

RÉGLEMENTATION

ÉCLAIRAGE



PRIMONIAL
GESTION PRIVÉE

SOMMAIRE

- 1.** Les obligations de mon conseiller
 - 2.** Les questions que mon conseiller doit me poser
 - 3.** Pourquoi dois-je répondre aux questions de mon conseiller ?
 - 4.** Quelques notions pour mieux comprendre la réglementation européenne
-

Votre conseiller vous pose des questions sur votre situation personnelle, financière et patrimoniale. Vous vous demandez pourquoi vous devez y répondre.

Ce guide présente les obligations de votre interlocuteur, les questions qu'il peut vous poser ainsi que vos droits et devoirs en tant que prospect ou client, tels que prévus par les différents textes réglementaires répertoriés dans notre lexique des réglementations.

1. Les obligations de mon conseiller

En tant que particulier, deux cas de figure sont à distinguer.

Votre conseiller vous délivre un conseil

Exemple : vous souhaitez que votre conseiller vous guide sur le choix d'un placement en assurance vie, en instruments financiers (FCP, SICAV, SCPI...) ou en immobilier en vue de votre retraite. Lorsqu'il vous délivre un conseil, votre conseiller doit obligatoirement s'assurer que le produit ou le service qu'il vous propose est adapté à votre situation financière, à vos objectifs, à votre horizon de placement, au niveau de risque que vous pouvez prendre, à vos connaissances et votre expérience financière, ainsi qu'à votre capacité à subir des pertes.

Vous investissez de votre propre initiative sans le conseil de votre conseiller

Exemple : vous investissez de votre propre initiative en assurance vie, en instruments financiers (FCP, SICAV, SCPI,...) ou en immobilier, via internet ou directement auprès d'un assureur ou d'une banque. Dans ce cas, votre conseiller n'est pas tenu de vous poser des questions, ni sur votre objectif d'investissement et votre situation financière, ni sur vos connaissances et expériences financières.

RESTEZ MAÎTRE DE VOS PLACEMENTS

Il vous appartient de bien comprendre en quoi le placement, le produit ou le service proposé ou demandé est adapté à votre besoin.

Vous pouvez à tout moment prendre l'initiative de solliciter votre conseiller pour vérifier avec lui la pertinence de vos placements. Il a, dans ce cas, la responsabilité de vous délivrer un conseil adapté.

Veillez à ce qu'il ait en permanence une information à jour vous concernant.

Il doit alors vous informer qu'il ne vérifiera pas si cet investissement ou ce placement vous convient.

Vous souhaitez investir sur des produits « complexes » et/ou très risqués (en particulier ceux qui amplifient les pertes ou les gains par le jeu d'un « effet de levier »), votre intermédiaire doit alors vérifier que vous possédez les connaissances et l'expérience requises pour comprendre le fonctionnement et les risques du service ou produit que vous souhaitez souscrire.

S'il conclut que vous n'avez pas les connaissances et l'expérience suffisantes, il doit vous mettre en garde préalablement à l'exécution du service demandé : c'est son devoir d'alerte. Vous pourrez ne pas le prendre en compte et décider d'investir, mais cela relèvera de votre entière responsabilité.

2. Les questions que mon conseiller doit me poser

Votre conseiller doit s'efforcer de bien vous connaître. Pour cela, il a l'obligation de vous interroger. Ses questions doivent être pertinentes, claires, précises et compréhensibles.

Des questions sur vos objectifs d'investissement et votre profil d'épargnant

Vos objectifs d'investissement seront différents selon vos projets : préparation de la retraite, financement des études de vos enfants, épargne de précaution, etc. Il est donc important que votre conseiller vérifie que le placement envisagé répond bien à votre objectif (le but de votre investissement, sa durée, son risque, son potentiel de rendement...) et à votre profil d'épargnant : le montant que vous êtes capable de placer, le risque maximum que vous êtes prêt à prendre, les pertes éventuelles que vous êtes financièrement apte à supporter. Selon vos réponses, diverses solutions de placement peuvent vous être proposées.

