



# **Etude du positionnement des principaux Market Data Vendors**

**dans le cadre de  
Solvency II**

**Décembre 2012 – Février 2013**

**Auteurs : Pierre Maugery-Pons  
Alban Jarry**

- Introduction**
- Market Data Vendors**
- Extension du périmètre de caractéristiques**
- Traitement des dérivés et produits structurés**
- Calculs unitaires des SCR**
- Transparisation**
- Développement de la solution**
- Le Club AMPERE**

## Introduction et objectifs de l'étude

- ❑ **Depuis septembre 2012, les principaux Market Data Vendors commencent à annoncer des offres liées à Solvency II.**
  
- ❑ **Dans le cadre des travaux du Club AMPERE, nous souhaitons analyser ces offres et étudier les possibles interactions avec nos démarches actuelles d'homogénéisation des échanges entre les assureurs et les sociétés de gestion.**
  
- ❑ **Les principaux axes étudiés sont :**
  - Les caractéristiques propres à Solvency II
  - L'intégration des dérivés listés et non listés
  - Le calcul unitaire des SRC marchés
  - La transparisation des fonds.
  
- ❑ **En complément, nous avons également interrogé les Data Vendors sur le positionnement de leurs offres commerciales**

## Introduction et objectifs de l'étude

- ❑ **L'objectif de cette étude est de faire un état des lieux du positionnement des principaux Market Data Vendors dans le cadre de leurs offres sur Solvency 2.**
  
- ❑ **Le Club, représenté par Pierre Maugery Pons (animateur du Club) et Alban Jarry (Membre du bureau du club), a rencontré au cours du mois de novembre et décembre les principales sociétés du secteur afin d'avoir une meilleure visibilité sur le périmètre et l'évolution de leurs offres.**
  
- ❑ **En complément de ces réunions et afin de bien valider le contenu des offres, un tableau a été envoyé à chaque Market Data Vendors pour faire un récapitulatif des points abordés et finaliser l'étude.**

Introduction

**Market Data Vendors**

Extension du périmètre de caractéristiques

Traitement des dérivés et produits structurés

Calculs unitaires des SCR

Transparisation

Développement de la solution

**Le Club AMPERE**

### 8 des principaux Market Data Vendors ont répondu à l'étude de positionnement sur Solvency II :

- Bloomberg
- Factset
- Interactive Data
- Moody's
- Morningstar
- Six Telekurs
- S&P Capital IQ
- Thomson Reuters

- ❑ Introduction
- ❑ Market Data Vendors
- ❑ **Extension du périmètre de caractéristiques**
- ❑ Traitement des dérivés et produits structurés
- ❑ Calculs unitaires des SCR
- ❑ Transparisation
- ❑ Développement de la solution
- ❑ Le Club AMPERE

## Extension du périmètre de caractéristiques

Explication du groupe de questions donnée aux Market data Vendors :

**L'objectif de ce bloc de questions est de valider la concordance entre la matrice de caractéristiques mise en place par le groupe de travail Solvency 2 d'AMPERE et les possibilités de flux de caractéristiques fournis par les Market Data Vendors.**

**La matrice du club AMPERE est accessible dans la page :**

**[http://www.clubampere.org/fr/nospublications/cat\\_view/78-gt-solvabilite-ii](http://www.clubampere.org/fr/nospublications/cat_view/78-gt-solvabilite-ii)**

**Cette matrice a été réalisée dans le cadre du groupe de travail Solvency 2 du club AMPERE. Chaque mois, 14 sociétés de gestion et 9 assureurs/mutualistes se réunissent pour travailler et normaliser.**

**En juin 2012, une première version de la matrice (titres) a été publiée.**

**En février 2013, une version complète de la matrice (avec dérivés) sera publiée.**



Impacted Data		Instrument		Entity		Credit Rating	Asset Type	Look through	Pricing		History
		Quoted	OTC deriv	Counter-party	Issuer				Quoted	OTC deriv	
Dodd Frank	Systemic	-	H	H	-	-	-	-	-	-	-
	CCP	-	H	H	-	-	-	-	-	H	-
EMIR		-	H	H	-	-	-	-	-	H	-
FATCA		H	H	H	H	-	-	-	-	-	M
MIFID 2		M	M	M	-	-	H	-	H	M	L
UCITS IWW		L	L	L	L	L	H	H	H	H	H
AIFMD		L	L	L	L	L	H	H	H	H	H
Solvency II		H	H	M	H	H	H	H	H	H	H

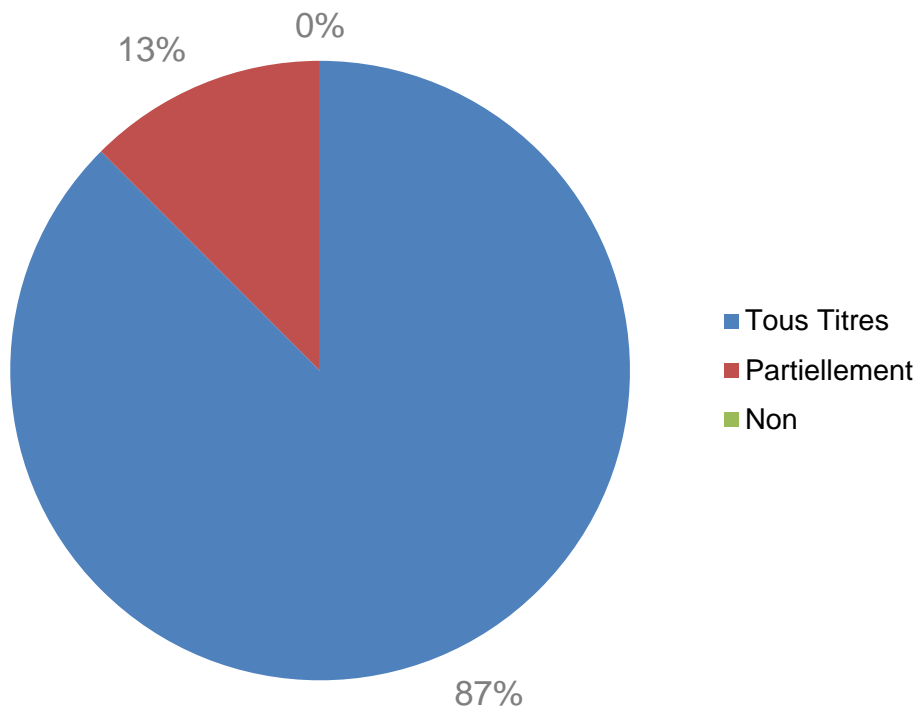
Key			
<b>H</b> High impact	<b>M</b> Medium impact	<b>L</b> Low impact	<b>-</b> No impact

Source: HSBC Security Services  
Chris Johnson, chris.johnson@hsbc.com

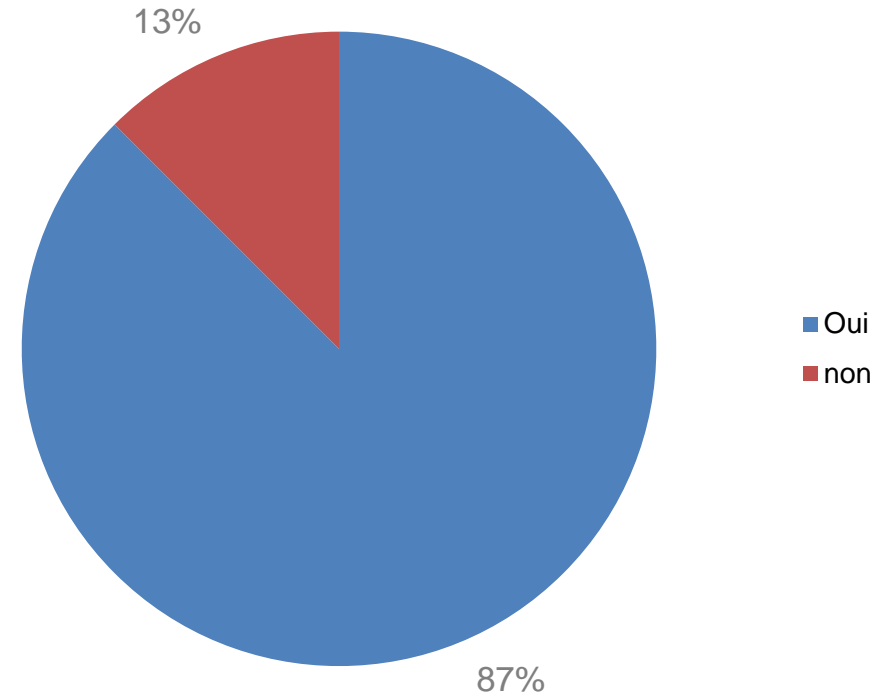
Comme le montre ce tableau réalisé par EFAMA et KPMG, Solvency II est la réglementation qui demande le plus important référentiel d'opérations et de caractéristiques.



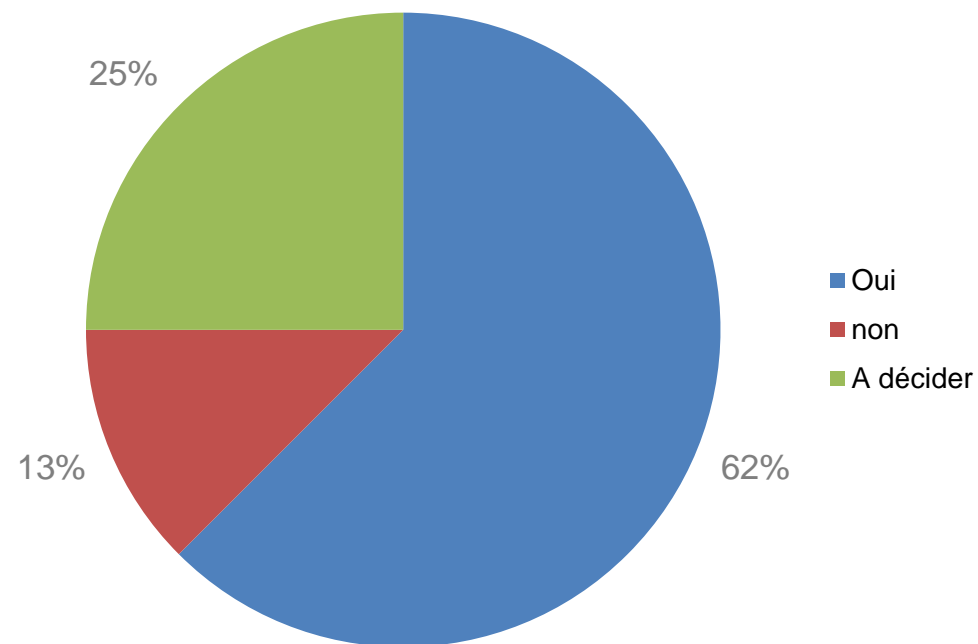
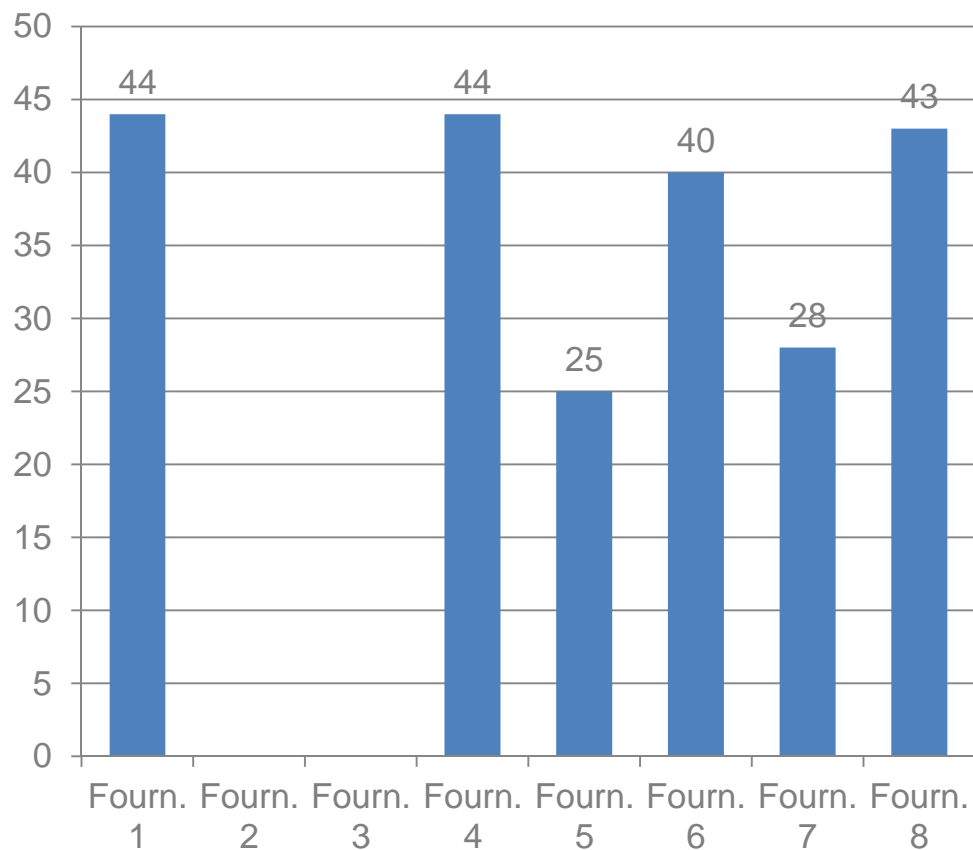
- Dans votre offre globale, vous positionnez vous comme fournisseur de caractéristiques sur les titres (actions, obligations, convertibles, fonds, etc ...) ?



- Les champs de caractéristiques listés dans la matrice d'Ampere (hors données d'inventaires ou propriétaires des sociétés de gestion), sont ils actuellement couverts par votre offre de données (Ne pas tenir compte des 3 nouveaux codes CIC, NACE, LEI dans cette série de réponses) ?

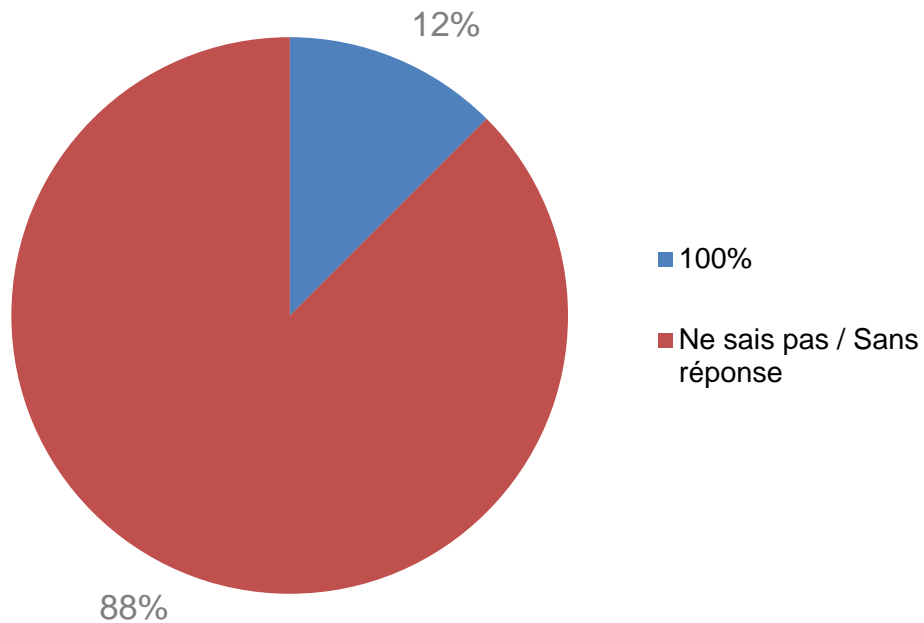


Si oui, combien de champs couvrez vous ?



