

Règlement profil d'investisseur et conseil en investissements

Règlement

'Les étapes du profilage et du conseil en investissement'

Article 1 - Principes généraux

Ce document décrit l'approche développée par la Banque Nagelmackers S.A., ci-après 'la banque', pour déterminer le profil d'investisseur du client (profilage) et pour donner du conseil en investissements.

1. La banque fournit du conseil en investissement sur base non-indépendante, ce qui signifie qu'elle n'effectue pas une analyse complète du marché lors de la sélection des instruments financiers pouvant répondre aux objectifs d'investissement du client. Cette analyse ne se limite toutefois pas aux instruments financiers dont la banque assure la gestion (ce qui couvre les organismes de placement collectif ou 'fonds' pour lesquels la banque assure la gestion du portefeuille d'investissement) et/ou émis par des entités ayant des liens contractuels ou économiques étroits avec la banque. La banque propose en effet une gamme de produits composée notamment de fonds dont elle assure la gestion auxquels s'ajoutent des fonds d'émetteurs/gestionnaires tiers sélectionnés sur la base d'une série de critères de qualité. Ces fonds de tiers complètent la gamme de la banque notamment dans les secteurs d'investissements (activité, géographie...) qui ne sont pas ou pas suffisamment couverts par les fonds dont elle assure la gestion elle-même et/ou tenant compte de la qualité particulière de ces fonds de tiers.

2. Pour chaque produit d'investissement qu'elle distribue à ses clients, la banque définit un 'marché cible'. Ce marché cible est défini sur la base des caractéristiques essentielles du produit comme son niveau de risque, son horizon d'investissement recommandé, sa complexité et le degré de connaissance requis pour en comprendre la nature, ses caractéristiques en termes de durabilité ou d'autres caractéristiques éventuelles spécifiques comme l'application d'un régime fiscal spécifique. La détermination du marché cible de chaque produit permet à la banque de définir, de manière générale, le type de clients auxquels chaque produit peut être distribué.

Par ailleurs, afin de pouvoir fournir des conseils en investissements personnalisés tant en matière d'instruments financiers qu'en produits d'assurances-épargne ou placements (ci-après dénommés ensemble 'produits financiers' ou 'investissements') et d'agir dans le meilleur intérêt de son client, la banque est tenue de collecter auprès de lui les informations nécessaires lui permettant de déterminer son profil d'investisseur. Ces informations nécessaires au profilage portent sur sa connaissance et son expérience les produits financiers, sa situation financière (dont sa capacité à subir des pertes) ainsi que ses objectifs d'investissement (dont sa préférence et sa tolérance face aux risques financiers).

La banque est tenue de collecter ces différentes informations en application de la réglementation concernant les marchés d'instruments financiers (aussi communément appelée 'MiFID') et en sa qualité d'intermédiaire en assurances en application de la réglementation concernant la distribution de produits d'assurances-épargne ou placements (aussi communément appelée 'IDD').

3. La combinaison des informations liées aux produits définissant de manière générale le marché cible et des informations personnelles fournies par le client permet à la banque de fournir au client un service de conseil en investissement et de vérifier notamment si la composition de son portefeuille d'investissements est en adéquation avec le profil d'investisseur lié à ce portefeuille.

Si ce n'est pas le cas, la banque peut alors lui recommander les transactions de vente qui lui permettent d'atteindre cette adéquation. Ensuite, s'il souhaite investir, la banque est en mesure de lui recommander des produits adéquats.

Le présent document 'Les étapes du profilage et du conseil en investissement' fournit au client une description de la méthode appliquée par la banque pour déterminer le profil d'investisseur du client (profilage), fournir du conseil en investissement et sur la manière dont les informations qu'il fournit sont utilisées par la banque dans ce cadre. Il s'applique aux services suivants:

- Conseil en investissement
- Gestion discrétionnaire de portefeuille uniquement pour ce qui concerne les étapes du profilage
- Transactions effectuées sans conseil en investissements uniquement pour ce qui concerne le test de connaissances et d'expérience

Article 2 - Services et portefeuilles d'investissement

Le client peut détenir à la banque un ou plusieurs portefeuilles d'investissement contenant différents comptes et investissements.

