 7% sur la même période. Ces performances ne doivent pas occulter le risque de perte en capital en cas retournement du marché.

5 Les produits structurés commercialisés présentent **une structuration en adéquation avec la Recommandation ACPR 2016-R-04 et avec les règles de complexité fixées par la doctrine nationale sur les produits complexes (Position AMF 2010-05).** Retraités des produits offrant une protection en capital à l'échéance, **la majorité des produits commercialisés présente une structuration *(« pay-off »)* d'une complexité jugée faible à modérée**. Toutefois, la part des structurations plus sophistiquées augmente légèrement en 2023. La plupart des produits sont indexés à des sous-jacents assez usuels (indices ou des actions). Les indices comportant **un mécanisme de *décrément* représentent un peu plus du tiers des produits**, en décroissance sensible depuis 2021. La thématique ESG connaît un recul notable.

Sources données affichées : voir slides sur les constats détaillés et slide méthodologique.

Introduction

Périmètre de l'étude & méthodologie

- Le Pôle Commun AMF-ACPR a initié au début de l'année 2024 un groupe de travail ayant pour ambition d'établir une **cartographie du marché français des produits structurés**.

- L'objectif de cette cartographie est de recenser les produits structurés **vendus aux épargnants** tant en assurance-vie qu'en comptes-titres (offres au public). En particulier, elle vise à quantifier précisément les encours et la dynamique des collectes annuelles, les principaux circuits de commercialisation et les principales caractéristiques de ces produits (notamment en ce qui concerne le niveau de risque et le sous-jacent).

- Les produits structurés concernés par l'étude correspondent aux titres de créance (EMTN) et aux fonds à formule commercialisés sur **le marché français**, indépendamment de la nationalité de la banque émettrice. Pour lever tout doute, les produits de bourse type certificats et warrants sont exclus de la présente étude, tout comme les produits structurés destinés aux seuls investisseurs professionnels.

- Le groupe de travail a concentré son analyse sur les **producteurs** de produits structurés. A ce jour, il n'a pas sollicité les distributeurs de ces produits.

- Sur la base d'une requête spécifique, le groupe de travail a procédé à une collecte de données auprès de 10 établissements producteurs représentant l'essentiel des producteurs des produits structurés commercialisés sur le marché français. Les données ont été collectées sur une **base déclarative**.

- Si l'essentiel des constats de l'étude reposent sur ces données déclaratives des établissements, le groupe de travail a pu avoir recours à d'autres sources (dans ce cas, cela est explicitement indiqué au niveau du constat concerné).

Le groupe de travail n'a vérifié ni l'exhaustivité, ni l'exactitude des données déclarées par les établissements suite à sa requête. Seuls des contrôles de cohérence des données transmises ont été réalisés par les deux autorités.

Est présentée une note méthodologique en Annexe

Portrait robot du produit structuré offert

- **La plupart des produits structurés commercialisés auprès des épargnants français partagent des caractéristiques communes:**

  - La très grande majorité des structurations sont de type « **autocall** » (remboursement anticipé automatique) :
    - Cela signifie que le produit prévoit le remboursement automatique par anticipation associée à un gain si le sous-jacent a franchi une barrière prédéterminée en date d'observation annuelle.

  - L'actif sous-jacent sur lequel est indexé le produit structuré est généralement **un indice « actions » ou une action** :
    - Les grands indices boursiers types *CAC 40* ou *Eurostoxx 50* sont moins couramment utilisés au profit de nouveaux indices, généralement développés spécifiquement par les fournisseurs d'indices en étroite collaboration avec les établissements producteurs.
    - Ces indices peuvent comporter un « décrément » (c'est-à-dire qu'ils sont construits à partir d'un indice avec dividendes réinvestis auquel est **retranché un montant en pourcentage ou en points**) bien que leur proportion recule sensiblement depuis 2021.

  - A l'échéance, en l'absence de remboursement automatique en cours de vie, le produit présente généralement **un risque de perte en capital** :
    - Tant que l'indice sous-jacent n'a pas franchi le niveau prédéterminé (« barrière »), l'épargnant reçoit son capital initial (hors frais – difficiles à évaluer sur ces produits – et fiscalité), ce qui le protège contre une baisse modérée de l'indice.
    - En dessous de ce niveau, l'investisseur subit une perte en capital correspondant à la baisse de l'indice depuis le lancement du produit. Cette perte peut être totale.
    - Les produits structurés offrant une garantie en capital à l'échéance sont en progression sensible depuis 2022 (remontée des taux) alors qu'ils avaient quasiment disparu au cours de la décennie précédente.

Sources :
- AMF, Direction des Emetteurs sur la base des documentations à caractère promotionnelles contrôlées par les services de l'AMF et les Comités produits hebdomadaires relatifs à la conformité de la Positon AMF 2010-05 ;
- SRP, *France Market Overview 2023 9M*

Illustration d'un « autocall » simple (1/2)

Cas 1 : l'autocall est déclenché à l'issue de l'année 1 et le produit est remboursé par anticipation

Lancement du produit

Date d'observation annuelle
Echéance du produit

Gain potentiel de 6% par année écoulée

Barrière fixée à 100%

A l'issue de la première date d'observation annuelle, on observe le niveau du CAC 40 par rapport à son niveau initial :

Niveau initial du CAC 40

Le CAC a progressé par rapport à son niveau initial

Le produit est remboursé par anticipation et l'investisseur reçoit :

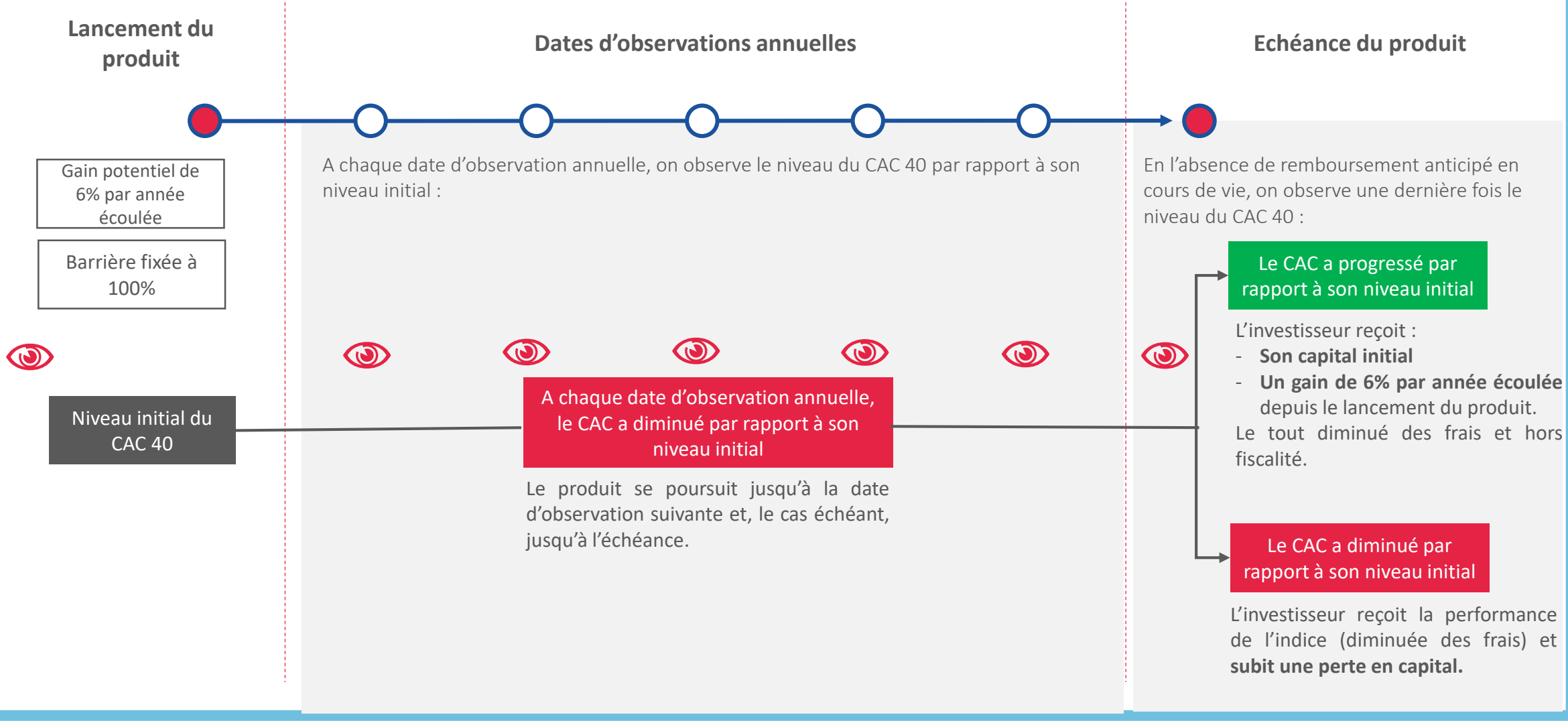
- **Son capital initial**
- **Un gain de 6% par année écoulée** depuis le lancement du produit.