Des questions sur votre situation professionnelle, personnelle et patrimoniale

Votre conseiller doit vous poser des questions sur votre situation professionnelle (votre profession, date de départ à la retraite, etc.) ainsi que sur votre situation personnelle (âge, résidence

À SAVOIR

Le rendement et le risque sont liés : un investissement peu risqué vous offrira un rendement faible, tandis qu'un potentiel de rendement élevé implique toujours un risque élevé. Afin de vous permettre de prendre la mesure de la perte possible lors d'un placement risqué, votre conseiller doit envisager avec vous l'évolution de vos investissements dans le cas d'un scénario défavorable.

fiscale, nombre de personnes à charge, etc.).

L'évaluation de votre patrimoine financier et immobilier est un paramètre important dans le choix de l'investissement. C'est pourquoi votre conseiller devra aussi vous poser des questions sur :

- > vos revenus et ceux de votre conjoint,
- > vos dépenses courantes et vos charges financières, notamment les remboursements d'emprunt,
- > votre capacité d'épargne ainsi que la part des revenus que vous souhaitez placer,
- > la composition de votre patrimoine financier et immobilier...

Des questions sur votre expérience et vos connaissances financières

Votre conseiller doit s'assurer que vous possédez une expérience ainsi que des connaissances financières suffisantes pour comprendre le risque du produit ou du service proposé ou demandé. Il doit en tenir compte dans son offre de placement. Les questions posées doivent être précises, par exemple :

- > quels produits détenez-vous ?
- > quels sont les gains déjà réalisés ou les pertes subies ?
- > quelle a été votre réaction ?

Indiquez aussi, si c'est le cas, les placements que vous avez pu réaliser auprès d'autres établissements financiers.

Des questions sur l'origine et la destination des fonds

Tout comme votre banquier, votre assureur, votre notaire ou encore votre agent immobilier, votre conseiller doit également répondre à des exigences réglementaires et éthiques en matière de réglementation de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (LAB-FT). De ce fait, sans remettre en cause votre probité, votre conseiller doit toujours justifier que les sommes investies sur un placement ont une origine licite, qu'elles sont aisément traçables et qu'elles sont en parfaite cohérence avec votre patrimoine financier global.

- > Pour ce faire, selon vos déclarations, votre conseiller peut vous demander des renseignements exhaustifs sur la constitution de votre épargne ou sur votre catégorie socioprofessionnelle.

ATTENTION

Votre conseiller ne doit pas vous demander d'évaluer vous-même vos connaissances sur un placement ou produit, par exemple en vous demandant si vous estimez bien ou mal le connaître.

ATTENTION

En immobilier, votre conseiller peut vous demander des informations/des documents probants lorsque les sommes à investir n'ont pas été financées à crédit.

En assurance vie, ces mêmes éléments peuvent être réclamés en cas de :

- versements additionnels,
- remboursement d'avance,
- nantissement,
- rachat partiel ou total.

Si nécessaire, il peut vous demander d'y adjoindre des pièces probantes sur :

- > votre patrimoine financier total et sa répartition par actif financier,
- > l'origine des fonds (copie de l'acte successoral signé par les héritiers du défunt et le notaire, un acte de cession de parts signé par les parties et enregistré auprès de l'administration fiscale, copie d'un avenant de rachat partiel ou total, etc.),
- > sa traçabilité (en produisant par exemple vos relevés bancaires notamment si les sommes ont transité par différents comptes ou livrets bancaires),
- > la destination des sommes (copie d'un contrat de réservation d'un bien immobilier, etc.).

Selon la complexité du dossier, votre conseiller peut vous réclamer des informations et/ou des éléments probants lors de l'entrée en relation et/ou pendant toute la durée de la relation contractuelle.

Chaque professionnel lié au conseil dans votre dossier (notaire, agent immobilier, assureur, banquier, promoteur immobilier, société de gestion...) est responsable de son propre dispositif LAB-FT indépendamment des autres. En conséquence, lors de l'enregistrement de votre dossier de souscription, il peut vous être demandé à plusieurs reprises les mêmes justificatifs voire des éléments complémentaires car la vérification de l'un des acteurs n'exonère pas la responsabilité d'un autre acteur (un notaire et un conseiller en gestion de patrimoine par exemple).

À SAVOIR

Votre conseiller est tenu de mettre régulièrement ces informations à jour, notamment en cas de changement de situation (familiale, personnelle ou professionnelle).