Si non, avez-vous prévu d'ajouter les champs manquants ?

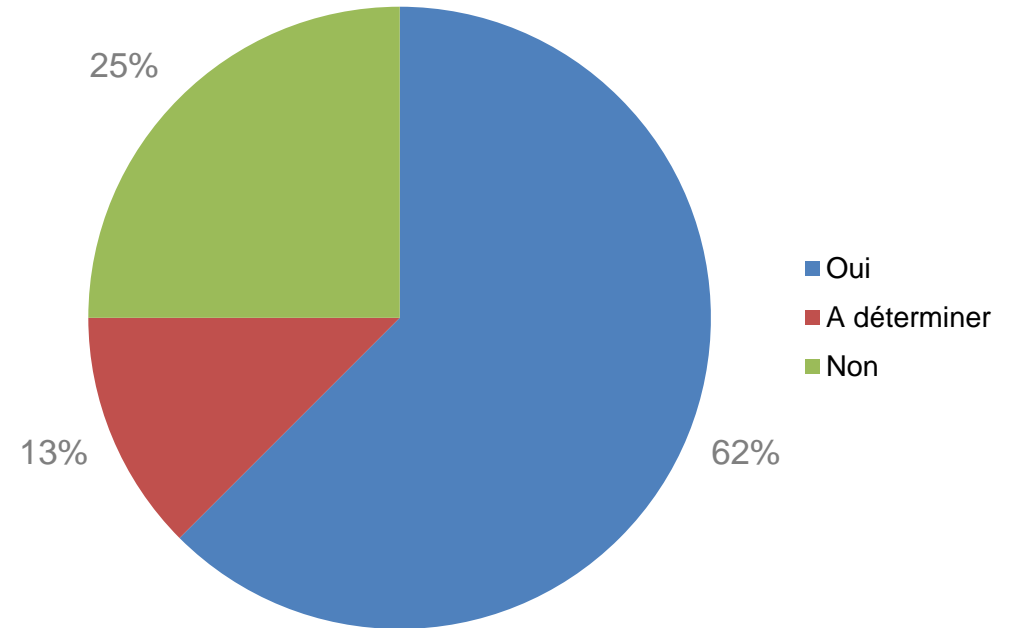
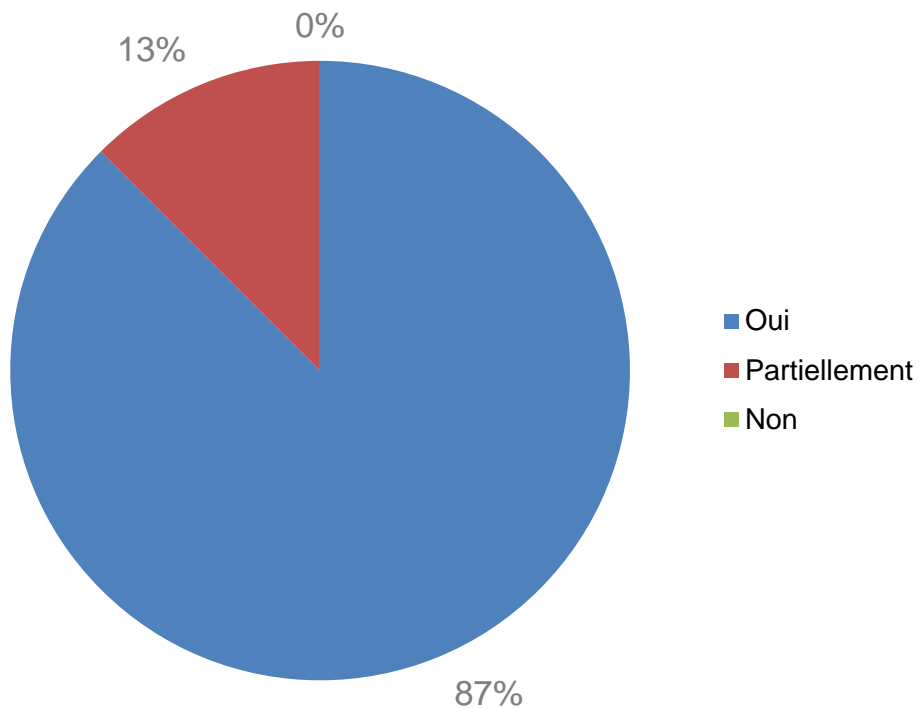
- ❑ Si non, quel pourcentage de champs comptez vous couvrir à horizon mi-2013 ?



- Transparisation
- Garantie Etat

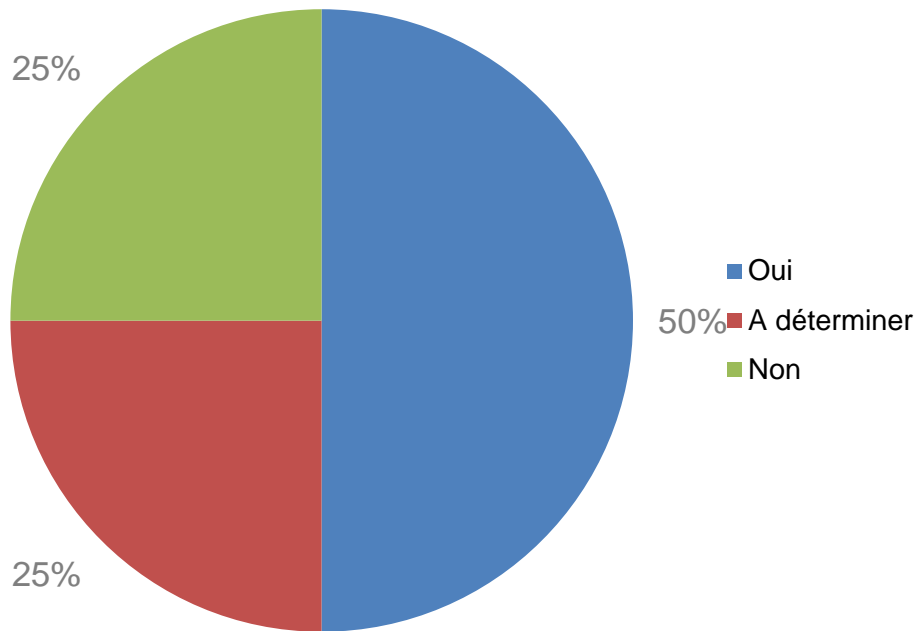
- ❑ Si non, quels champs resteront absents de votre Offre ?

- Avez-vous prévu d'intégrer les codes réglementaires Solvency 2 dans votre flux ? Codes CIC, NACE, LEI**

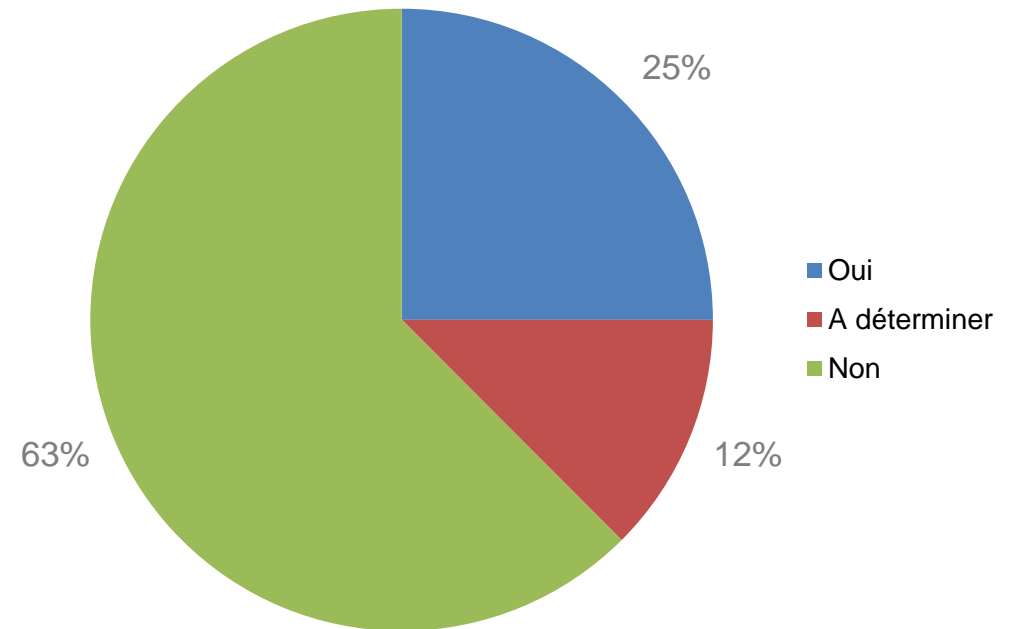


- Cette intégration fera t elle l'objet d'une facturation additionnelle ?**

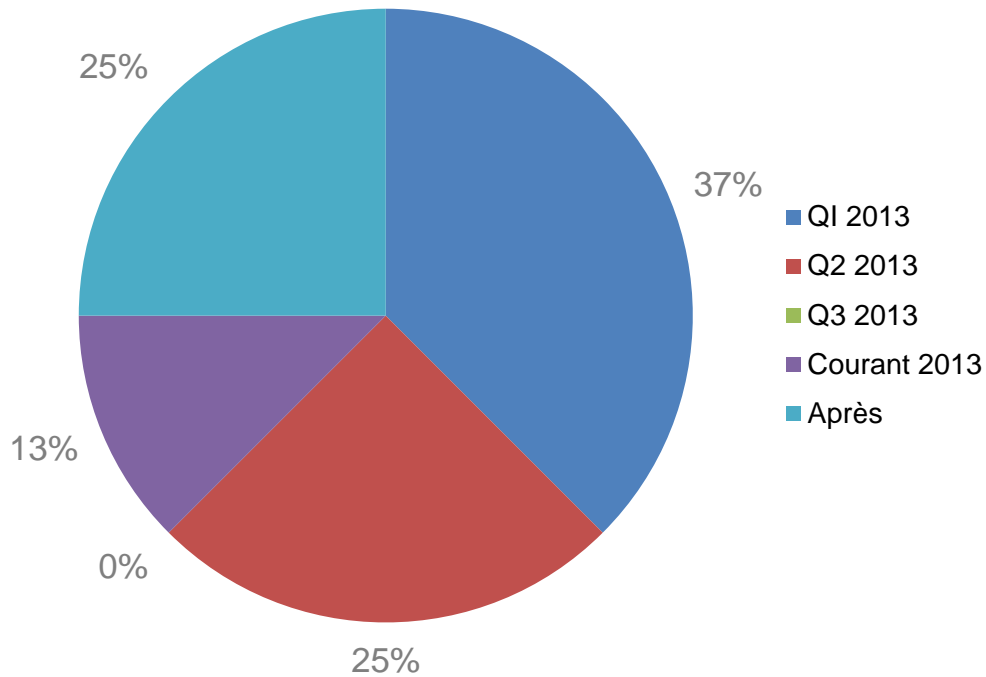
- Si oui, pouvez vous nous fournir l'algorithme de calcul que vous avez retenu pour le code CIC ?



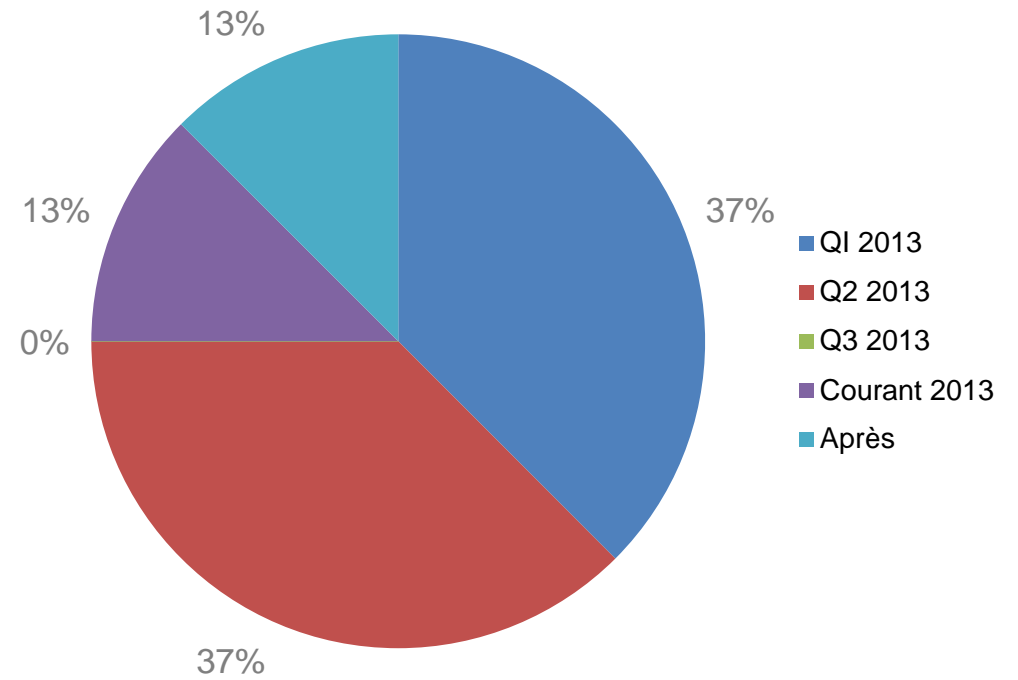
- Comptez vous homogénéiser ces 3 codes avec d'autres fournisseurs de données ?