Le tout diminué des frais et hors fiscalité.

Le produit est terminé.

Illustration d'un « autocall » simple (2/2)

Cas 2 : l'autocall n'est pas déclenché en cours de vie et le produit est remboursé à l'échéance



Supervision par l'AMF et l'ACPR (rappels)

- **La répartition de la supervision des produits structurés entre les deux autorités dépend du mode de commercialisation retenu**. Lorsque le produit est commercialisé sous forme d'unité de compte (UC), l'ACPR est l'autorité compétente. Lorsque le produit est commercialisé par offre au public (comptes-titres), l'AMF est l'autorité compétente.
  - En cas d'offre au public, l'AMF examine en amont du lancement du produit sa conformité à la doctrine nationale (Position AMF 2010-05). Le cas échéant, elle approuve le prospectus associé à l'opération. Enfin, elle contrôle a posteriori et par échantillonnage la documentation commerciale.
  - En cas de commercialisation sous forme d'UC, l'ACPR peut effectuer des contrôles de la documentation commerciale et, plus généralement, vérifier le respect par l'assureur des dispositions réglementaires qui lui sont applicables lors de la commercialisation de ces produits.

- **Les deux autorités ont historiquement travaillé en étroite collaboration** en ce qui concerne les enjeux de commercialisation de ces produits. En effet, de part leur complexité, ces produits présentent le risque d'être mal compris par l'épargnant, tandis que le niveau des frais est difficile à évaluer. Ils font donc l'objet d'une vigilance particulière des autorités. Dès 2010, l'AMF et l'ACPR ont adopté une doctrine similaire sur l'encadrement de la complexité de ces produits.

- Lorsque cela est nécessaire, le **Pôle commun AMF-ACPR assure la coordination** et l'échange de vues entre les deux autorités. En particulier, des échanges ont lieu plusieurs fois par an sur les tendances et points d'attention rencontrés lors de l'examen des publicités par les services.

- L'AMF et l'ACPR n'ont reçu aucune plainte au cours des dernières années concernant spécifiquement ces produits.

- A l'exception des doctrines émises par les deux autorités, les textes encadrant les pratiques commerciales sur les produits structurés sont essentiellement constitués de **réglementations européennes**.

- Concernant l'encadrement des pratiques commerciales, si les réglementations applicables à l'assurance et celles applicables à l'offre au public de valeurs mobilières sont distinctes, elles sont **relativement proches sur le fond** (Information claire, exacte et sincère ; gouvernance produit ; recueil des préférences de durabilité…).

Les constats détaillés

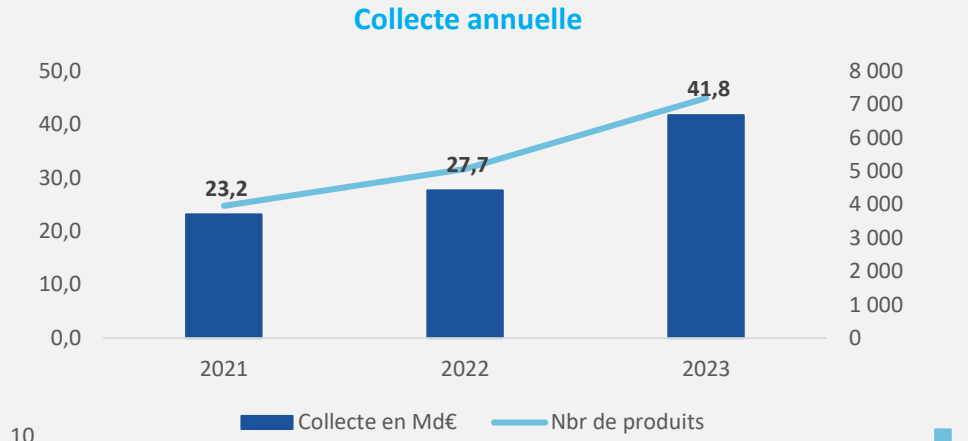
Collecte annuelle

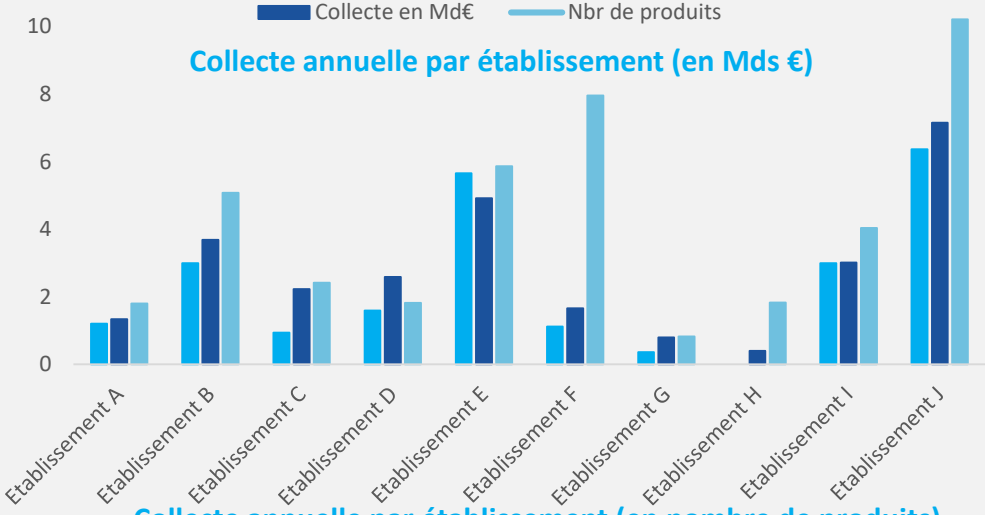
- **Une collecte annuelle très dynamique passant de 23 Mds € en 2021 à près de 42 Mds € en 2023 (+41%).** Cette dynamique, en lien avec la remontée des taux, concerne également le nombre de produits commercialisés qui a pratiquement doublé sur la période.