Il a l'obligation de vous proposer de **le rencontrer régulièrement.**

Répondez à son invitation, cela lui permettra de vérifier que les produits que vous détenez sont toujours adaptés à votre situation et à votre profil et de mettre à jour votre situation.

3. Pourquoi dois-je répondre aux questions de mon conseiller ?

Vous avez le droit de ne pas répondre aux questions de votre conseiller. Mais dans ce cas, il ne pourra pas vous délivrer un conseil adapté et personnalisé. C'est donc dans votre intérêt d'y répondre dans l'hypothèse où vous souhaitez être accompagné.

- > **En y répondant, vous instaurez un dialogue utile**
Votre interlocuteur peut mieux définir les produits adaptés à votre situation et à vos besoins et vous bénéficiez d'un conseil plus pertinent.

- > **En cas de litige, vous bénéficiez d'une meilleure protection.** Par exemple, la responsabilité de votre intermédiaire pourrait être invoquée s'il vous a fait souscrire des produits manifestement trop risqués alors que vos réponses à ses questions vous définissaient comme adepte des placements sans risque.

4. Quelques notions pour mieux comprendre la réglementation européenne

Qu'est-ce qu'un client non professionnel ?

Les épargnants particuliers, même les plus avertis, ne disposent pas d'un niveau de connaissance et d'expérience équivalent à celui des professionnels. C'est pourquoi la réglementation prévoit que les épargnants sont de fait considérés comme des non-professionnels.

En vous conférant le statut de client non professionnel, vous accédez ainsi au niveau de protection le plus élevé. Votre conseiller doit alors vous délivrer un conseil financier très encadré, une information détaillée sur la nature de vos placements, les risques associés au produit d'investissement sélectionné et le montant des frais financiers prélevés. Pour ce faire, il doit obtenir les réponses aux questions telles que précisées ci-dessus.

À quoi correspondent les directives MIF ?

Les directives n° 1 et n° 2 sur les Marchés d'Instruments Financiers dites « MIF » ont renforcé la protection des investisseurs non professionnels qui souhaitent effectuer des transactions sur les instruments financiers. Ces directives instaurent une obligation de connaître son client avant de lui proposer un instrument financier. Il s'agit de l'application du concept européen dit du KYC*. Ces directives ont également renforcé la transparence financière des instruments financiers proposés aux investisseurs finaux et le professionnalisme des conseillers financiers par l'exigence de diplômes spécifiques et en les soumettant à 7 heures de formation continue annuelle.

*Know Your Customer = Connaissez votre client

À SAVOIR

Les professionnels de la finance tels que votre Conseiller sont tenus de catégoriser leurs clients suivant leurs qualités :

- client non professionnel,
- client professionnel.

C'est la classification MIF clientèle.

À SAVOIR

Avant toute souscription, votre conseiller financier doit vous remettre **une déclaration d'adéquation**, c'est-à-dire un rapport qui explique en quoi la recommandation formulée est adaptée à votre situation et à vos objectifs.

À SAVOIR

En matière de distribution de produits d'assurance, les clients non professionnels et les clients professionnels bénéficient de la même protection.

Avant toute souscription, votre conseiller doit vous remettre une note d'information écrite dans laquelle il doit préciser si le produit d'assurance est cohérent avec vos besoins et vos exigences et s'il est adapté à votre situation et vos objectifs.

À SAVOIR

Le questionnaire KYC, qui permet d'apprécier vos connaissances et votre expérience en matière de placement, intègre le plus souvent le questionnaire de connaissance client en matière de LAB-FT. Ces deux questionnaires sont obligatoires car ils poursuivent un objectif différent.

À quoi correspond la directive DDA ?

La directive de Distribution en Assurances (dite DDA) est une directive européenne du 20 juin 2016 qui s'adresse à toutes les activités de distribution d'assurance et de réassurance, internet inclus. Elle renforce la protection du souscripteur, la transparence financière des contrats d'assurance vie et le professionnalisme des intermédiaires en assurances comme par exemple l'exigence de diplômes précis et le suivi d'une formation obligatoire de 15 heures par an.