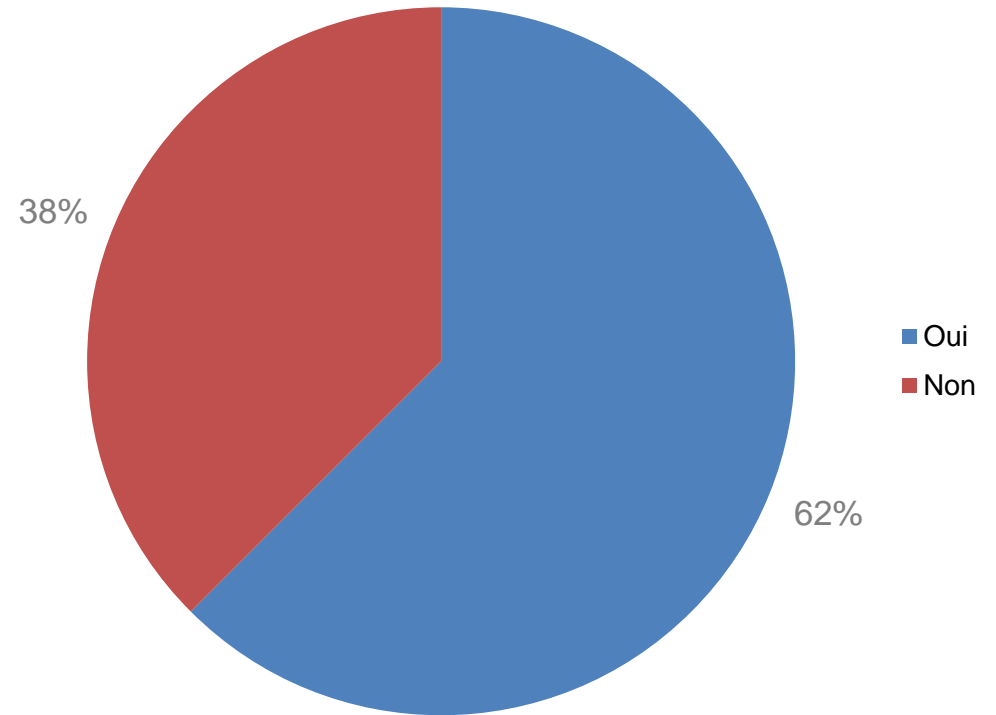
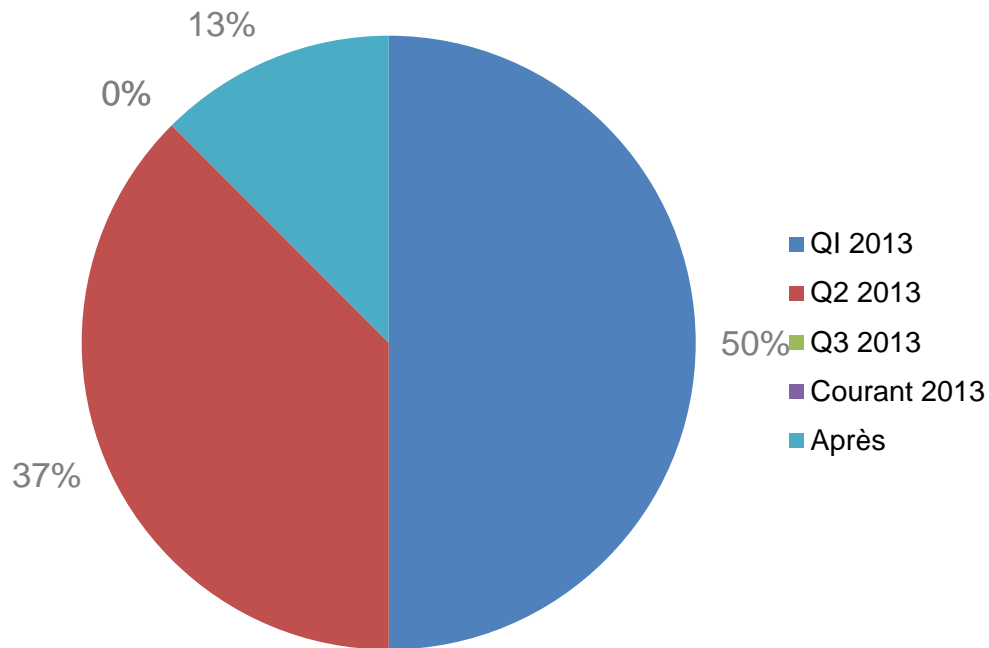
Quand comptez vous mettre à disposition le code CIC ?



Quand comptez vous mettre à disposition le code NACE ?



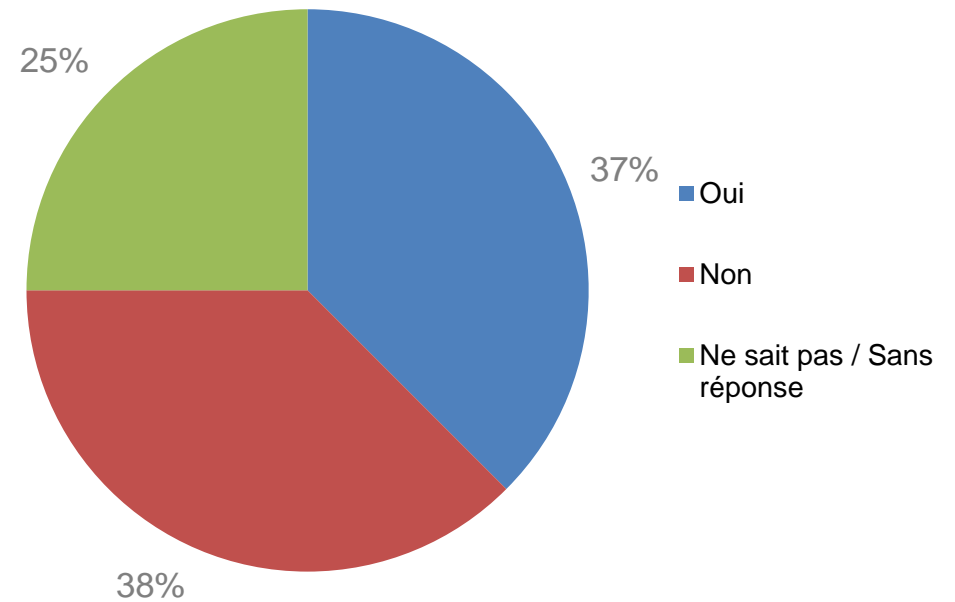
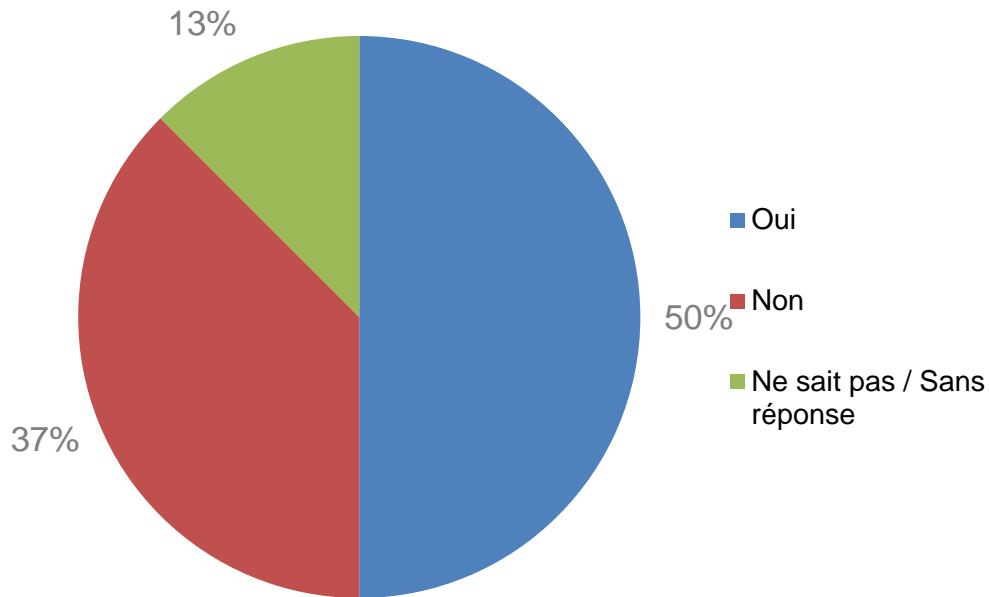
❑ Quand comptez vous mettre à disposition le code LEI ?



❑ Avez-vous prévu de faire des tests avec des Asset Managers français sur la qualité de ces 3 nouvelles données ?

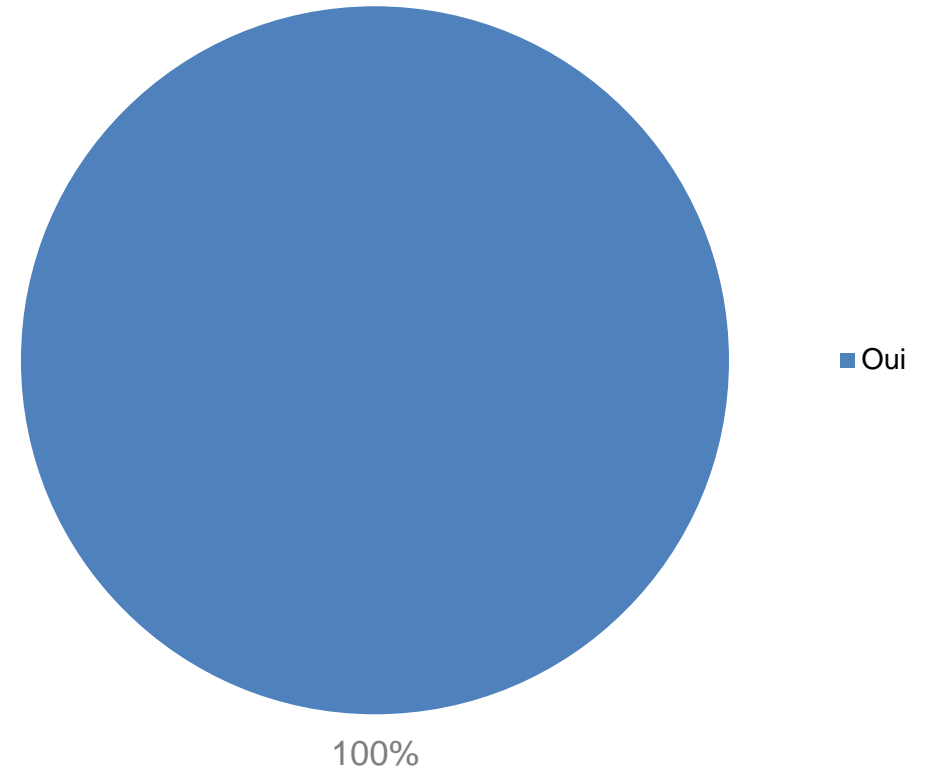
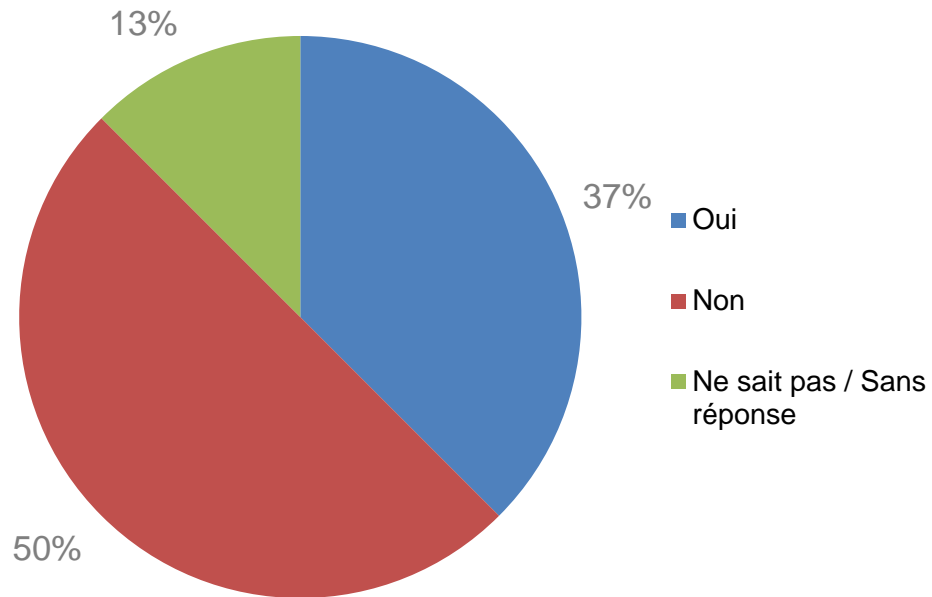


- ❑ Concernant les ratings, avez-vous prévu de fournir le CQS du titre (Credit Quality Step) ?



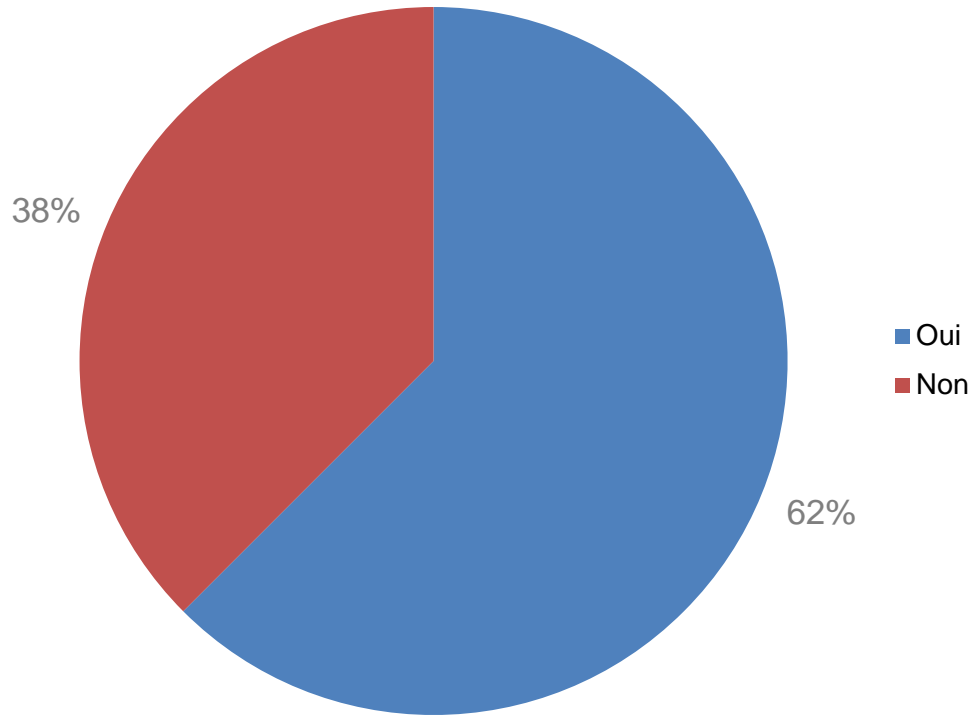
- ❑ Si oui, pouvez vous nous fournir l'algorithmme de calcul que vous avez retenu ?

- Concernant les ratings, avez-vous prévu de fournir le CQS de l'émetteur du titre (Credit Quality Step) ?



- Avez vous prévu de fournir l'identifiant et le nom du groupe de l'Emetteur ?

- ❑ Cette donnée sera-t-elle dans la périmètre des données de caractéristiques sans supplément de coût ?