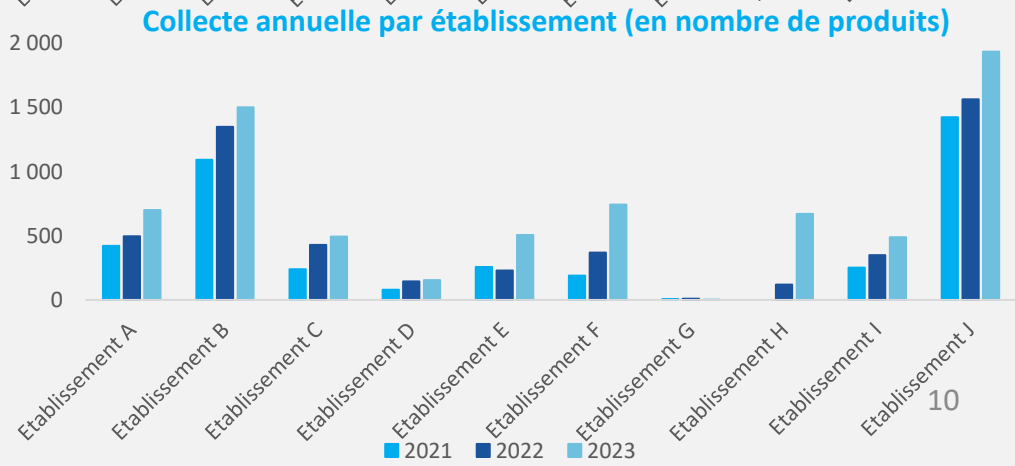
- Si la collecte (en euros) a augmenté pour l'ensemble des acteurs, la progression est particulièrement marquée pour deux établissements.

- **Le marché des produits structurés français est composé d'un nombre limité de producteurs** (un peu plus d'une dizaine) qui sont tous des établissements financiers de premiers plan. Les 4 premiers producteurs représentent plus de 50% du marché(1).

(1) Sources : Données publiques SRP, *France Market Overview 2023 9M*







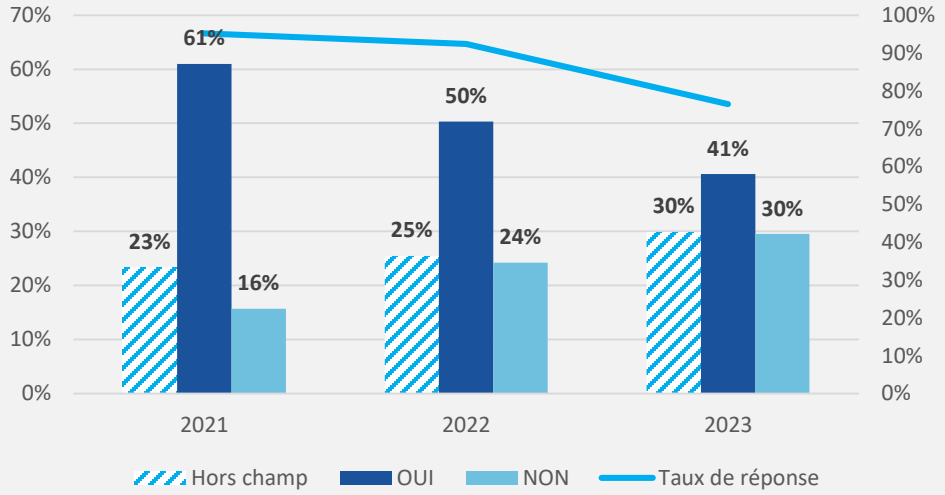
Typologie des produits

- Les produits structurés commercialisés en France sur la période correspondent soit **à des produits offrant une protection du capital à l'échéance**(1) **(1/3),** soit à des produits entrant **dans le champ d'application de la Position AMF 2010-05 limitant leur complexité (2/3).**
- Il ne semble pas exister de différence notable entre les structurations des produits commercialisés en assurance-vie et ceux commercialisés en offres au public (comptes-titres).
- Retraités des produits offrant une protection du capital à l'échéance(1), il peut être observé les points suivants :
  - En termes d'encours, la majorité des produits commercialisés sur la période correspondent à l'une des 15 structurations usuelles listées en annexe de la Position AMF 2010-05, **c'est-à-dire que ces produits présentent une complexité jugée faible à modérée**. Cette part tend cependant à diminuer depuis 2021. Le reste des produits présente probablement une complexité plus importante mais qui reste dans les limites fixées par la doctrine.
  - En nombre de produits commercialisés sur la période, la proportion est inversée. **Il apparaît donc probable que les produits présentant une structuration plus sophistiquée soient proposés à une cible de clientèle plus restreinte**.

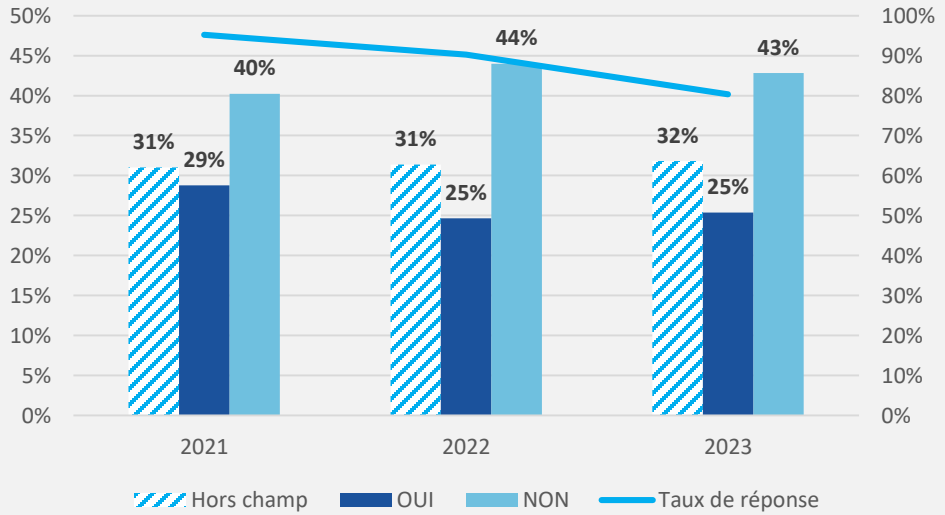
A noter le moindre taux de réponse des établissements sondés sur 2023 qui pourrait partiellement influer sur les tendances observées.

(1) Produits présentant une protection en capital à l'échéance d'au moins 90% du capital initial.

Part des produits correspondant à l'une des 15 structurations usuelles figurant au sein de l'annexe de la Position AMF 2010-05 (% des encours commercialisés sur la période)



Part des produits correspondant à l'une des 15 structurations usuelles figurant au sein de l'annexe de la Position AMF 2010-05 (% de produits commercialisés sur la période)



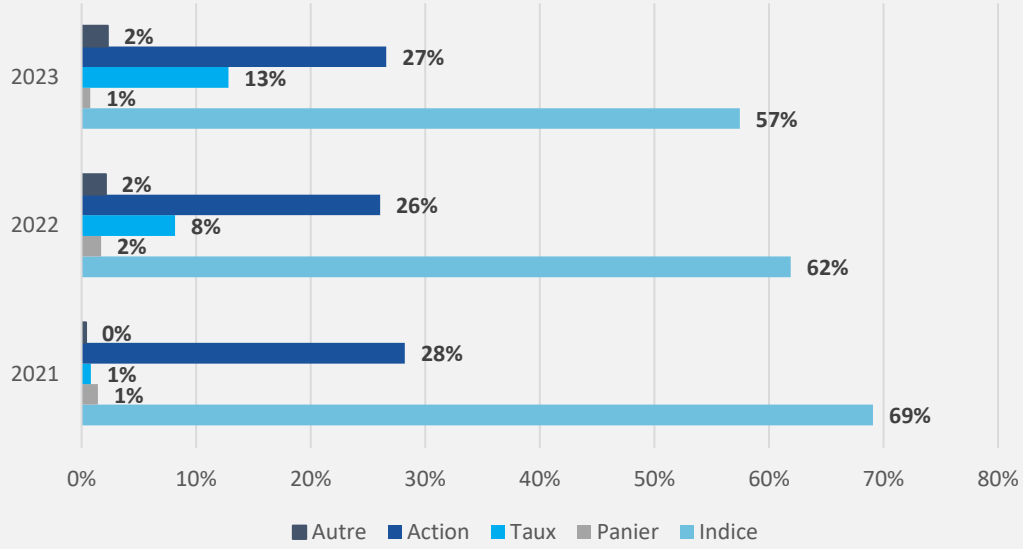
Sous-jacents utilisés (1/3)