1. Chaque portefeuille est obligatoirement lié à un service d'investissement qui détermine la nature des prestations que la banque effectue pour le client et la gamme de produits financiers qui lui sont accessibles tenant compte du marché cible défini par la banque. A chaque portefeuille ne peut donc correspondre qu'un seul type de service d'investissement.

Les services d'investissements qui peuvent être associés à un portefeuille sont les suivants :

- Conseil en investissement avec examen complet de l'adéquation des transactions (portefeuille en conseil)
- Transactions effectuées par le client sans conseil en investissement mais avec examen du caractère approprié de la transaction (portefeuille sans conseil mais avec contrôle de la connaissance et de l'expérience du client dans les produits financiers concernés, aussi appelé portefeuille 'investir seul')
- Gestion discrétionnaire de patrimoine (portefeuille sous mandat de gestion)

Il résulte notamment de ce principe de fonctionnement par portefeuille qu'un client ne peut transmettre à la banque un ordre sur un instrument financier à son initiative

en dehors de tout conseil de la banque que si la transaction doit être exécutée dans son portefeuille 'sans conseil'. L'exécution d'une telle transaction dans un autre type de portefeuille n'est pas une option disponible. Dans le même sens, la banque ne fournit aucun conseil en investissements portant sur des produits financiers détenus dans un portefeuille lié à un service d'investissement autre que le conseil en investissements.

Dans la mesure où la gamme des produits proposés par la banque peut être différente selon la nature du service d'investissement, la passation de transactions (à tout le moins d'achat) sur des produits financiers réservés à un type de service d'investissement précis nécessite pour le client de disposer d'un portefeuille d'investissement correspondant à ce service.

2. La banque recommande qu'un même client ne soit pas titulaire de plusieurs portefeuilles d'investissements sous un même service d'investissement afin d'éviter la division de ses avoirs. Une telle division rendrait en effet l'approche plus fragmentée en cas de conseil en investissement ou de gestion discrétionnaire de patrimoine et engendrerait inévitablement une analyse moins globale de ses investissements.

La détention de plusieurs portefeuilles au sein d'un même service d'investissement peut néanmoins se justifier si c'est nécessaire pour répondre à différents objectifs d'investissements du client qui ne pourraient pas être correctement pris en compte par le biais d'un portefeuille unique. Ceci sera développé plus loin dans ce document.

Pour l'application de ce principe, un client est défini comme une personne unique ou un groupe de personnes (physiques ou morales) bien définies qui est/sont (co) titulaire(s) des comptes cash, des comptes-titres et, de manière générale, de tous les investissements placés dans un portefeuille d'investissement. Ce/ces personnes sont alors considérée(s) comme le(s) (co)titulaire(s) du portefeuille d'investissement. Un portefeuille ne peut donc être composé que de comptes ouverts au nom d'une même personne ou d'un même groupe de personnes, appelé dans ce document 'le client'.

Par conséquent, une personne titulaire d'un portefeuille composé de comptes et d'investissement dont elle est seule titulaire ne pourrait pas ajouter dans ce portefeuille individuel des comptes et investissements dont elle serait titulaire avec d'autres personnes. Dans un tel cas, les avoirs détenus seul et ceux détenus avec d'autres personnes doivent être intégrés dans des portefeuilles distincts, les avoirs étant détenus par des clients différents.

3. Le profil d'investisseur établi par la banque sur la base des réponses du client au questionnaire de profilage couvre différents éléments que la banque doit prendre en compte afin de pouvoir donner un conseil en investissement adéquat.

Le principe de base de l'approche appliquée par la banque en matière de conseil en investissement est qu'à chaque portefeuille en conseil est associé un profil d'investisseur. Certains éléments du profilage sont uniques par client et/ou par personne, comme la connaissance et l'expérience en produits financiers. D'autres, par contre, peuvent varier d'un portefeuille à l'autre, notamment lorsque le client exprime des objectifs d'investissement différents pour certaines parties de son patrimoine à investir. Dans ce cas, un même client pourra alors être titulaire de portefeuilles d'investissements auxquels est lié un profil d'investisseur différent en termes d'objectifs d'investissements.