## Extension du périmètre de caractéristiques

- ❑ **Sur la partie caractéristiques, les principaux Market Data Vendors se sont positionnés avec une offre plutôt exhaustive.**
  
- ❑ **Les nouvelles typologies de codes (CIC, NACE, LEI, CQS) seront traitées et disponibles dans presque tous les flux (le modèle d'une éventuelle facturation reste à déterminer)**
  
- ❑ **La matrice du Club AMPERE devrait être couverte par 87% des fournisseurs de flux. Il existe cependant un risque que les données et codes ne soient pas homogènes d'un fournisseur à l'autre, seuls 25% vont travailler en commun sur ce point.**
  
- ❑ **L'offre de service devrait être globalement de qualité**

- ❑ Introduction
- ❑ Market Data Vendors
- ❑ Extension du périmètre de caractéristiques
- ❑ **Traitement des dérivés et produits structurés**
- ❑ Calculs unitaires des SCR
- ❑ Transparisation
- ❑ Développement de la solution
- ❑ Le Club AMPERE

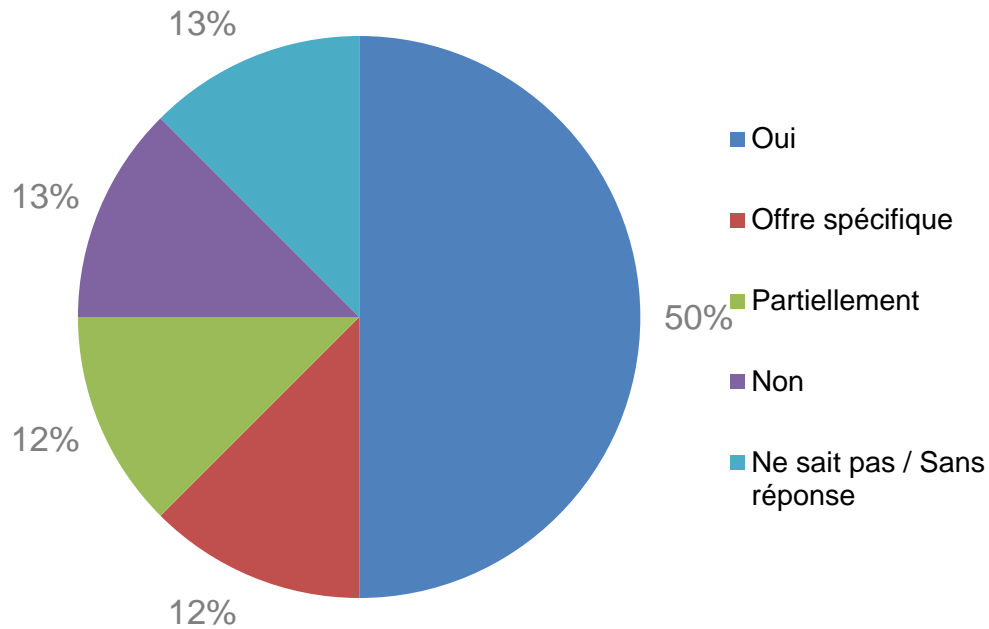
Explication du groupe de questions donnée aux Market data Vendors :

**L'objectif de ce bloc de questions est de vérifier que les valeurs titres non isinés et les dérivés (listés ou OTC) peuvent être traités par votre plateforme ?**

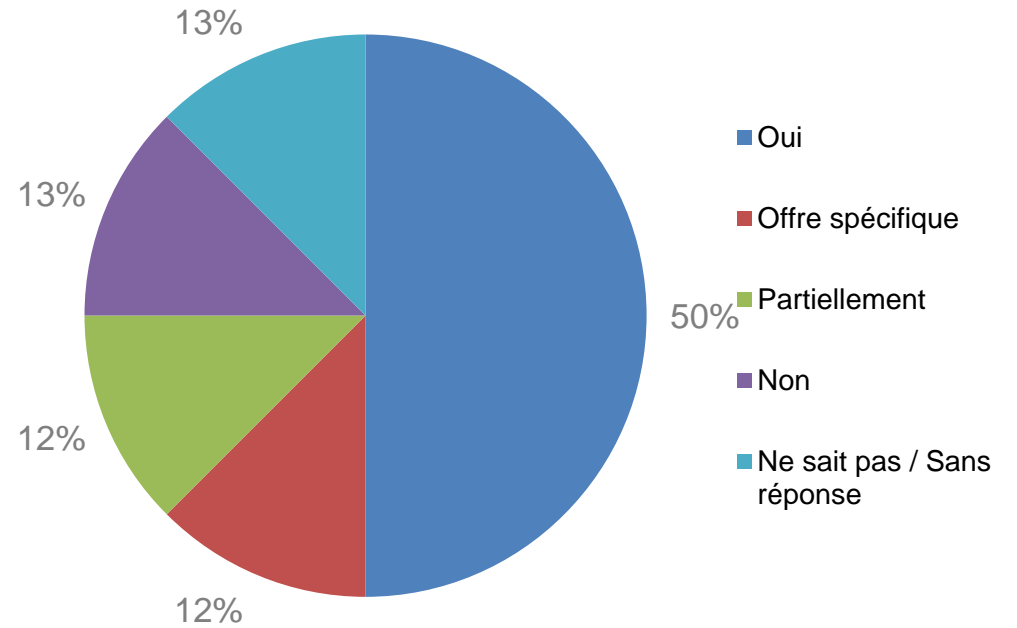
**Si votre réponse est globalement oui, nous reviendrons vers vous dès publications de la matrice AMPERE sur les dérivés pour compléter les réponses.**

**La matrice du Club AMPERE incluant les dérivés sera présentée et publiée le 15 février 2013.**

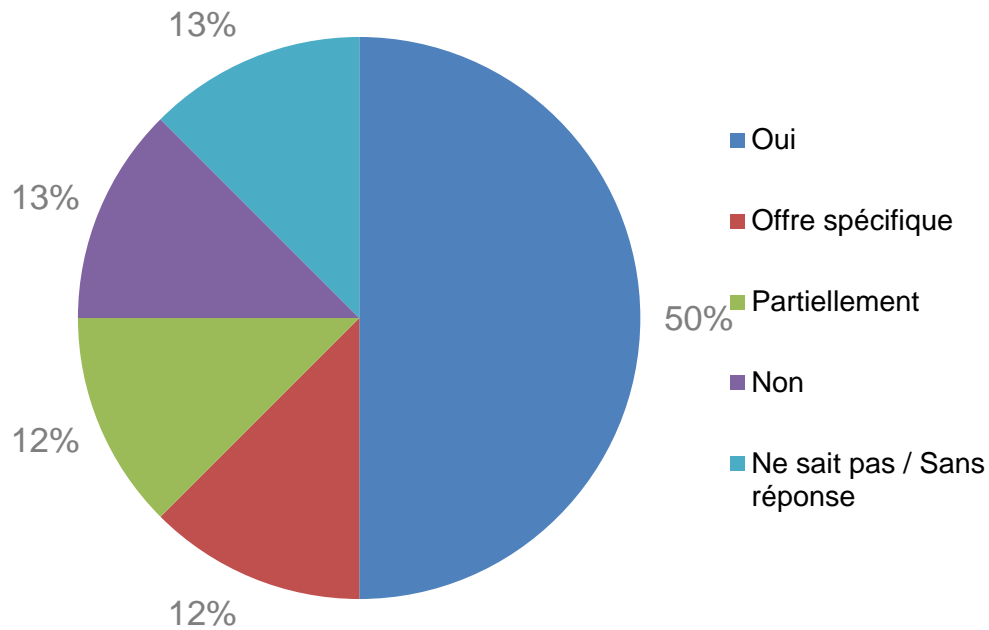
Intégrez vous les titres non isinés dans votre offre de flux standard (prix + caractéristiques) ?



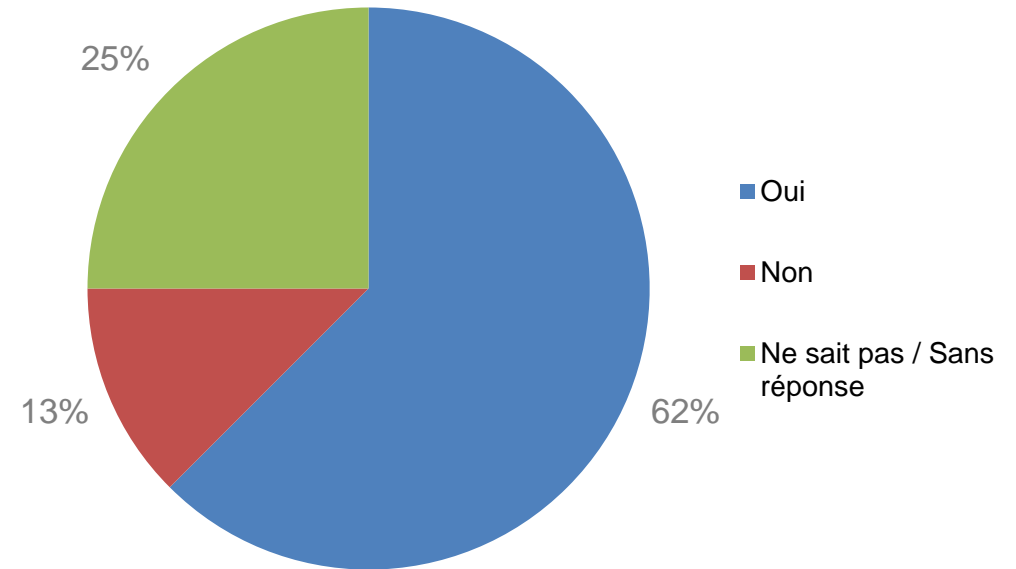
Intégrez vous les dérivés listés dans votre offre de flux standard (prix + caractéristiques) ?



Intégrez vous les dérivés OTC dans votre offre de flux standard (prix + caractéristiques) ?

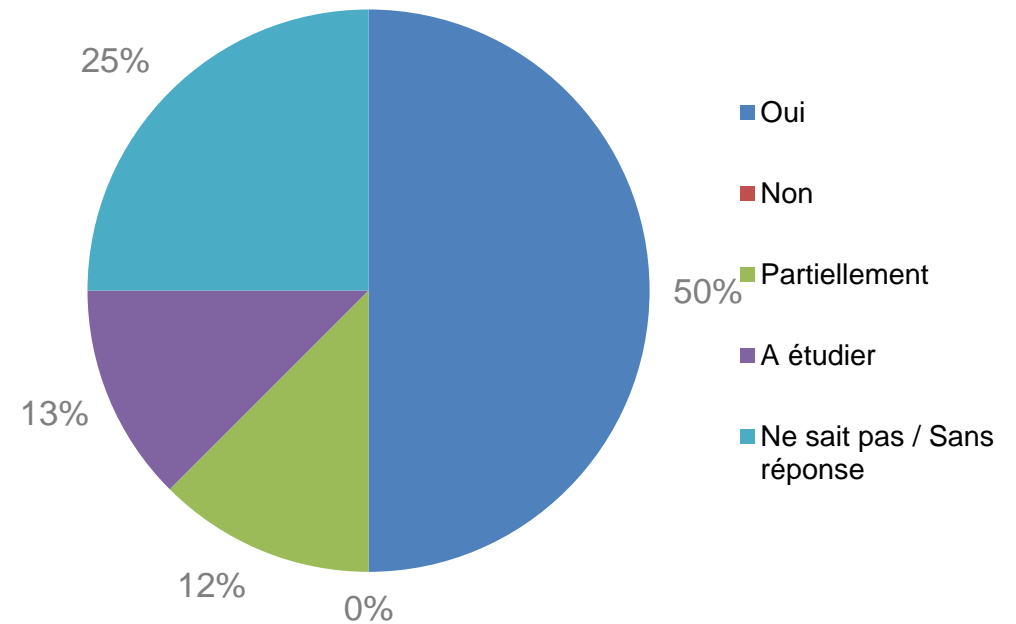
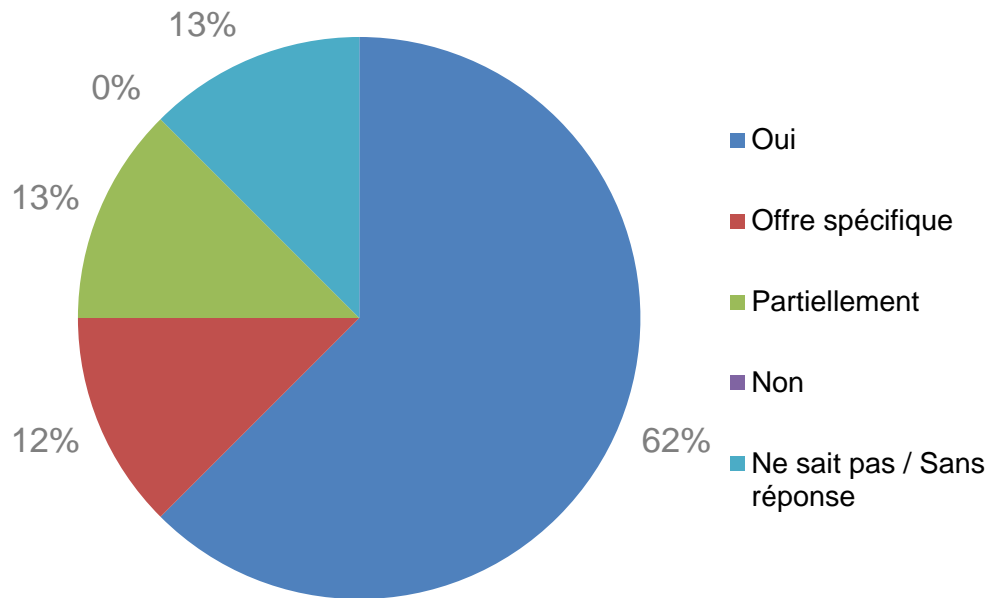


Avez-vous une offre de pricing des dérivés OTC ?





Intégrez vous les produits structurés dans votre offre de flux standard (prix + caractéristiques) ?



Pourriez vous nous fournir la liste des données que vous attendez pour intégrer les titres non isinés et les dérivés dans votre systèmes ?