- Les produits structurés sont essentiellement indexés sur des indices (majoritairement des indices « actions ») ou à des actions. Ainsi, **pratiquement les ¾ des produits structurés commercialisés en 2023 (en encours) sont indexés sur la classe d'actifs « actions ».**

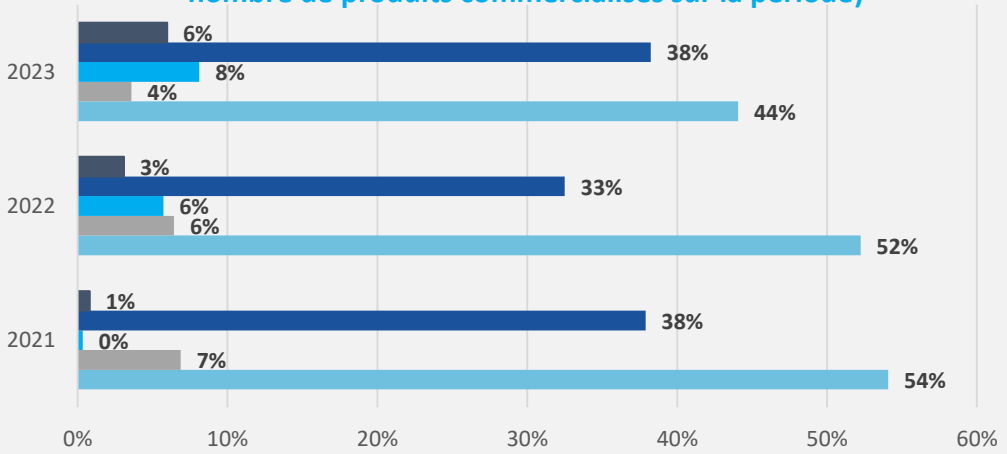
- En tendance, la classe d'actifs « taux » est celle qui progresse le plus (en lien avec le contexte macro économique de remontée des taux), mais reste minoritaire (seulement 13% des encours commercialisés en 2023).

- Ainsi, **il apparaît que les produits structurés commercialisés auprès d'une clientèle non professionnelle sont indexés à des sous-jacents usuels** (ce qui n'exclut par une certaine complexité des indices – cf. infra). Ces produits n'ont en général pas recours à des sous-jacents exotiques ou atypiques comme par exemple des futures, des crypto-actifs, des métaux précieux, etc...

Sous-jacents utilisés au sein des produits structurés (en % des encours commercialisés sur la période)



Sous-jacents utilisés au sein des produits structurés (en % du nombre de produits commercialisés sur la période)



Sous-jacents utilisés (2/3)

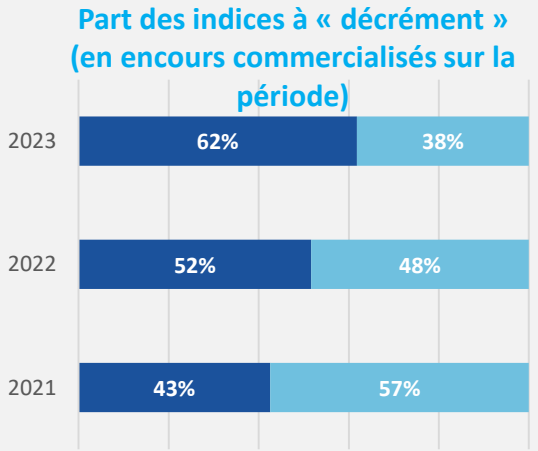
Focus sur les indices « à décrément »

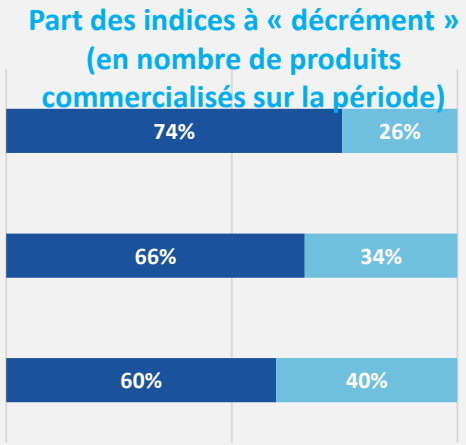
- La proportion des **indices à « décrément »** dans le total des sous-jacent a **diminué** significativement sur la période aussi bien en montant commercialisés qu'en nombre de produits commercialisés. **En 2023, ils représentent environ 38% des produits commercialisés** en encours et 26% en nombre de produits.

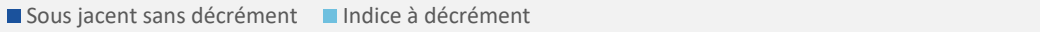
- En tendance, on observe une nette **progression de la collecte des décréments calculés en points** au détriment des décréments exprimés en pourcentage. En termes d'encours commercialisés sur la période, les produits structurés indexés à un indice présentant un décrément calculé en points représentent pratiquement les ¾ des produits commercialisés sur la période, alors qu'ils étaient encore minoritaires en 2021 (47% en termes d'encours commercialisés sur la période / 67% en termes de produits commercialisés sur la période).

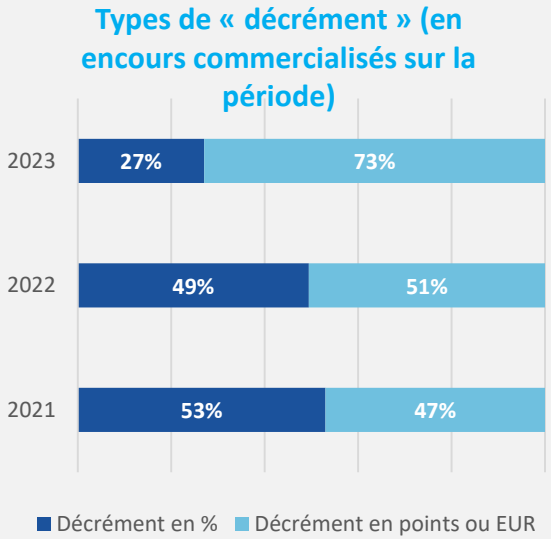
Décréments calculés en points vs. en pourcentage, quelle différence ?

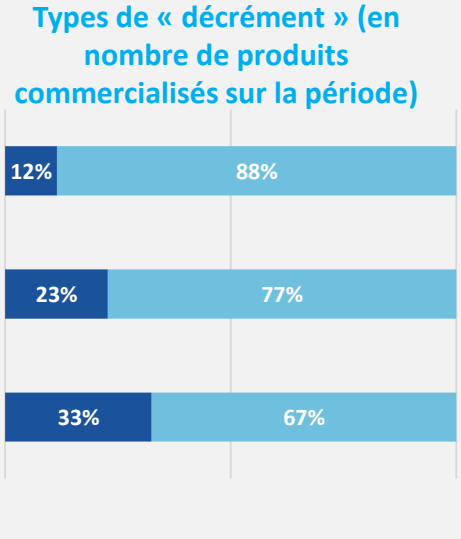
Lorsque le décrément est calculé en points, cela signifie que quel que soit le niveau de l'indice le même montant absolu sera déduit de celui-ci. Ainsi, alors que l'incidence du décrément en pourcentage est, par définition, constante, elle est variable pour le décrément en points. Toutes choses égales par ailleurs, un indice à décrément en points surperformera un indice à décrément en pourcentage dans les marchés haussiers, mais sous-performera ce dernier dans les marchés en baisse (comme en 2020 ou en 2022). Il est probable que l'incidence d'un décrément en points soit plus difficilement appréhendable pour l'épargnant. La prépondérance des décréments en points est un sujet d'attention.











Qu'est-ce qu'un « Décrément »?