Article 3 - Collecte des informations auprès du client en vue du profilage

1. La collecte des informations permettant à la banque d'établir le profil d'investisseur lié à un portefeuille d'investissements du client est une étape préalable et légalement obligatoire à la fourniture d'un service de conseil en investissement et de gestion discrétionnaire de patrimoine.

Cette étape fondamentale requiert la collaboration du client et nécessite de sa part la communication d'informations les plus précises, complètes et actuelles possible sur sa situation et ses objectifs. C'est essentiel pour assurer la pertinence des conseils en investissement personnalisés que la banque lui soumettra. A défaut, les conseils en investissement donnés de bonne foi au client pourraient s'avérer être inadéquats parce que fondés sur des informations inexacts, lacunaires ou dépassés fournis à la banque (à titre d'exemple, déclarer des dépenses et charges plus faibles qu'elles ne le sont en réalité engendre une augmentation artificielle de la capacité d'investir).

Afin d'assurer que le profil d'investisseur reste établi sur la base d'informations pertinentes et actuelles, la banque définit une période de validité pour chaque profil. A l'échéance de cette période, une mise à jour des informations du client est requise selon la méthodologie de profilage détaillée dans le présent document. Il est par ailleurs également fondamental que le client informe spontanément la banque en cas d'évolution de sa situation pouvant avoir un impact sur le profil d'investisseur (modification significative des revenus ou des dépenses, souhait ou nécessité de réduire l'exposition au risque de marché...).

Dans la mesure où cette collecte d'informations est le pilier central du service de conseil en investissement et de la gestion discrétionnaire de portefeuille, la banque se réserve le droit d'obtenir les informations requises au profilage directement et exclusivement auprès du client lui-même afin de s'assurer de la pertinence des réponses qui lui sont fournies. Il en résulte que sous la réserve de l'application d'un régime de représentation légale (protection judiciaire ou extra judiciaire, enfants mineurs, représentants légaux d'une personne morale...), la banque peut refuser qu'il soit répondu au questionnaire de profilage d'un client par l'intermédiaire d'une personne interposée (tel qu'un mandataire).

2. Le principe selon lequel la banque souhaite obtenir les informations nécessaires au profilage directement auprès du client s'applique également au groupe de personnes. Lorsque le client est un groupe de personnes, la présence et la participation de tous les cotitulaires (majeurs et capables) à la détermination du profil d'investisseur est requise.

3. Lorsqu'une personne morale ou une association de fait est titulaire d'un portefeuille d'investissements, les réponses en matière de situation financière et d'objectifs d'investissements (notamment de préférence et de tolérance en matière de risques

financiers) sont données par le(s) représentant(s) légal(aux) habilité(s) à engager la personne morale ou l'association de fait en vertu des dispositions statutaires ou légales. Il ne doit pas, pour ce faire, tenir compte de sa situation personnelle mais de la situation de la personne morale ou de l'association de fait qu'il représente. Si, en application de ces dispositions, la signature de plusieurs représentants est requise afin d'engager la personne morale ou l'association de fait, ces derniers doivent s'entendre afin de répondre conjointement aux questions posées.

Article 4 - Groupe de personnes

1. Lorsque plusieurs personnes physiques sont titulaires ensemble d'un portefeuille d'investissements (le client est donc un groupe de personnes qui sont toutes cotitulaires des comptes et investissements dans ce portefeuille), en ce compris les groupes de personnes sous forme de société sans personnalité juridique tels que des sociétés simples, la collecte des informations en vue de l'établissement du profil d'investisseur du portefeuille du client requiert la participation de tous les cotitulaires majeurs et capables.