- ❑ **Les produits dérivés (listés et OTC), non isinés et structurés sont plus complexes à gérer par les Market Data Vendors**
- ❑ **Les offres sont plus hétérogènes sur ce point, 37% des fournisseurs annoncent ne pas couvrir les dérivés ou partiellement.**
- ❑ **Certains fournisseurs n'ont pas répondu sur ces points ou ne les traitent pas**

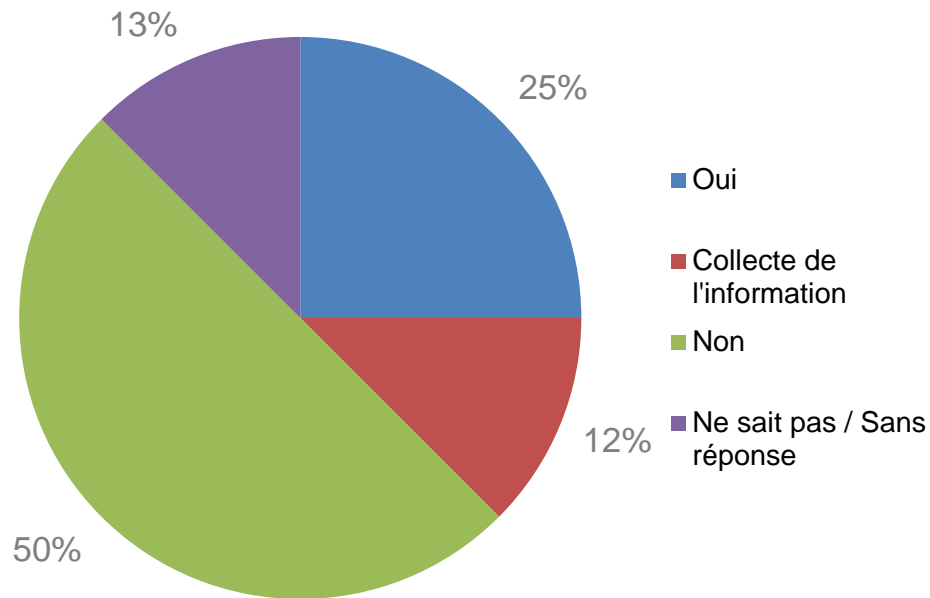
- ❑ Introduction
- ❑ Market Data Vendors
- ❑ Extension du périmètre de caractéristiques
- ❑ Traitement des dérivés et produits structurés
- ❑ **Calculs unitaires des SCR**
- ❑ Transparisation
- ❑ Développement de la solution
- ❑ **Le Club AMPERE**

Explication du groupe de questions donnée aux Market data Vendors :

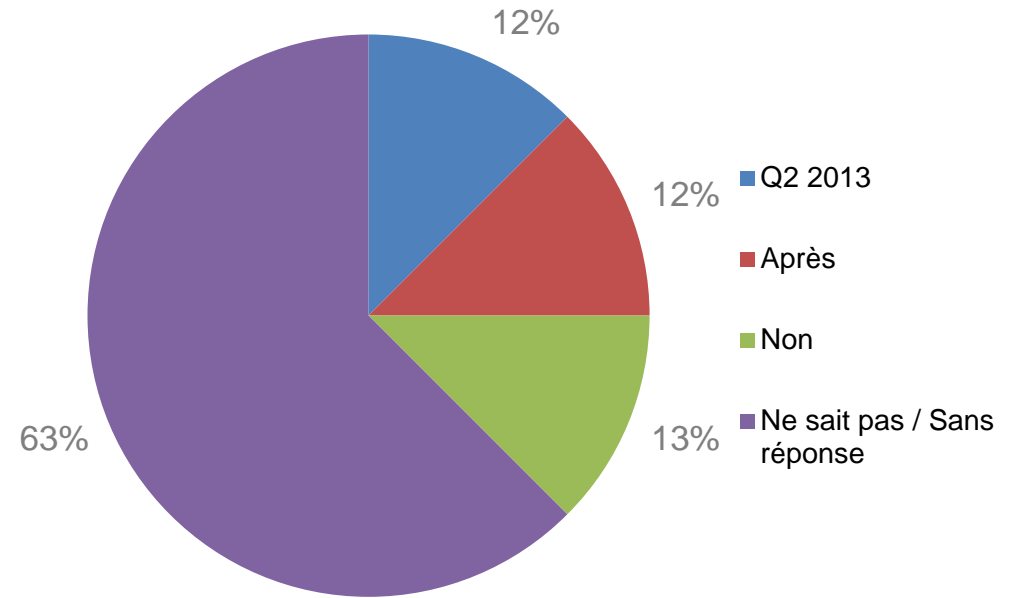
**Dans le cadre de Solvency 2, les institutionnels soumis à cette réglementation vont devoir calculer sur chaque valeur des SRC marché (Taux up, Taux down, Actions, Credit, Change, immobilier).**

**L'objectif de ce bloc de questions est de déterminer si vous avez prévu de calculer ces SCR unitaires et de les mettre à disposition dans votre offre d'analytics liés à une valeur.**

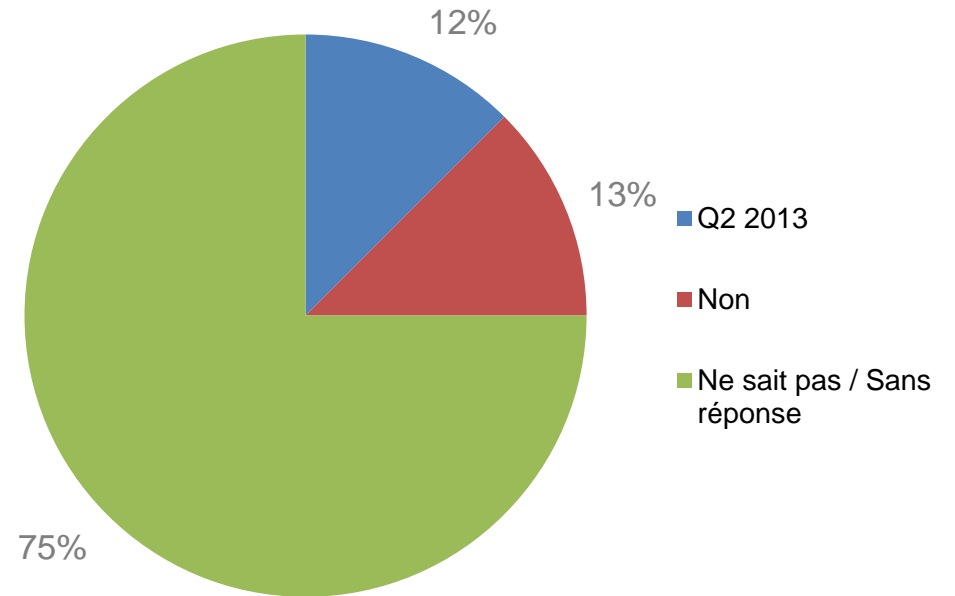
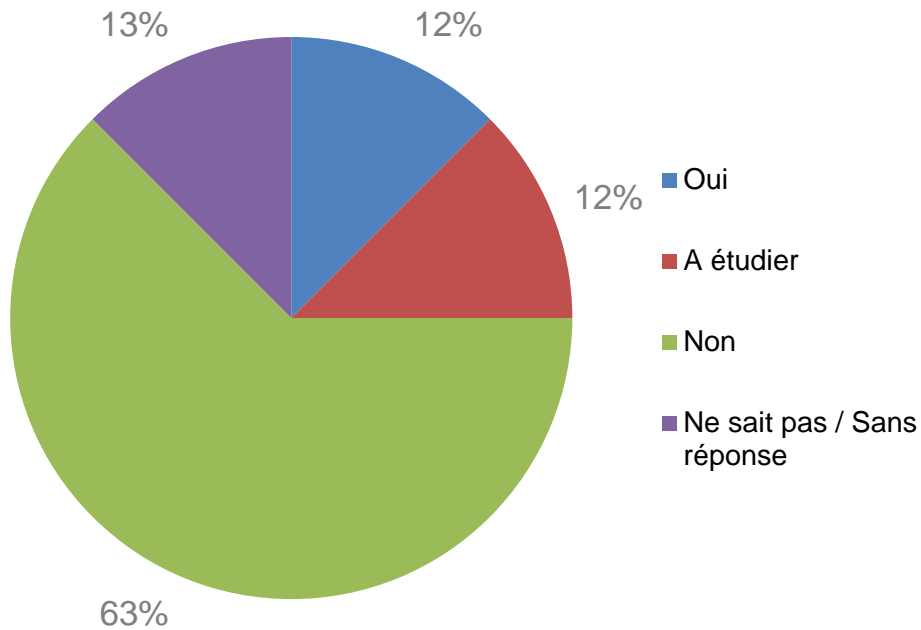
❑ **Prévoyez vous d'intégrer des SRC marchés unitaires dans votre offre sur les titres ?**



❑ **Si oui, à quelle échéance ?**



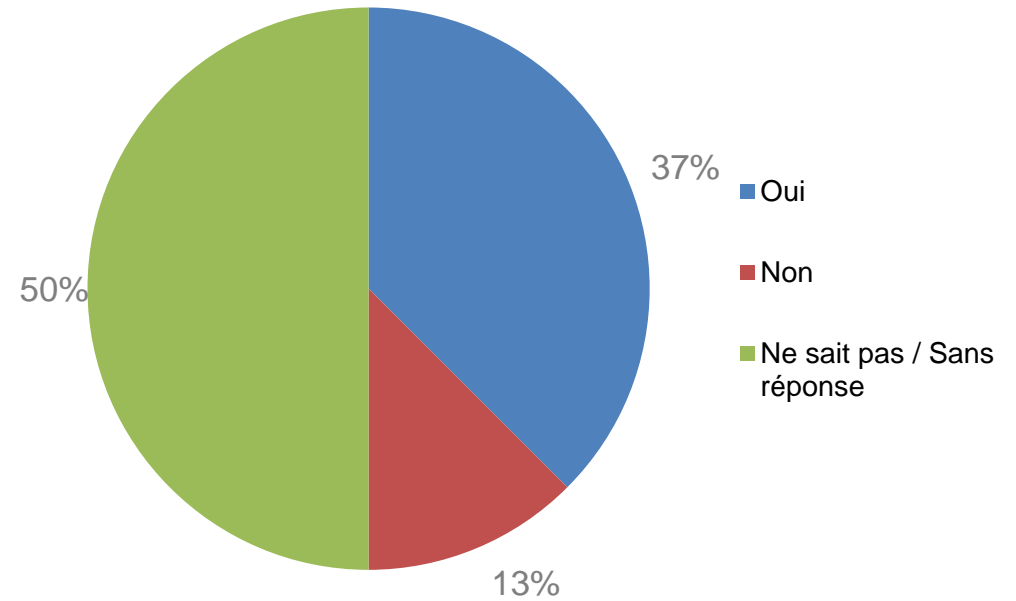
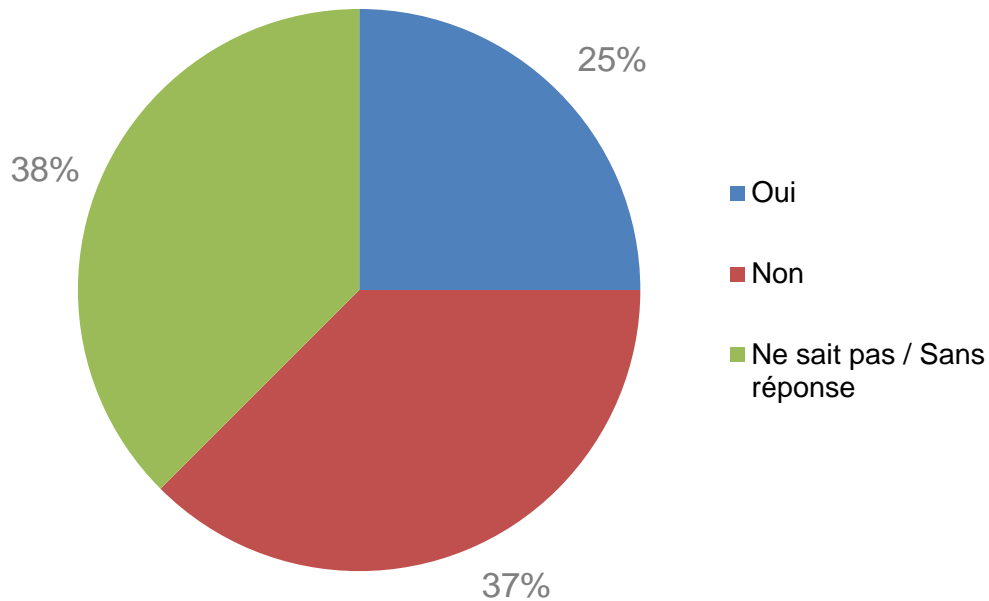
❑ Prévoyez vous d'intégrer des SRC marchés unitaires dans votre offre sur les dérivés et titres non isinés ?



❑ Si oui, à quelle échéance ?

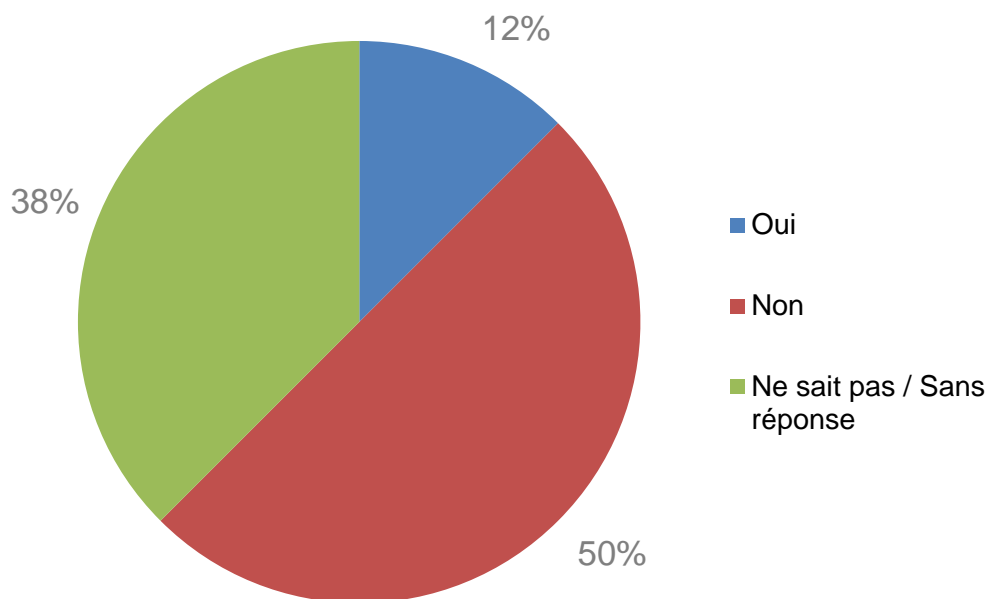


- Passerez vous par un prestataire extérieur pour le calcul unitaire de ces SCR marchés ?



- Les analytics de SCR marchés unitaires donneront ils lieu à facturation complémentaire ?

- Si vous avez prévu de fournir une offre sur les SCR marchés, sera t il possible de vous fournir les cours (ou SLA) des valeurs pour calculer les SCR marchés unitaires afin qu'ils soient conformes aux données comptables des fonds ?





- ❑ Quelques rares Market Data vendors ont actuellement prévu de produire ou de récupérer les SCR unitaires (37%).
- ❑ Sur la partie dérivés, le résultat est encore plus faible (24%)
- ❑ Certains fournisseurs prévoient d'avoir recours à des prestataires de services externes pour les calculs du SCR.
- ❑ Plusieurs n'ont pas répondu à cette série de questions.