Les indices à décrément sont construits à partir d'un indice avec dividendes réinvestis, auquel est ***retranché un montant*** *en pourcentage ou en points : le « décrément ».*

Sous-jacents utilisés (3/3)

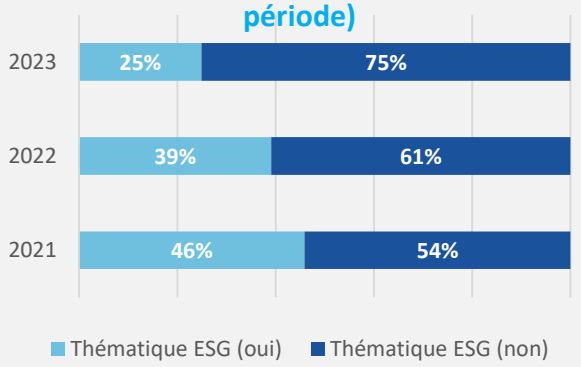
- **Focus sur les indices à thématique « ESG »**
  - **La thématique ESG s'avère assez présente sur le marché des produits structurés, même si elle est en perte de vitesse sensible.** Le nombre de produits offrant une indexation à un indice à thématique « ESG » représente seulement 5% du nombre de produits commercialisés (vs. 18% en 2021) et près d'1/4 des produits en termes d'encours (vs. 46% en 2021).

- **Focus sur les produits investissant les fonds dans des actifs durables**
  - Si les produits structurés investissant les fonds collectés directement dans des projets / actifs durables ou sociaux (Green/Social bonds) demeurent assez rares (environ 1% du nombre des produits commercialisés), ils représentent néanmoins des montants non négligeables en termes d'encours (stables à environ 15%). Leur proportion dans le marché reste stable.

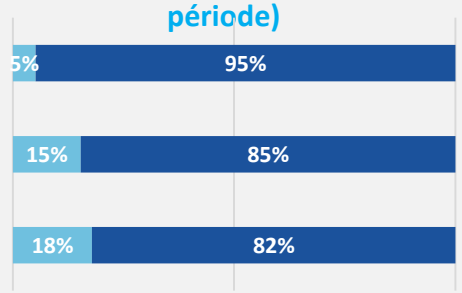
Les produits structurés se présentant comme « ESG » :

Les produits structurés revendiquant une caractéristique « ESG » dans leur documentation commerciale relèvent de deux typologies différentes : les produits dont les fonds collectés sont investis dans le financement de projets/actifs durables ou sociaux (Green / social bonds), et les produits qui n'investissent pas directement les fonds collectés mais sont indexés à la performance d'un indice à thématique « ESG ». La thématique ESG constitue un point d'attention des autorités lorsqu'elles s'assurent du caractère clair exact et non trompeur de l'information remise au client. *(source : AMF, Direction des Emetteurs sur la base des contrôlés opérés sur les documentations commerciales et ACPR).*

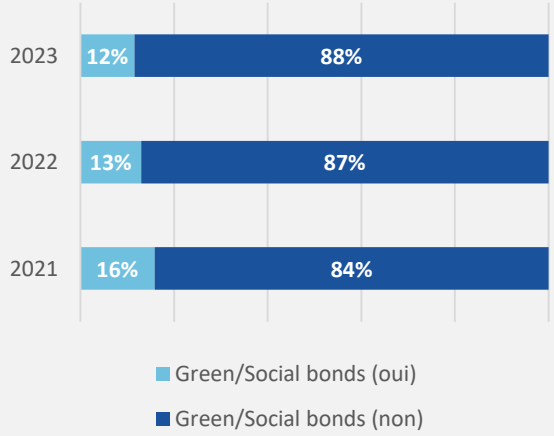
Part des indices à thématique « ESG » parmi les indices utilisés comme sous-jacents (% des encours commercialisés sur la période)



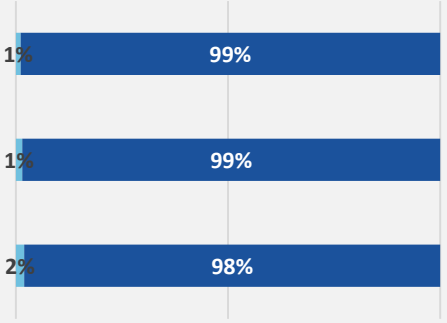
Part des indices à thématique « ESG » parmi les indices utilisés comme sous-jacents (% du Nbr de produits commercialisés sur la période)



Part des produits structurés étant également des obligations vertes ou sociales (en % des encours commercialisés sur la période)



Part des produits structurés étant également des obligations vertes ou sociales (en % du nb de produits commercialisés sur la période)



Distribution (1/3)

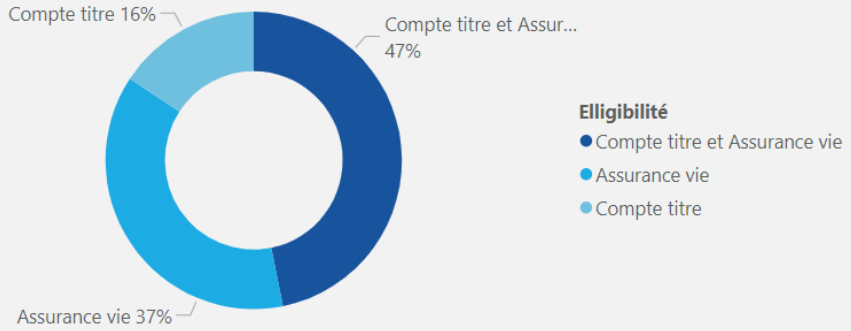
Éligibilité et investissement réel

- **La majorité (47%) des produits sont à la fois éligibles à la commercialisation via compte-titres et via assurance-vie** contre 37% éligibles seulement à l'assurance-vie et 16% seulement au compte-titres.

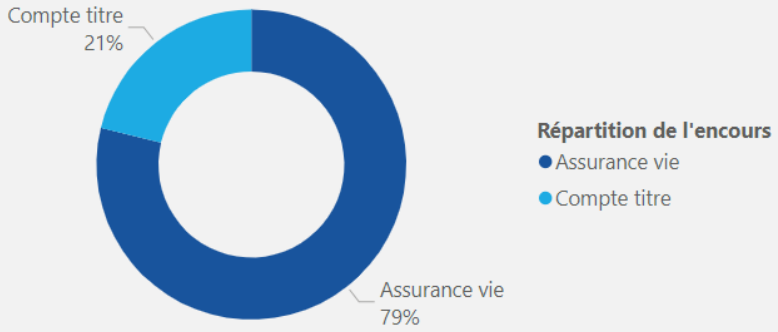
- L'analyse de l'investissement réel montre que la commercialisation des produits structurés **est réalisée très majoritairement en assurance-vie,** puisque 79% des investissements sont réalisés via un contrat d'assurance-vie, contre 21% en compte-titres.

- L'investissement final est équitablement réparti entre distribution au sein du groupe de l'émetteur et hors du groupe : **52%** des encours ont été collectés par un acteur faisant partie du groupe contre **48%** par un acteur tiers.