Le principe selon lequel la banque souhaite obtenir les informations nécessaires au profilage directement auprès du client s'applique ici également. La présence et la participation simultanées de tous les cotitulaires permettent donc à la banque de s'assurer de l'adhésion unanime de tous aux réponses données au questionnaire de profilage. Cette adhésion est essentielle pour s'assurer de l'absence de divergences relatives aux objectifs d'investissements et pour assurer un accord en connaissance de cause de tous les intervenants sur les questions portant sur la situation financière au niveau du groupe.

Il en résulte qu'un désaccord persistant entre les cotitulaires en termes d'objectifs d'investissement ou de situation financière pourrait empêcher la banque de définir le profil d'investisseur du client et dès lors de fournir un service de conseil en investissement ou de gestion discrétionnaire de patrimoine.

La participation de l'ensemble des cotitulaires à la détermination de la situation financière du groupe et de ses objectifs d'investissement permet également à la banque de s'assurer de connaître les positions de chaque membre du groupe et, le cas échéant, de prendre en compte les approches plus prudentes ou défensives de certains cotitulaires au détriment des choix plus audacieux d'autres, notamment en termes de risques. De ce point de vue, la position la plus défensive et prudente est toujours déterminante pour la définition du profil d'investisseur lié à un portefeuille.

Chaque membre du groupe dispose ensuite du droit de consulter toutes les informations qui permettent à la banque de fournir un conseil en investissements au groupe. Il s'agit des réponses données par les membres du groupe en matière de situation financière du groupe et d'objectifs d'investissement. Ces réponses communes ne peuvent toutefois ensuite pas être modifiées sans l'intervention des tous les cotitulaires sauf celles qui concernent la connaissance et l'expérience personnelle de chaque cotitulaire en matière de produits financiers.

2. Dans le but de déterminer le profil d'investisseur lié au portefeuille détenu par un groupe de personnes, la banque distingue les deux types de groupes suivants :

- Ménage - les membres de l'indivision forment une communauté financière caractérisée par un partage des revenus et dépenses essentiels et généralement une cohabitation ;
- Indivision simple - les membres de l'indivision ne forment pas une communauté financière (absence de partage des revenus et des dépenses essentielles).

L'objectif de cette distinction est d'appréhender au mieux le rapport existant entre les membres de l'indivision afin d'appliquer des règles de profilage qui correspondent le plus fidèlement à la réalité. Dans ce but, la banque distingue les indivisions composées de membres qui habitent ensemble et qui partagent l'essentiel de leurs revenus et de leurs dépenses des autres. Concrètement, la banque demande au client de faire un choix entre une approche de type ménage ou indivision simple en fonction de la manière dont fonctionne le groupe de personnes au quotidien.

L'approche ménage est donc réservée aux indivisions composées de membres partageant la grande majorité de leurs revenus et de leurs dépenses essentielles, comme c'est en principe le cas des personnes mariées ou des cohabitants. Cette approche est fondée sur le principe selon lequel l'indivision est une entité économique qui va globaliser la situation financière et les objectifs de ses membres. L'exemple le plus parfait de cette approche est celui d'un régime matrimonial de communauté mais il peut s'appliquer à toutes les personnes qui partagent leurs dépenses et frais au quotidien. L'approche ménage ne s'applique qu'au profilage des investissements communs aux membres du groupe et ne prive pas chacun de ses membres d'être titulaire, par ailleurs, d'un portefeuille d'investissements dont il serait seul titulaire et dont le profil serait défini en fonction de ses objectifs personnels, potentiellement différents de ceux du ménage.

Si les membres de l'indivision ne partagent pas leurs revenus et leurs dépenses (par exemple une indivision formée suite à une succession), le principe d'entité économique regroupant les avoirs et dépenses de tous les titulaires ne correspond pas à la réalité et ne peut donc pas être appliquée. Dans un tel cas, chaque membre de l'indivision doit être considéré comme étant financièrement indépendant des autres. Des personnes qui cohabitent pourraient décider d'opter pour le modèle d'une indivision simple et exclure l'approche ménage, par exemple parce qu'ils ne partagent qu'un loyer et qu'ils se considèrent, pour toutes les autres dépenses et revenus, comme étant économiquement séparés (des personnes qui cohabitent mais qui sont par ailleurs économiquement indépendants les uns des autres).