- ❑ Introduction
- ❑ Market Data Vendors
- ❑ Extension du périmètre de caractéristiques
- ❑ Traitement des dérivés et produits structurés
- ❑ Calculs unitaires des SCR
- ❑ **Transparisation**
- ❑ Développement de la solution
- ❑ Le Club AMPERE

Explication du groupe de questions donnée aux Market data Vendors :

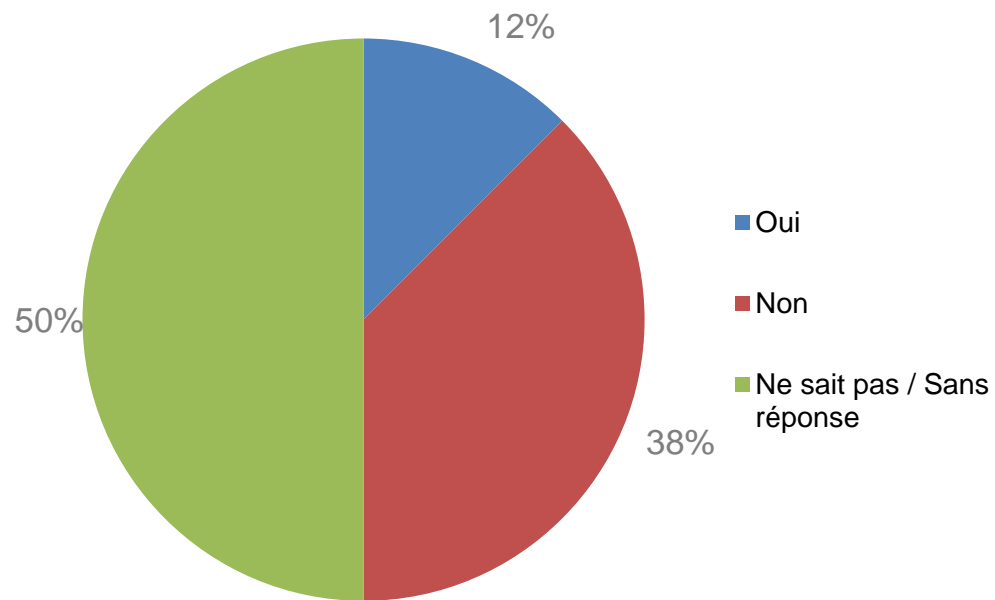
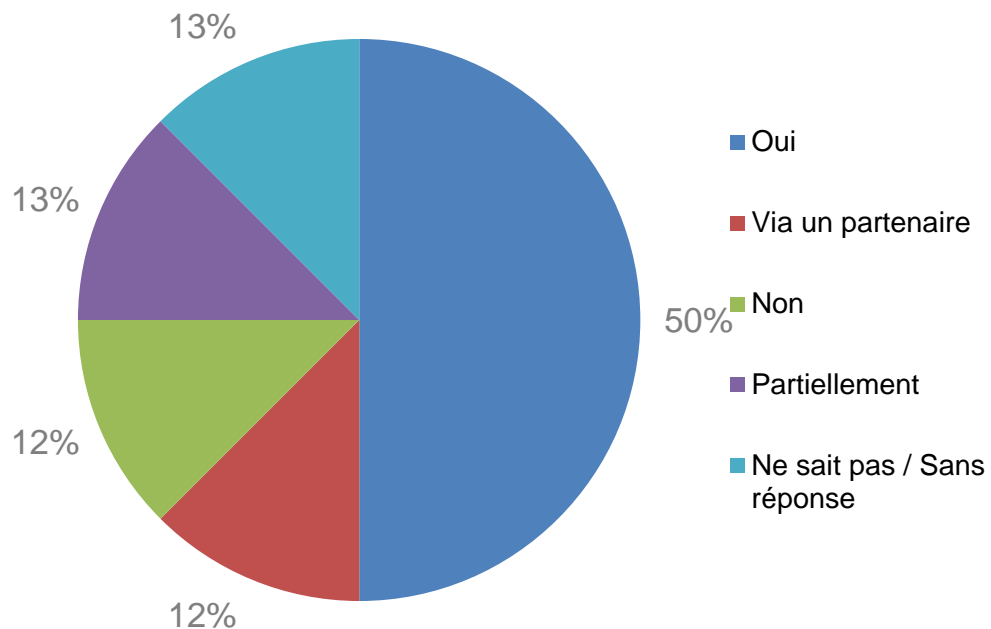
**On entend par transparence, la capacité d'un client de connaître la composition d'un fonds au niveau 1.**

**Un inventaire standardisé de fonds correspond à la fourniture d'une code valeur et d'un poids dans le portefeuille.**

**Début 2012, les premières réunions du groupe de travail du Club AMPERE avaient traité ce point et limité à 1 niveau le besoin en transparence en raison :**

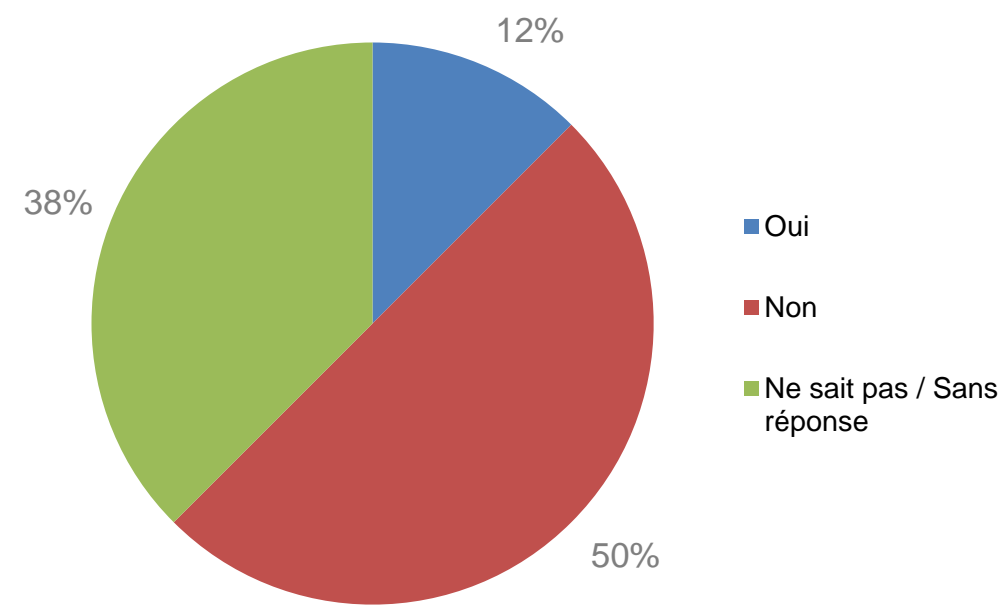
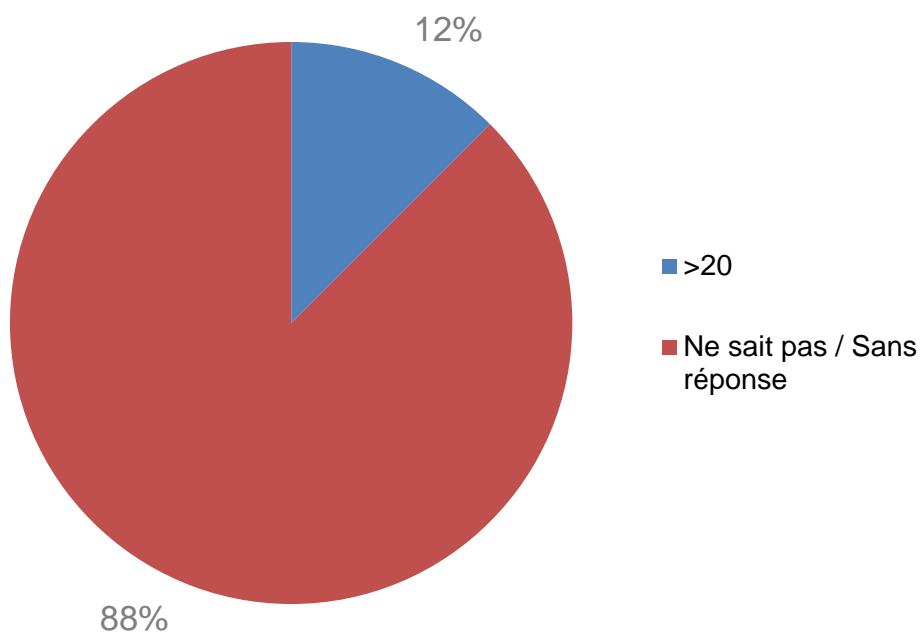
- Les lignes d'un niveau inférieur n'avaient plus un poids suffisant pour être significatives
- De problématiques juridiques à obtenir des inventaires de 2eme niveau
- Des problématiques du traitement de l'égalité des porteurs

Avez-vous la capacité d'intégrer des données d'inventaire (code valeur + poids) dans votre système ?



Si oui, demandez vous des données complémentaires aux seuls code/poids ?

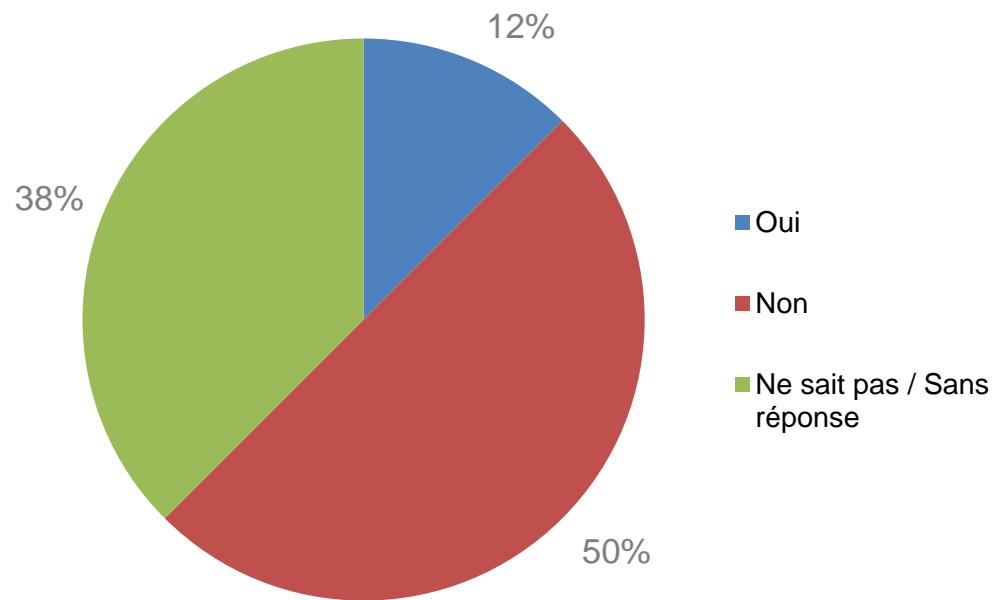
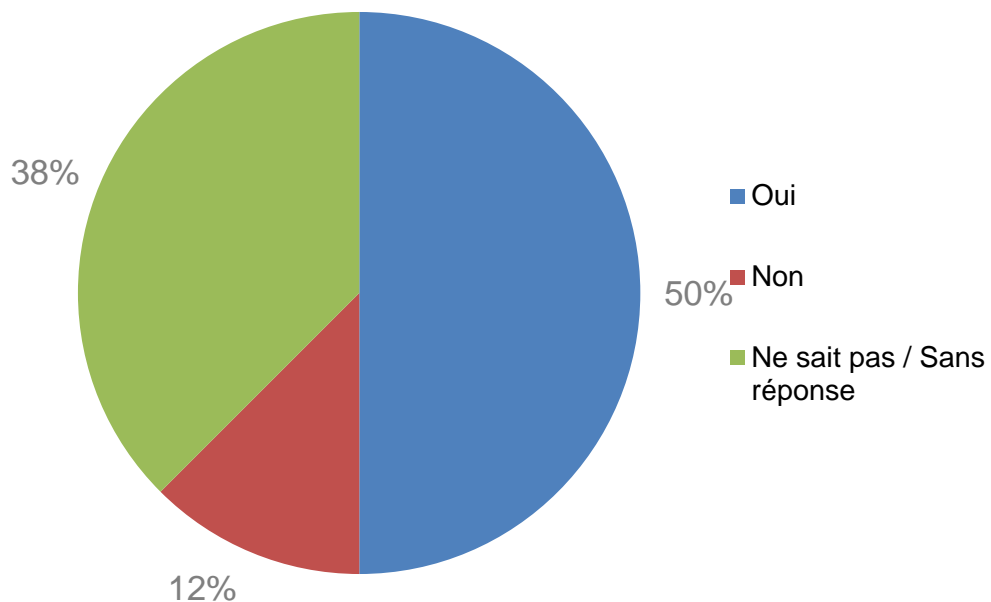
Si oui, combien de champs demandez vous en supplément ? (et précisez ces champs dans le commentaire)



Passerez vous par un prestataire pour récupérer ces inventaires ?

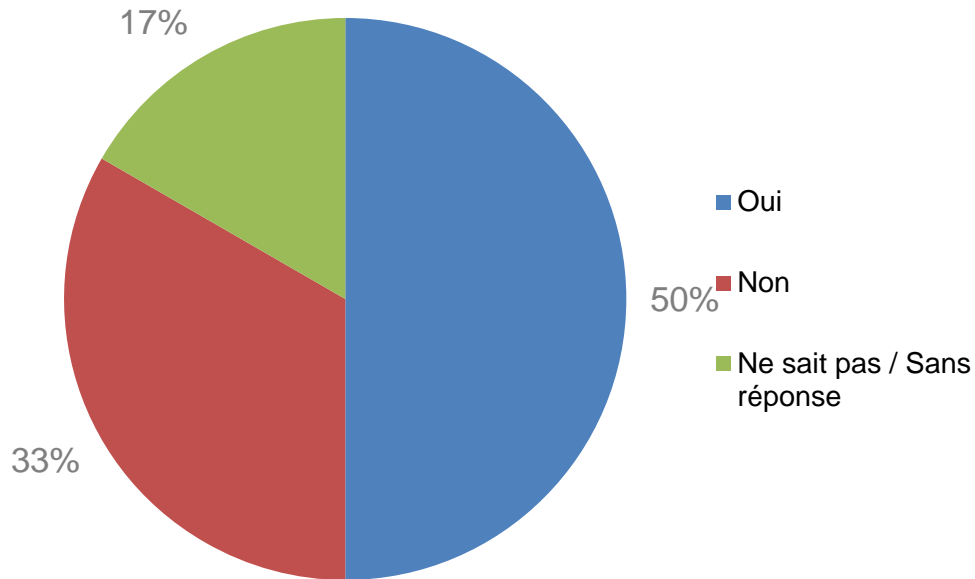


Aurez vous la capacité de restituer ces données d'inventaires à certains de vos clients ?

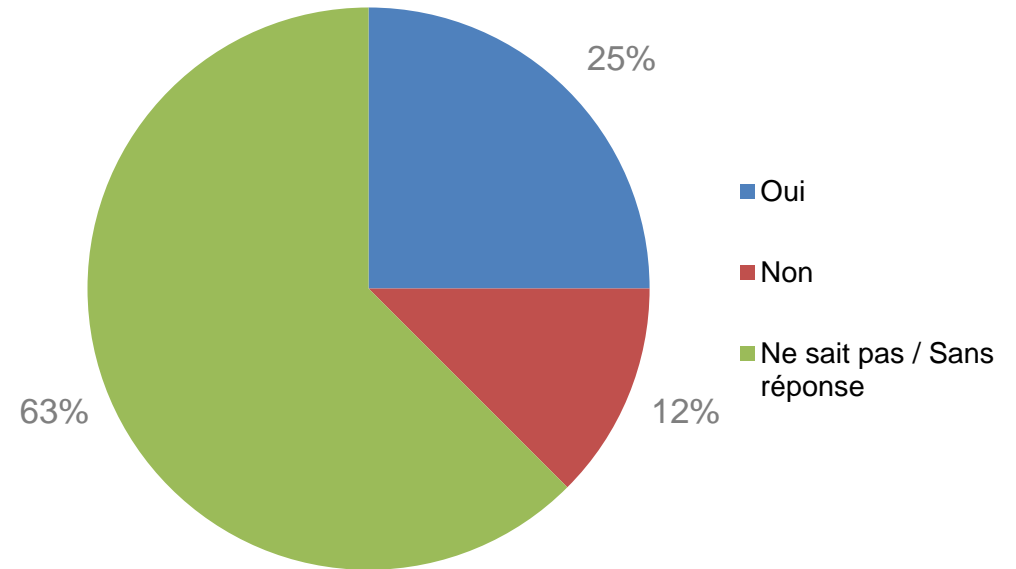


Passerez vous par un prestataire pour fournir ces inventaires ?