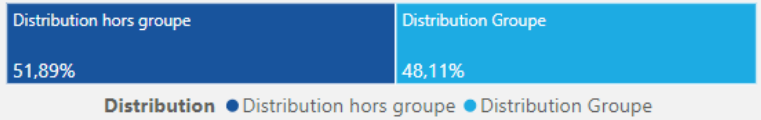
Éligibilité théorique (% de l'encours)



Investissement réel selon le type d'enveloppe (% de l'encours)



Investissement réel selon le type d'enveloppe (% de l'encours)



Distribution (2/3)

Focus assurance-vie

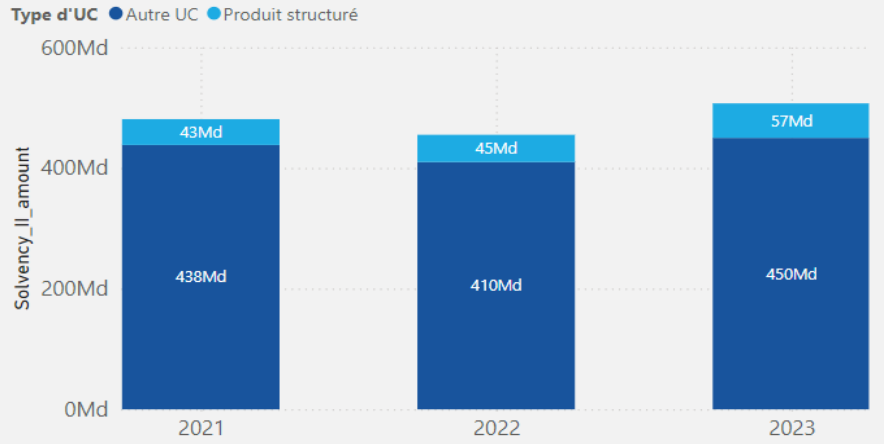
- Les produits structurés distribués en assurance vie sous la forme d'unités de compte représentent un encours de **57 milliards d'euros sur les 507 milliards d'euros d'unités** de compte distribuées en France par l'ensemble des assureurs et FRPS présents sur le territoire(1) à fin 2023, **ce qui reste faible en proportion.**

- Cet encours est en **progression faible mais constante** sur les 3 derniers arrêtés : de **8,9% à fin 2021 à 11,3% à fin 2023.**

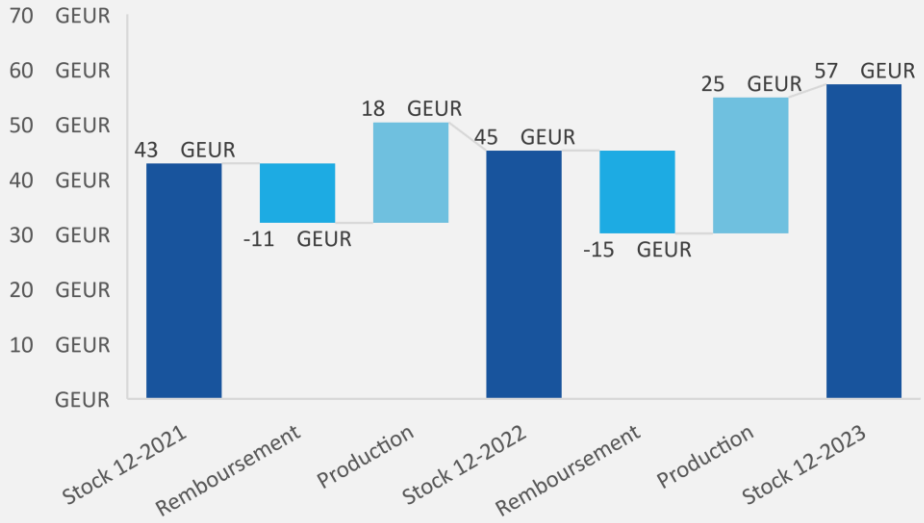
- La croissance des stocks est expliquée par une production dynamique. En détail :
  - En 2022, **18 milliards d'euros** ont été investis par des assurés français dans des unités de compte structurées, tandis que **11 milliards d'euros** leur ont été remboursés.
  - En 2023, **25 milliards d'euros** ont été investis **pour 15 milliards** remboursés(2).

(1) Sources : Données issues des états réglementaires S06.02.
(2) Reconstruction des flux de production et de remboursement des produits structurés effectuée en comparant les états prudentiels ligne à ligne. La différence entre 'Stock n' et 'Stock n-1 + Somme des flux' est due (1) à la variation de la juste valeur des actifs et (2), dans une moindre mesure, aux sorties anticipées constatées sur les produits.

Encours des unités de compte et des produits structurés dans l'assurance-vie (en milliards d'euros)



Encours et flux des produits structurés (en milliards d'euros)



Distribution (3/3)

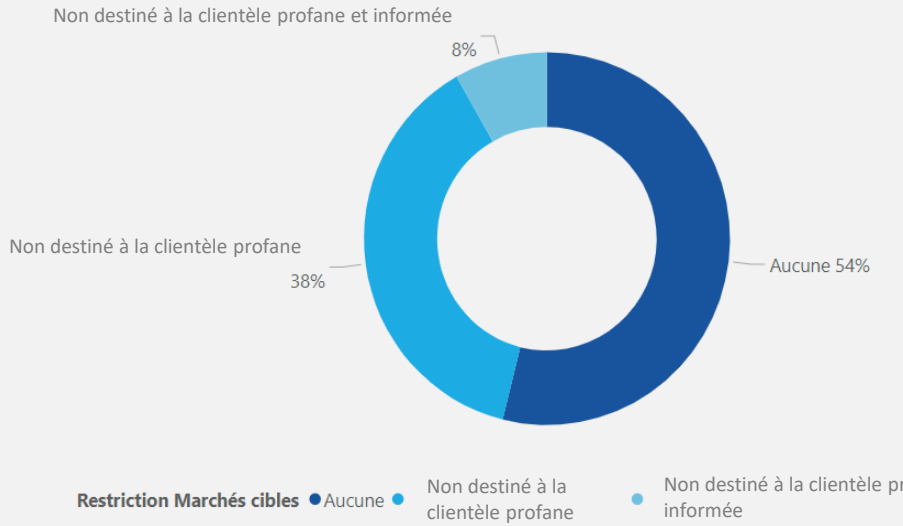
Les restrictions au marché cible

- **Près de la moitié des produits sont réservés à une clientèle de particulier avertie : dans 46% des cas, les produits ne sont pas destinés au grand public**, les investisseurs sans connaissance particulière et ayant une faible tolérance au risque étant exclus de la commercialisation *(marché cible négatif).*

- **Dans 54% des cas, la distribution des produits structurés ne fait pas l'objet de restrictions liées au marché cible** : ils peuvent ainsi être proposés à l'ensemble des investisseurs.

- **L'exclusion de la clientèle « profane » et clientèle « informée », 8% des encours**, peut refléter un niveau de complexité des produits réservés exclusivement à une clientèle avancée.

Restrictions au marché cible (% des encours)



Les notions de Clientèle « profane » et Clientèle « informée » font référence à des catégories d'investisseurs définies dans le cadre de l'enquête afin de regrouper les réponses des émetteurs, comme suit :

Clientèle « profane » : connaissance et expérience limitées des investissements, tolérance de risque faible à modérée, et horizons d'investissement relativement courts (minimum de 2 à 4 ans).

Clientèle « informée » : Ce marché cible inclut des investisseurs mieux informés, capables de supporter une certaine volatilité et des pertes potentielles.

Clientèle « avancée » : Ce segment est destiné aux investisseurs expérimentés, avec un objectif de croissance du capital et la capacité de supporter des pertes totales ou partielles. Horizon d'investissement d'au moins 10 ans.