Cette réglementation encadre les obligations d'information et de conseil de votre conseiller. En répondant aux questions posées par votre conseiller telles que précisées ci-dessus, vous lui permettez de remplir l'ensemble de ses obligations.

Qu'est-ce que la réglementation LAB-FT ?

La réglementation LAB-FT (Lutte Anti-Blanchiment - Financement du Terrorisme) est une réglementation qui s'impose à tous les professionnels de la finance, de l'assurance et de l'immobilier sous peine de sévères sanctions notamment pénales et financières. Afin de lutter efficacement contre le blanchiment de l'argent « sale » et le financement du terrorisme, cette réglementation demande à ces professionnels de justifier :

- > l'origine des sommes investies sur tout placement afin de s'assurer que les revenus ou l'épargne constituée par un client ont une origine licite,
- > la traçabilité des sommes investies afin de s'assurer qu'elles sont bien identiques à celles identifiées depuis l'origine et qu'elles sont cohérentes au regard du patrimoine financier global du client.

En répondant de façon précise et exhaustive à l'ensemble de ses questions et en transmettant les justificatifs nécessaires, vous aidez votre conseiller à remplir ses obligations mais également les autorités en charge de lutter contre le crime et les actes terroristes. Votre conseiller peut ainsi poursuivre sa mission de conseil sur votre patrimoine. En cas de refus de votre part de répondre et/ou de justifier par tout document prouvant l'origine et la traçabilité des fonds, il ne peut pas vous proposer un placement. Ces informations ne mettent pas en doute votre probité et honorabilité mais sont indispensables au respect des règles de la directive LAB-FT.

Qu'est-ce que la réglementation RGPD ?

Le Règlement Général Européen relatif à la Protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, dit RGPD vient s'ajouter à la loi informatique et Libertés de 1978. Il renforce les droits existants du client (droits d'accès, de rectification...) tout en créant de nouveaux droits (droit à l'effacement, à la portabilité des données, etc.).

Dans la mesure où votre conseiller collecte des données pour lui permettre d'accomplir ses obligations réglementaires, vous bénéficiez d'une protection supplémentaire dans le cadre de la collecte de vos données personnelles.

Pour comprendre vos droits, vous pouvez vous rendre sur le site de la CNIL : <https://www.cnil.fr>

Ce livret a été réalisé sur la base du livret édité par l'AMF, publié en novembre 2017 et disponible gratuitement sur le site de l'AMF <https://www.amf-france.org/fr/actualites-publications/publications/guides/guides-epargnants/pourquoi-mon-banquier-me-pose-t-il-toutes-ces-questions>.

Ce document à vocation informative n'est pas contractuel. Les informations d'ordre juridique et fiscal contenues dans ce document sont à jour au moment de sa parution et sont susceptibles d'être modifiées ultérieurement. Les informations contenues dans ce document ont été prises à des sources considérées comme fiables et à jour au moment de sa parution, cependant leur exactitude ne peut être garantie.



PRIMONIAL

GESTION PRIVÉE

Primonial, Société par Actions Simplifiée au capital de 173 680 euros.
484 304 696 RCS Paris. Société de conseil en gestion de patrimoine. NAF 6622Z.
Conseiller en Investissements Financiers adhérent à l'ANACOFI-CIF sous le N° E001759,
Association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, Intermédiaire en Assurance
inscrit en qualité de courtier et Mandataire Non Exclusif en Opérations de Banque
et en Service de Paiement inscrit à l'ORIAS sous le N° 07 023 148. Carte professionnelle
« Transaction sur Immeubles et fonds de commerces avec détention de fonds »
N° CPI 7501 2016 000 013 748 délivrée par la CCI de Paris Ile-de-France conférant
le statut d'Agent immobilier, garantie par Zurich Insurance PLC, 112 avenue de Wagram
75017 Paris. Responsabilité Civile Professionnelle et Garantie Financière N° 7400021119.

Siège social

6-8 rue du Général Foy | 75008 Paris
Téléphone : 01 44 21 70 00 | Fax : 01 44 21 71 23.

Adresse postale

6-8 rue du Général Foy | CS 90130 | 75380 PARIS Cedex 8

www.primonial.com

retrouvez-nous sur nos réseaux sociaux