Une raison fondamentale de cette distinction réside dans le fait que dans le cadre d'une indivision simple, si la situation financière de chaque membre est très différente, les personnes financièrement les plus fragiles ne peuvent pas compter sur les revenus et les avoirs des autres membres pour faire face à leurs charges et dépenses personnelles. Dans ce cas de figure, l'approche indivision simple doit permettre de détecter et de protéger les membres de l'indivision qui pourraient être dans une situation plus précaires.

Article 5 - Connaissance et expérience des produits financiers

1. Avant de fournir des conseils en investissement, de la gestion discrétionnaire de portefeuille ou d'accepter des ordres sur des produits financiers transmis sans conseil à l'initiative du client, la banque doit évaluer le degré de connaissance et d'expérience des personnes qui vont effectuer les transactions dans des produits financiers et/ou bénéficier du service de gestion discrétionnaire de patrimoine. Ce principe ne s'applique toutefois pas aux clients qualifiés de professionnels au sens des réglementations 'MiFID' et 'IDD' qui sont présumés disposer du niveau requis d'expérience et de connaissances et pour lesquels la banque n'est donc pas tenue de recueillir des informations de connaissance et d'expérience.

En testant la connaissance des personnes concernées, la banque doit évaluer leur compréhension théorique des caractéristiques essentielles de la catégorie de produit testée, notamment en termes de nature juridique, risque de marché, liquidité. Cette connaissance théorique doit être complétée d'une expérience réelle dans le type d'investissement concerné pour considérer que la personne testée a une compréhension et un ressenti suffisant de l'investissement envisagé. Pour tester l'expérience des personnes concernées, la banque les questionne pour déterminer si elles ont déjà détenu suffisamment par le passé des produits de la catégorie testée.

La connaissance et l'expérience sont testées par type de produit en regroupant de manière claire, par catégories, des produits financiers pouvant être raisonnablement considérés comme similaires, notamment quant à leur nature, aux risques liés et à la possibilité de les revendre facilement en cas de besoin (liquidité).

2. Le résultat d'un test de connaissance est un élément pris ensuite en considération par la banque afin d'apprécier les produits financiers qui peuvent être conseillés au client et/ou dans lequel il est à même d'investir seul sans conseil de la banque et/ou dans lesquels la banque peut investir en son nom dans le cadre d'un service de gestion discrétionnaire de portefeuille. En effet, à défaut de connaissance d'un produit, la banque ne conseillera pas ni n'investira dans le produit au nom du client. Elle pourrait en outre – en fonction de la nature du produit – devoir également s'abstenir d'exécuter tout ordre d'achat même lorsque le client agit sans conseil de la banque (portefeuille 'investir seul') ou s'il souhaite investir dans un portefeuille en conseil malgré un avertissement de ne pas le faire émis par la banque.

L'expérience, quant à elle, s'acquiert petit à petit avec le temps. Par conséquent, un manque d'expérience dans un produit n'empêche pas la banque d'y investir pour le compte du client dans le cadre d'un contrat de gestion discrétionnaire de portefeuille mais dans des proportions limitées, déterminées en fonction de la nature du produit (notamment du risque qu'il présente). Dans le cadre d'un conseil en investissements, la banque informe le client de son manque d'expérience et, le cas échéant, déconseille le client d'effectuer les transactions envisagées. Lorsque le client agit en dehors d'un conseil de la banque (portefeuille 'investir seul'), il est informé de son manque d'expérience avant la transmission de son ordre, lui laissant le choix de poursuivre ou de renoncer en connaissance de cause.

3. Lorsqu'une personne agit au nom et pour le compte d'une ou plusieurs autre(s) personne(s), par exemple en qualité de mandataire d'une personne ou d'un groupe de personnes, de représentant légal d'un enfant mineur, d'une personne juridiquement incapable ou d'une personne morale, ce sont les connaissances et expériences de la personne qui agit au nom et pour le compte du client qui seront uniquement prises en considération par la banque (dans le cadre de ce contrôle de connaissance et d'expérience, la personne de référence est en effet la personne qui reçoit le conseil et/ou exécute – le cas échéant – les transactions au nom et pour le compte d'une ou de plusieurs autres).