Risques et garanties (1/2)

Niveaux de risque (SRI [1])

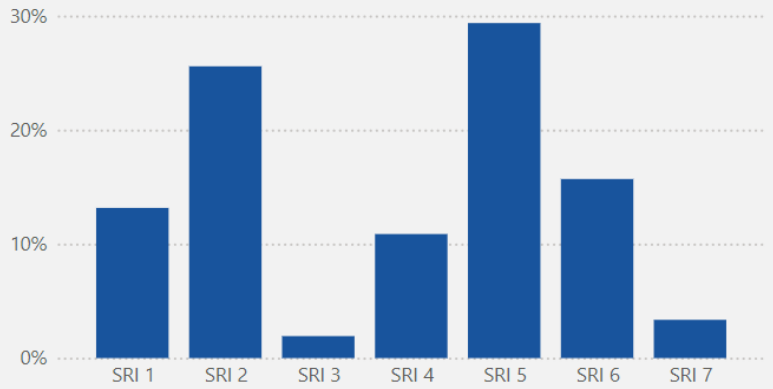
- A fin 2023, les produits structurés en cours se répartissent en terme de risque en **deux groupes marqués :**
  - une part importante des produits (41%) relève d'un **niveau de risque faible (1 à 3)** en raison le plus souvent de la présence d'une **garantie en capital totale à l'échéance (hors frais et hors impact de la fiscalité).**
  - L'autre part (59%) correspond à des produits basés sur des sous-jacents plus volatils et dépourvus de garantie en capital, se traduisant par un niveau de risque plus élevé (**catégorie 4 à 7**).
  - Seule une faible part (<5%) des encours est investie dans des actifs appartenant à la classe de risque la plus élevée.

- **L'analyse par générations d'émission montre une croissance notable des produits ayant un SRI faible** :

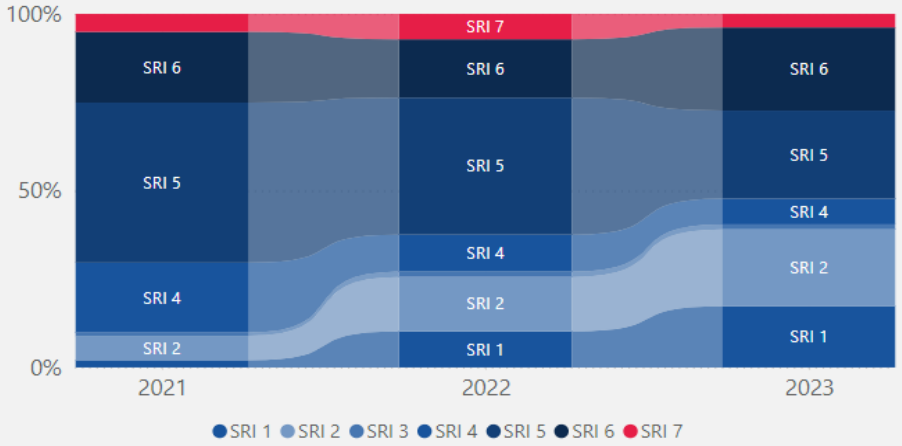
  La proportion de ces produits a augmenté **de 9% à 39%,** traduisant une orientation accrue vers des structures à faible risque, en réponse à un contexte macroéconomique incertain et à un environnement de taux plus favorable au rendement sans risque.

[1] Le Règlement européen PRIIPs attribue à chaque produit un SRI (Indicateur de risque synthétique) de 1 à 7.

Répartition des produits structurés par notation SRI (% des encours) – produits non clos à fin 2023



Parts de SRI par dates d'émission (% des encours) – produits clos et non clos



Risques et garanties (2/2)

La présence d'une garantie totale à l'échéance

- A fin 2023, la part de produits non clos offrant **une garantie totale du capital à l'échéance s'établit à 27%** en encours**.**

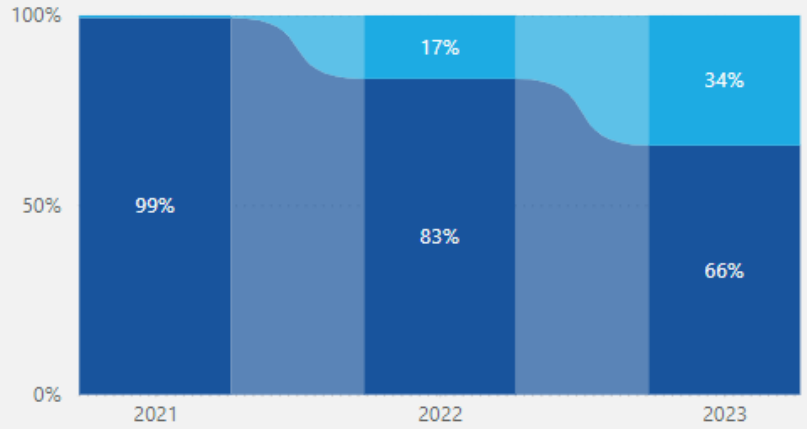
- **Entre 2021 et 2023, le marché des produits structurés a montré une évolution notable de la part des produits offrant une garantie totale à l'échéance**. La part dans la collecte des produits entièrement garantis en capital à l'échéance a considérablement augmenté, **passant de moins de 1 % à 34 %** (produits clos et non clos émis respectivement en 2021 et 2023).

- Une forte corrélation est logiquement observée entre le niveau de garantie et la notation SRI. Les produits à faible risque (SRI 1) **bénéficient majoritairement d'une garantie totale :** plus de **75 % d'entre eux présentent une garantie totale du capital investi à l'échéance.**

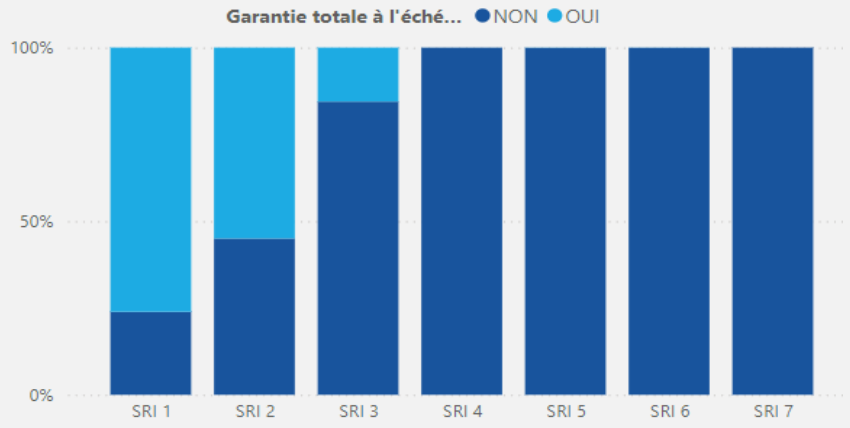
- **Aucune garantie totale en capital** n'est prévue dans les produits **notés 4 et plus** sur l'échantillon étudié.

Présence d'une garantie totale à l'échéance (% de l'encours) – Stock 2023

Évolution de la présence d'une garantie totale à l'échéance (% de l'encours)



Présence d'une garantie totale à l'échéance par notation SRI (% de l'encours)



Duration

La duration théorique vs. réelle

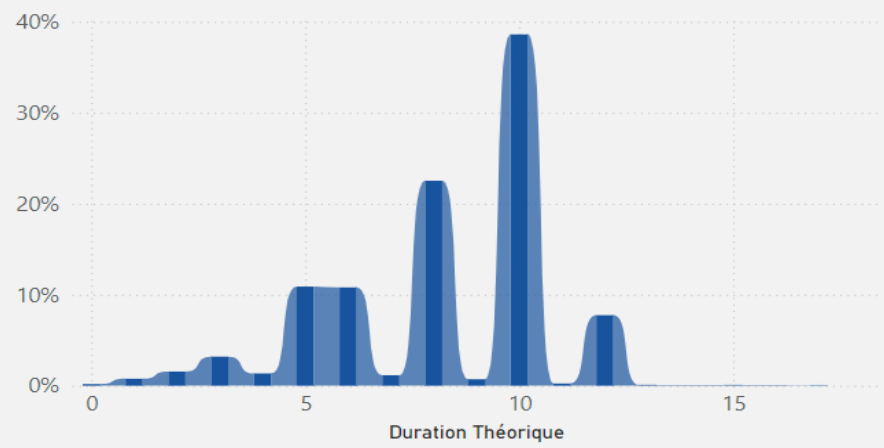
- **La duration maximale théorique, prévue lors de la structuration du produit,** est **généralement comprise entre 5 et 10 ans,** avec une concentration importante (60%) de produits prévus pour durer 8 ou 10 ans maximum.