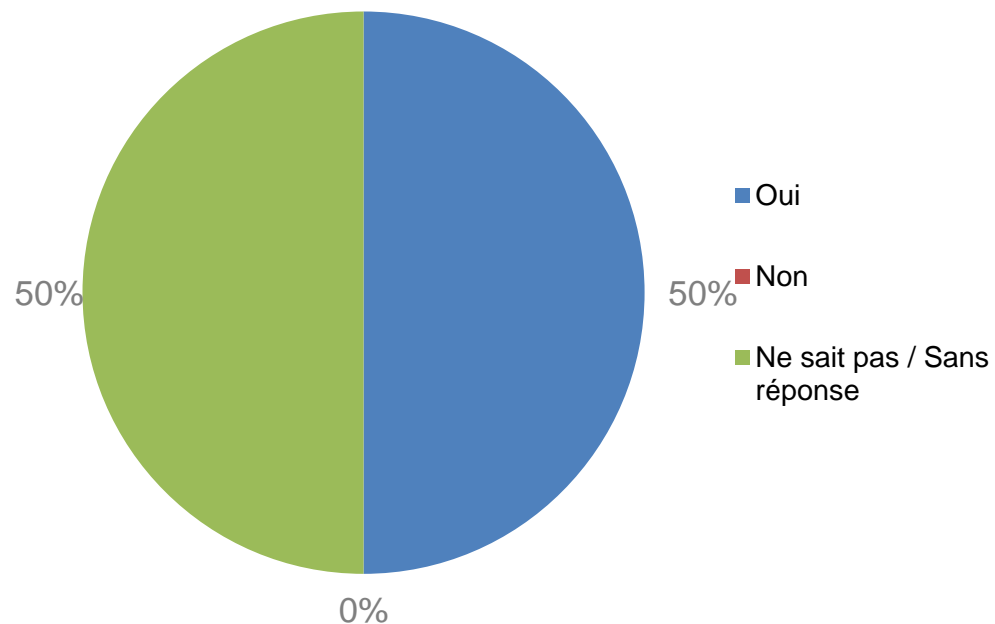
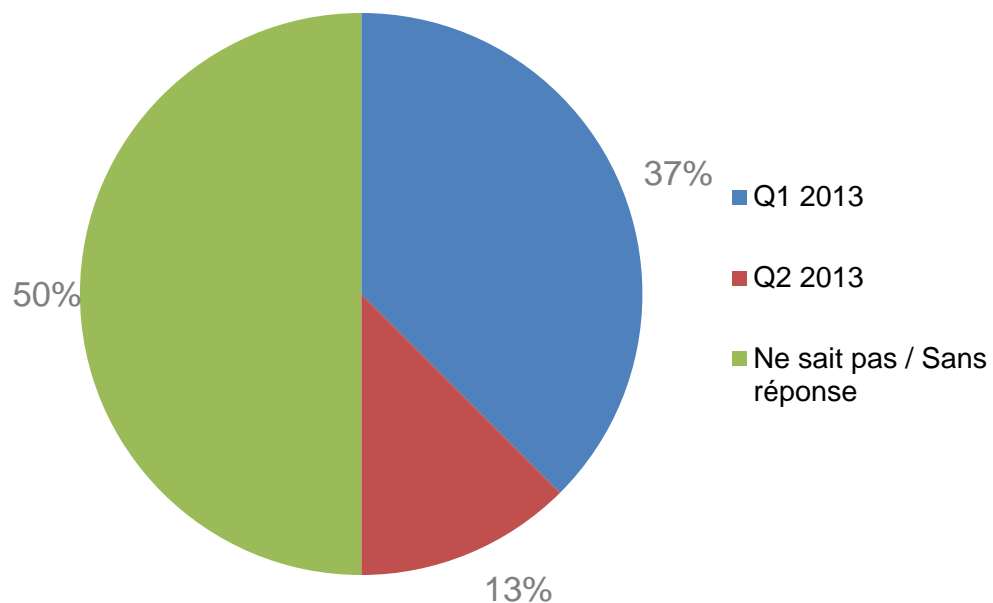
❑ Avez vous la capacité à fournir tous les champs de la matrice Ampere à vos clients sur toutes les lignes de l'inventaire demandé par le client ?



❑ Avez vous la capacité de gérer des murailles de Chine sur ces inventaires en fonction des clients finaux et des contraintes juridiques (égalité des porteurs, ...)?



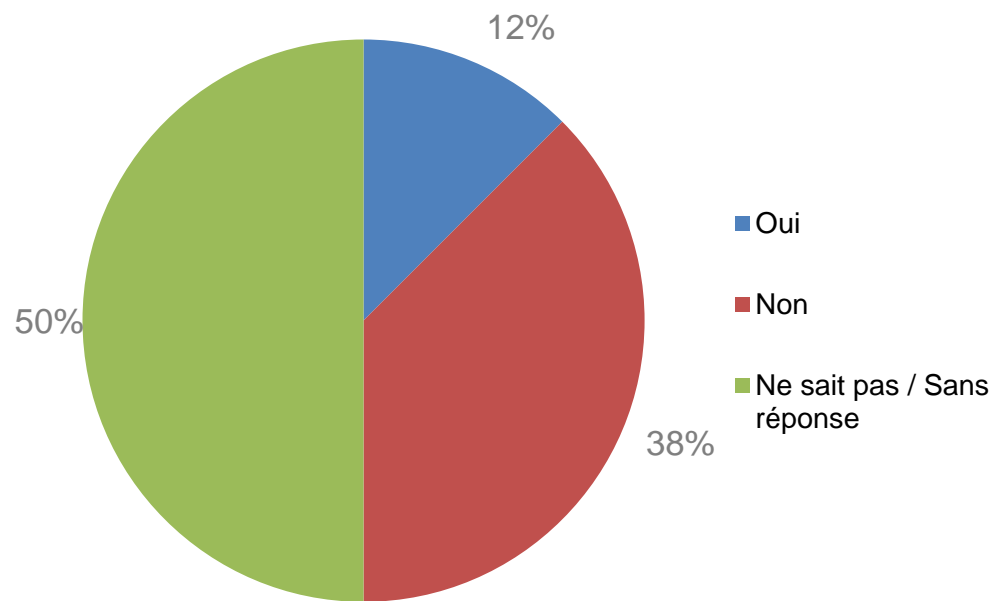
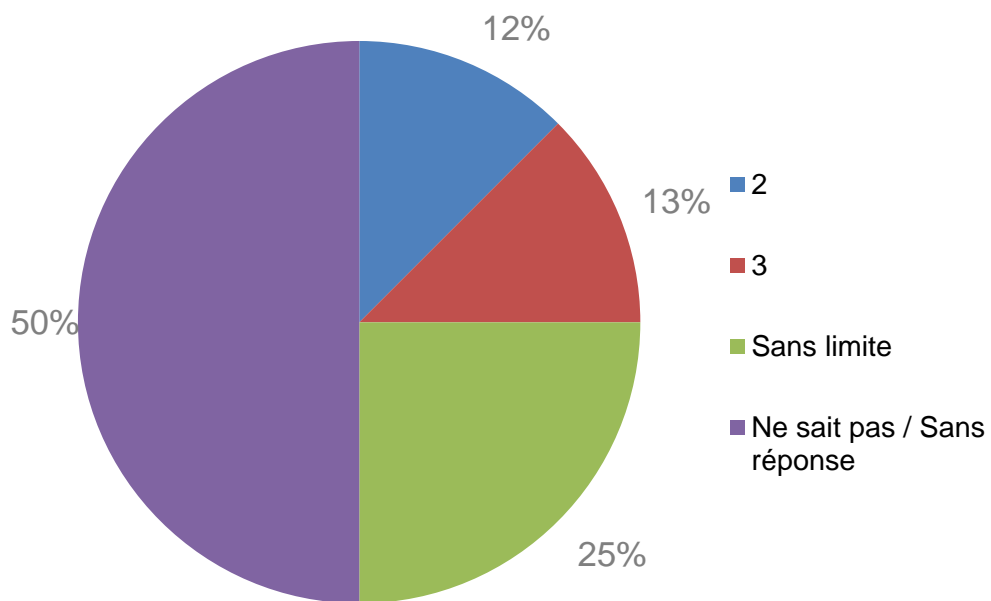
❑ Quand envisagez vous de passer en production votre offre sur la transparisation ?



❑ Avez envisagé de mettre en place la fourniture d'inventaires transparisés en descendant au-delà du niveau 1 ?



❑ A quel niveau irez vous ?



❑ Afin de descendre à ce niveau, avez-vous prévu de demander aux sociétés de gestion sources des inventaires leur accord pour diffuser à certains clients ?

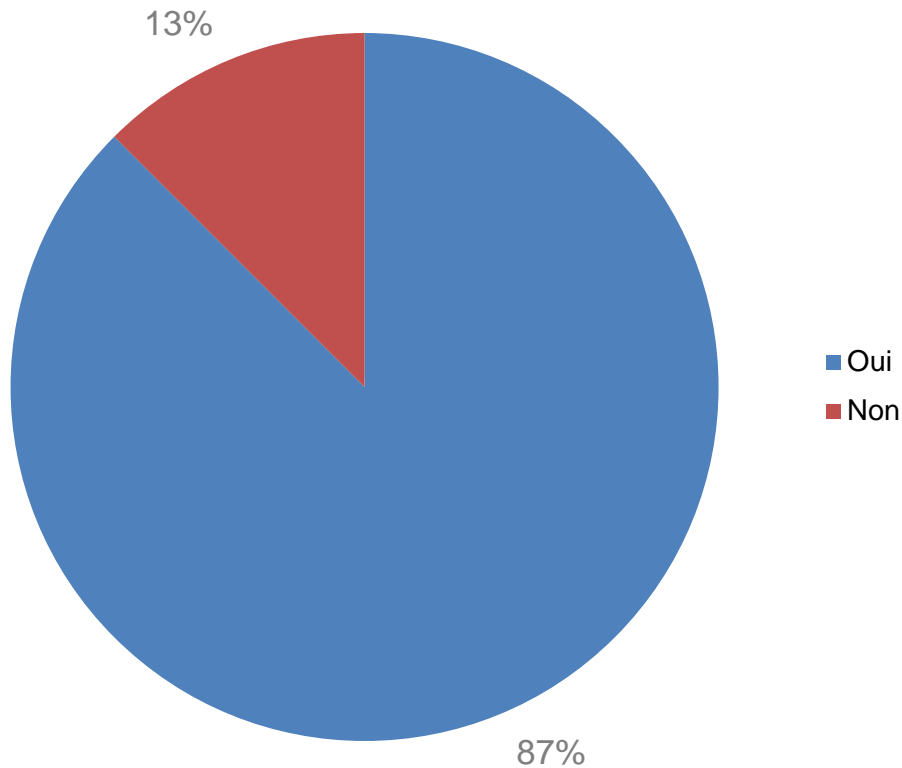
- ❑ **Globalement les Market Data Vendors sont prêts à fournir une offre de transparence des portefeuilles**
- ❑ **Pour réaliser cette transparence, ils ont besoin de plus ou moins de données (généralement les données d'un inventaire traditionnel sont suffisantes pour les alimenter)**
- ❑ **Quelques fournisseurs prévoient de passer par des partenaires externes pour collecter les inventaires.**
- ❑ **50% prévoient de pouvoir restituer cette information mais des problématiques juridiques doivent être réglées au préalable**
- ❑ **L'offre globale sur ce point reste à finaliser**

- ❑ Introduction
- ❑ Market Data Vendors
- ❑ Extension du périmètre de caractéristiques
- ❑ Traitement des dérivés et produits structurés
- ❑ Calculs unitaires des SCR
- ❑ Transparisation
- ❑ Développement de la solution
- ❑ Le Club AMPERE

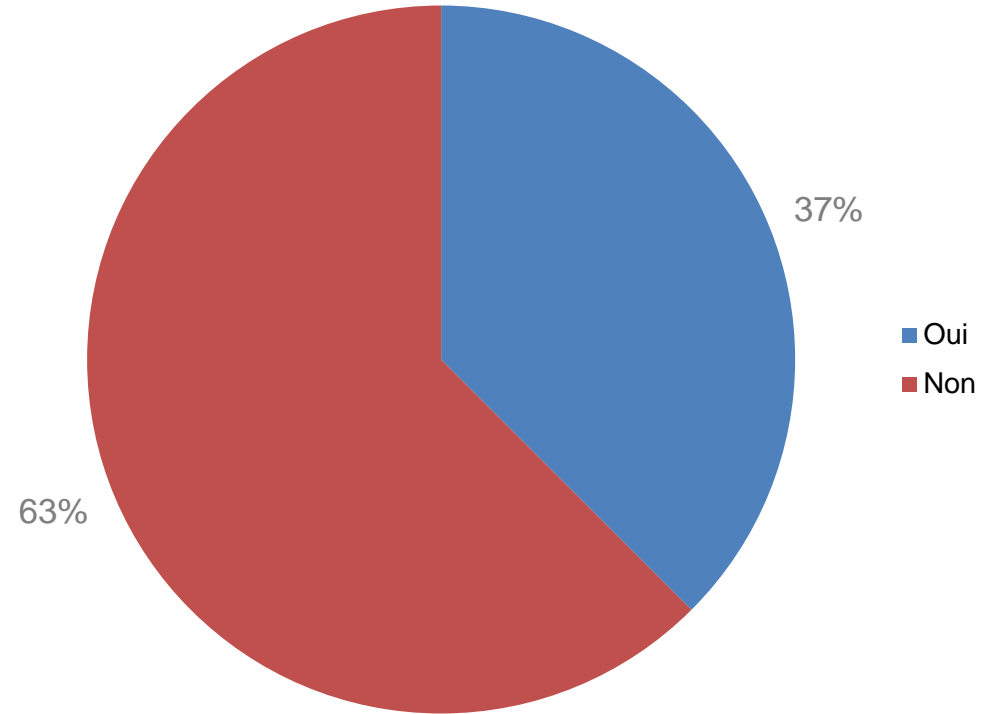
Explication du groupe de questions donnée aux Market data Vendors :

**Ce paragraphe a pour objectif de faire un état des lieux du positionnement du projet Solvency II dans la hiérarchie de vos projets.**