- Dans la pratique, **la duration réelle des produits structurés diffère le plus souvent de la durée maximale théorique**. Cela s'explique principalement par les mécanismes de remboursement anticipés présents dans la formule des produits (scénario le plus favorable à l'investisseur).

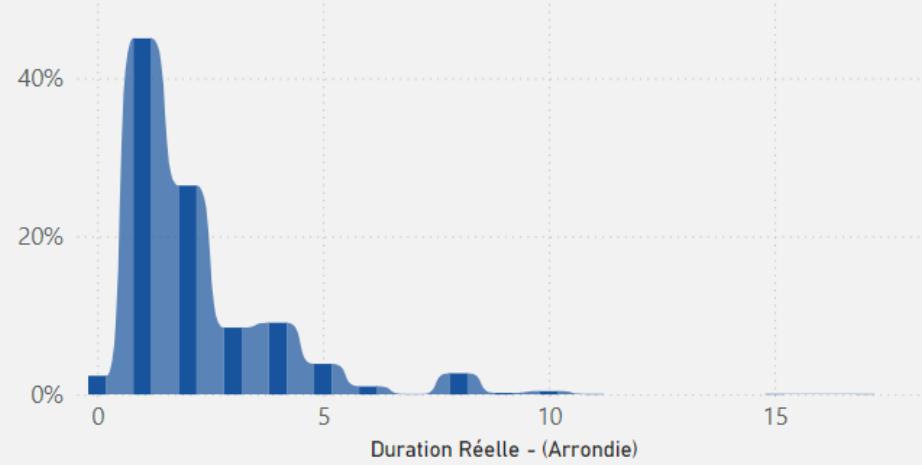
- Dans l'échantillon étudié (produits clos entre 2021 et 2023), **plus de 90%** des produits ont été clôturés avant leur durée maximale théorique.

- **Ces produits ont, pour la plupart, vu leur maturité réelle s'établir entre 1 et 5 ans, dont 80% avant 3 ans et 95% avant 5 ans.**

Duration maximale (% de l'encours)



Duration réelle des produits clos entre 2021 et 2023 (% de l'encours)



Rendements

Rendements bruts de frais

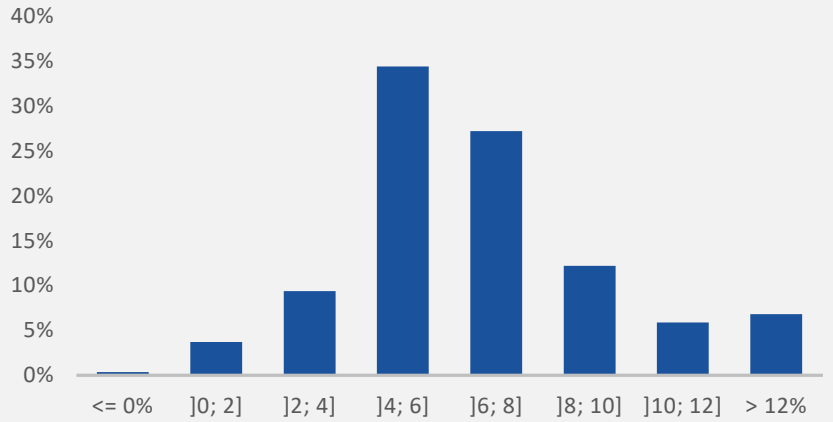
- Les produits structurés clos entre 2021 et 2023 ont **très majoritairement enregistré un rendement positif** : moins de **1% des produits** ont enregistré une perte en capital.

- Le **rendement annuel médian s'établit à 6,50%** (1) pour cette même période. Ce rendement ne tient pas compte des frais associés au produit et ne présage pas des rendements futurs offerts dans un contexte de marché différent.

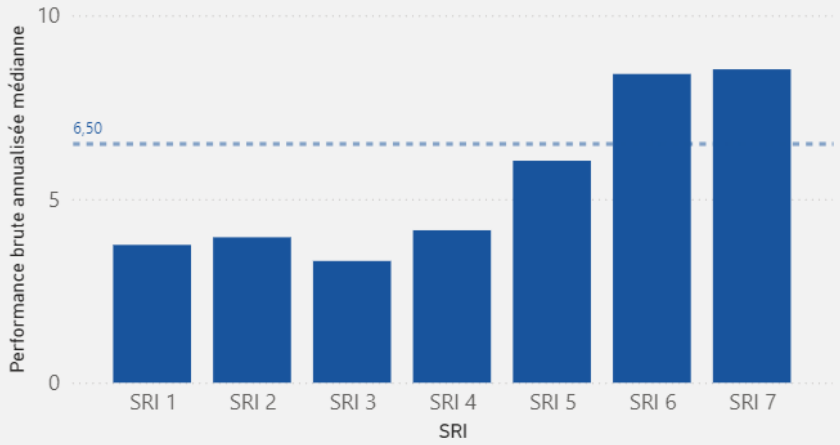
- **Les performances varient significativement en fonction du SRI**, soulignant une corrélation positive entre le niveau de risque et le rendement. En effet, les produits avec un SRI plus élevé offrent généralement des performances brutes plus importantes.

(1) Rendement médian des produits remboursés entre 2021 et 2023 tel que la moitié des produits ont eu un rendement supérieur et l'autre moitié un rendement inférieur.

Distribution des performances brutes par année (% de l'encours des produits clos entre 2021 et 2023)



Distribution des performances brutes par année (% de l'encours des produits clos entre 2021 et 2023)



Annexe

Note méthodologique

- **Les données déclarées par les établissements ont été retraitées afin de retirer les éléments relatifs à des obligations vanilles classiques** (qui ne constituent pas des produits structurés objets de la présente analyse). Au total, 645 lignes ont été retirées sur la base des conventions suivantes :
  - Suppression des produits dont le nom commercial comportait « interest rate linked » ou « obligation » (les contrôles par sondage ont permis de vérifier qu'il s'agissait d'obligations à taux fixe) ;
  - Suppression des produits dont le nom commercial comportait « fixe » uniquement si la colonne sous-jacent était renseignée à « taux » ;
  - Suppression des produits dont le nom commercial comportait « rappelable » (A noter que les produits dont le nom commercial comportait « callable » ont été conservés car les contrôles par sondage ont mis en évidence un certain nombre de produits structurés) ;
  - Maintien des produits dont le nom commercial comportait « oblig » (les contrôles par sondage ont mis en évidence qu'il s'agissait d'obligations indexées à un indice ou à un fond).

- **Les données déclarées par les établissements ont pu être croisées avec d'autres sources** pour les fiabiliser ou parfois remplacées par des données provenant d'autres sources lorsque les déclarations des établissements étaient sensiblement incomplètes. Le cas échéant, cela est explicitement indiqué au niveau de chaque constat. Ces autres sources ont principalement été les suivantes :
  - Les états réglementaires S06.02 concernant les assureurs ;
  - Les données publiques publiées par les associations professionnelles (AFPDB) ou les fournisseurs de données (SRP) ;
  - Les données internes propres aux autorités comme par exemple des éléments faisant suite à leurs contrôles des documentations commerciales.

À propos de l'AMF

Autorité publique indépendante, l'AMF est chargée de veiller à la protection de l'épargne investie en produits financiers, à l'information des investisseurs et au bon fonctionnement des marchés. Visitez notre site : https://www.amf-france.org

À propos de l'ACPR

Adossée à la Banque de France, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution est l'autorité administrative qui contrôle les secteurs de la banque et de l'assurance et veille à la stabilité financière. L'ACPR est également chargée de la protection de la clientèle des établissements contrôlés et assure la mission de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. Elle est aussi dotée de pouvoirs de résolution. Les services opérationnels de l'ACPR sont regroupés au sein de son Secrétariat général. Visitez notre site : https://acpr.banque-france.fr/