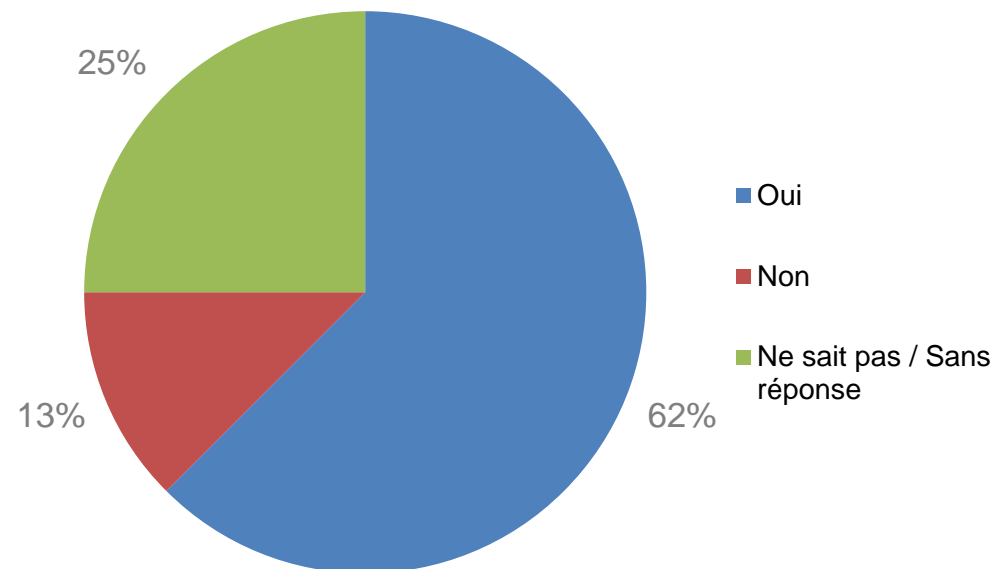
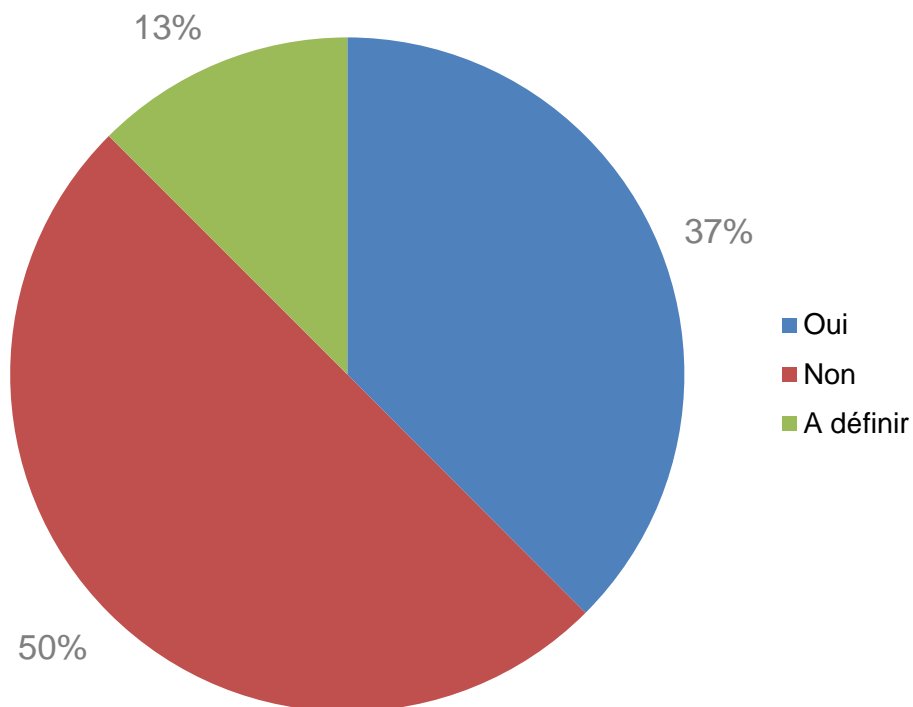
- ❑ Solvency II est il un axe de développement stratégique pour vous ?



- ❑ Avez-vous prévu de traiter différemment les sociétés de gestion filiales de groupes d'assurance de celles indépendantes d'un groupe d'assurance ?



- ❑ Pensez vous que votre offre tarifaire va évoluer dans les prochain mois pour ternir compte de Solvency II ?



- ❑ Avez-vous prévu de lancer de nouveaux produits dédiés spécifiquement à Solvency II ?

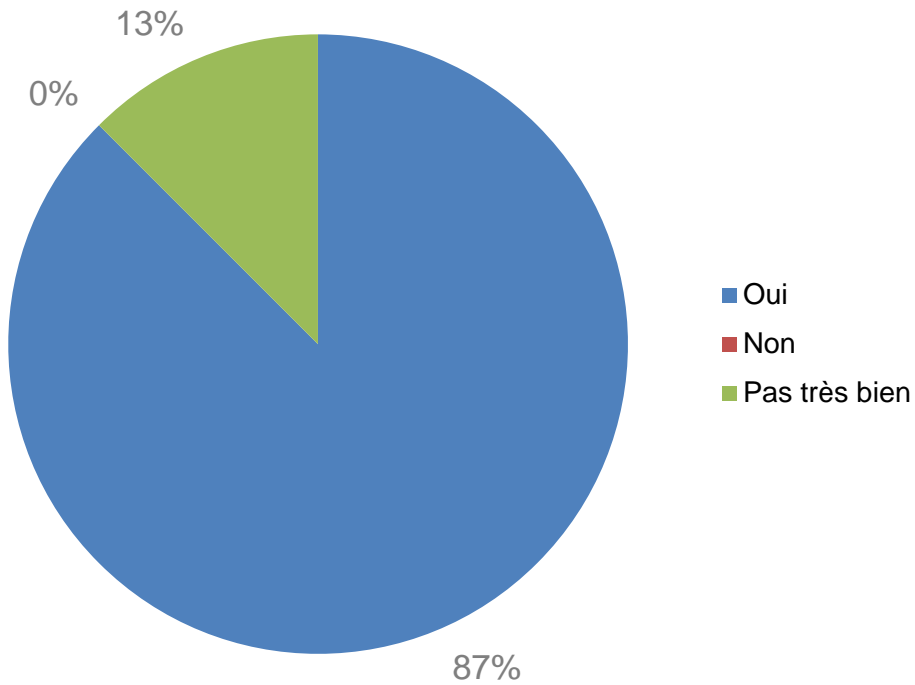
## Développement de la solution

- ❑ **La partie offre commerciale et intégration de Solvency dans cette offre semble avoir été bien étudiée par les Market Data Vendors. C'est un axe de développement stratégique pour 87% d'entre eux.**
  
- ❑ **L'offre tarifaire devrait certainement évoluer dans les prochains mois.**
  
- ❑ **Tous ont répondu aux questions sur ce point**

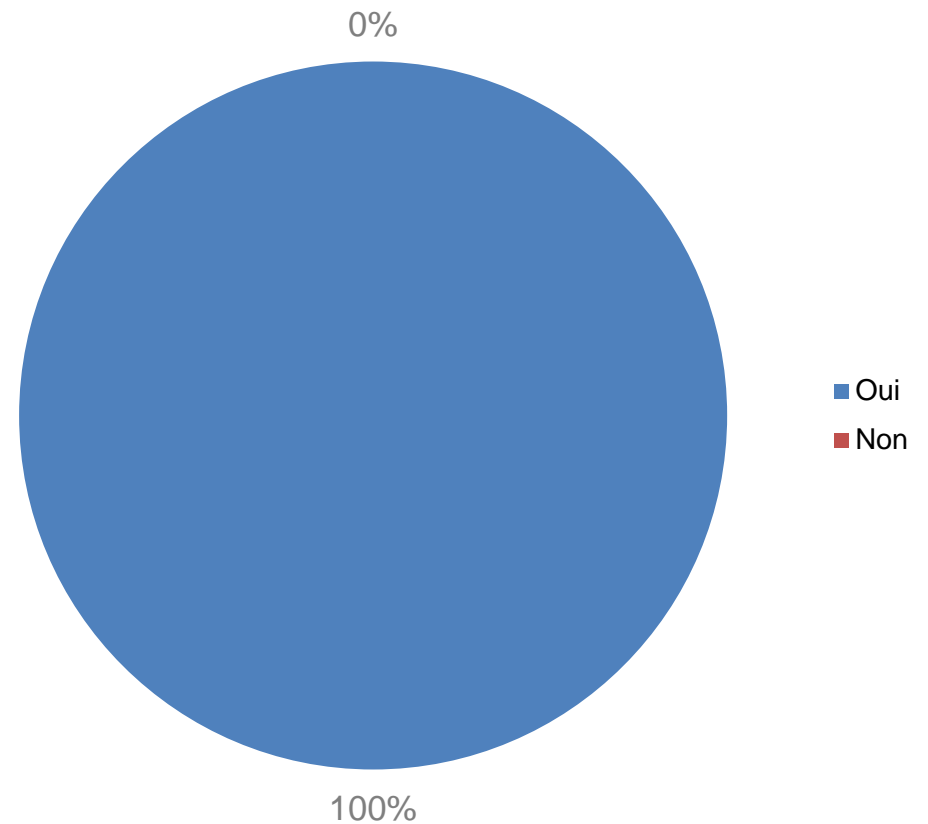
- ❑ Introduction
  - ❑ Market Data Vendors
  - ❑ Extension du périmètre de caractéristiques
  - ❑ Traitement des dérivés et produits structurés
  - ❑ Calculs unitaires des SCR
  - ❑ Transparisation
  - ❑ Développement de la solution
- ❑ **Le Club AMPERE**



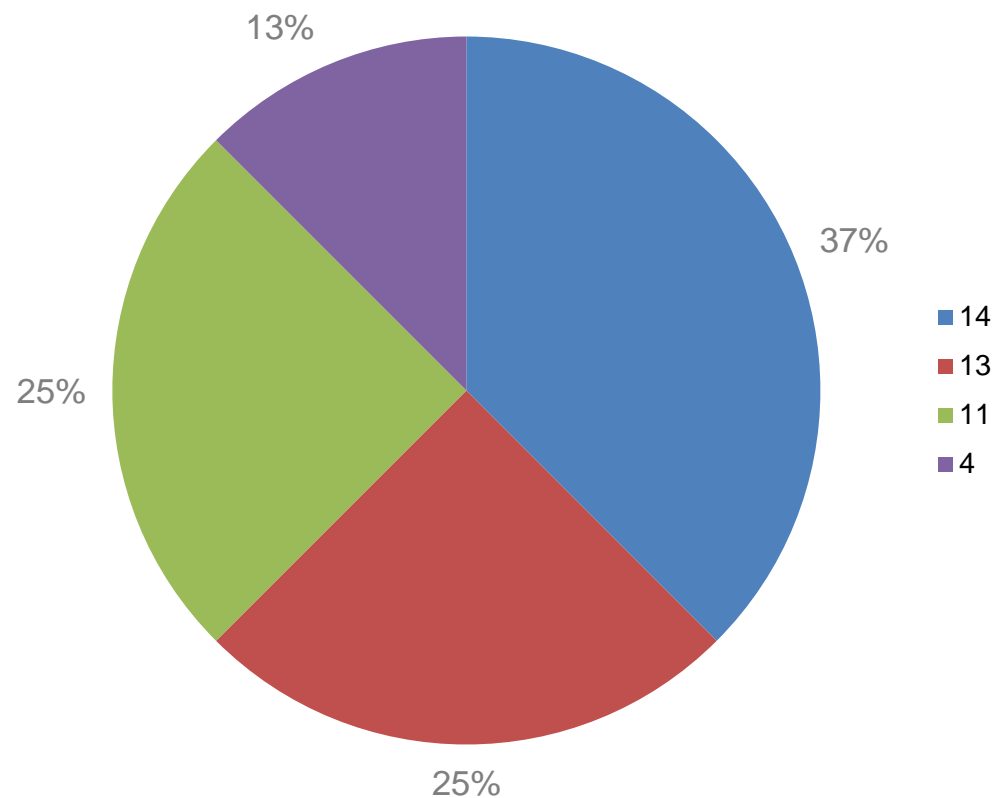
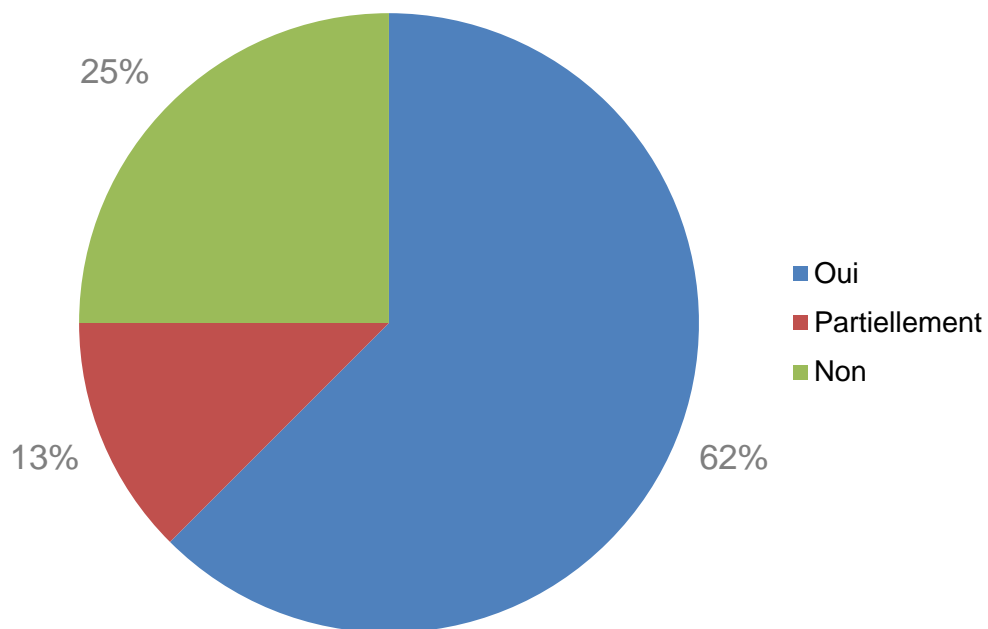
## ▣ Connaissez vous le club AMPERE ?



## ▣ Etes vous disponible pour participer à des ateliers spécifiques d'AMPERE en 2013 ?



❑ Les membres d'AMPERE sont ils tous clients de vos solutions ?



❑ Si oui, combien sur les 14 ?

- ❑ **Le Club AMPERE bénéficie d'une bonne notoriété auprès des Data Vendors (87% connaissaient le club avant l'étude)**
- ❑ **Tous sont favorables à venir participer à des ateliers avec le Club AMPERE.**

**Le club AMPERE (Asset Management Performance et REporting) est un groupe de recherche et d'échanges dédié aux métiers de la mesure de performance et du reporting financier.**

- ❑ Le groupe est ouvert aux sociétés de gestion établies en France. Il rassemble actuellement **14 sociétés de gestion** qui représentent plus de 2 200 milliards d'euros d'encours sous gestion.
- ❑ Lieu d'échanges privilégiés des collaborateurs des fonctions reporting sur leurs expériences en matière de projets, de systèmes, de méthodes, il a pour objectifs d'identifier des préoccupations communes et de proposer des solutions opérationnelles.
- ❑ Il a publié une méthodologie d'attribution de risque primée à Londres en Novembre 2011.
- ❑ **Nos outils de communication et d'échange**
  - Site internet : [www.clubampere.org](http://www.clubampere.org)
  - Groupe LinkedIn : <http://www.linkedin.com/groups/Club-AMPERE-3761248/about>
  - SildeShare: <http://fr.slideshare.net/ClubAMPERE>

### ❑ Relation de place

- Poursuite de la collaboration avec l'AFG

### ❑ Relations investisseurs

- Poursuite avec les investisseurs du groupe de travail Solvency II

### ❑ Travaux réglementaires

- Solvency II, EMIR, UCIT IV

### ❑ Travaux méthodologiques

- Comparaison des méthodologies d'attribution de performance obligatoire

### ❑ Etudes et benchmarks

### Auteurs de l'étude:

**Pierre Maugery Pons**

Vice Président de Solving Efeso

Animateur du Club AMPERE

**et**

**Alban Jarry**

Responsable Systèmes et Reporting Clientèle

Edmond de Rothschild

Membre du bureau du Club Ampere