Si, en raison de dispositions légales, statutaires ou contractuelles, plusieurs mandataires ou représentants légaux doivent obligatoirement agir conjointement pour représenter valablement un client, les connaissances et expériences de chacun d'entre eux devront être prises en considération par la banque. Il en découle que le manque de connaissance d'un représentant légal ne pourra pas être compensé par la connaissance qu'aurait l'autre représentant légal ; dans une telle hypothèse, à défaut pour les deux représentants légaux de disposer d'une connaissance suffisante, le client sera considéré comme ne disposant pas de la connaissance suffisante.

Dans le cadre de la gestion discrétionnaire de patrimoine liée à un portefeuille d'un groupe de personnes, la banque vérifie que tous les cotitulaires (majeurs et capables) disposent d'une connaissance et d'expérience suffisantes des investissements dans lesquels la banque a la possibilité d'investir pour leur compte. Dans cette hypothèse, la banque n'accepte en principe pas que le groupe soit représenté par un mandataire dont les seules connaissances et expérience seraient testées.

Article 6 - Situation financière

1. L'évaluation de la situation financière du client est un élément fondamental dont la banque doit tenir compte pour définir son profil d'investisseur. Afin de pouvoir procéder à cette évaluation, le client doit répondre le plus honnêtement et précisément possible à différentes questions portant sur les éléments suivants :

- l'étendue de son patrimoine mobilier, détenu tant auprès de la banque qu'auprès d'autres institutions financières ;
- l'étendue de son patrimoine immobilier, à l'exclusion de son habitation personnelle ;
- ses revenus mensuels moyens et leur source (salaires, revenus de remplacement, intérêts, loyers...) ;
- ses dépenses mensuelles moyennes (mensualité de crédit, dépenses de la vie courante, charge de famille, plans d'investissement périodiques...) ;
- sa capacité à faire face à ses charges financières.

Ces questions sont complétées par des questions spécifiques portant sur la capacité du client à supporter des pertes sur ses investissements. Ces informations permettent notamment à la banque d'évaluer raisonnablement si, même en cas d'éventuelles pertes, les investissements du client ne l'empêcheront pas de pouvoir faire face à

ses charges (notamment les dépenses raisonnables imprévues) et/ou n'aurait pas un impact à plus long terme. Ce pourrait être le cas par exemple si la banque constate qu'une perte des avoirs investis pourrait mettre en péril la situation financière du client (par exemple en investissant à risque de l'épargne dont le client a absolument besoin pour sa retraite).

Concrètement, en fonction du résultat de l'analyse de la situation financière dont la capacité du client à subir des pertes, la banque peut estimer par exemple qu'il n'est pas opportun pour le client d'investir son épargne, que l'investissement doit protéger tout ou partie du capital ou encore que le client doit conserver une réserve de liquidités composée entre autres de comptes d'épargne et/ou d'autres produits financiers directement disponibles.

L'analyse de la situation financière peut également avoir comme conséquence que la banque limitera la partie du portefeuille pouvant être investie dans des produits dynamiques à plus haut risque et ce, quel que soit le risque financier que le client accepte de prendre. Il peut en effet s'avérer judicieux de limiter les risques pris sur les marchés financiers lorsque la situation financière du client ne le permet raisonnablement pas et ce, même s'il exprime une préférence élevée et une grande tolérance aux risques financiers (voir Tempérament d'investisseur & profil de risque).

La situation financière est un élément du profil d'investisseur du client déterminé au niveau d'un portefeuille de type conseil ou de gestion discrétionnaire de portefeuille. Dans les cas où le client est titulaire de plusieurs portefeuilles en conseil et/ou en gestion discrétionnaire, les réponses données par le client et relatives à sa situation financière (revenus, dépenses, composition du patrimoine...) devraient être cohérentes d'un portefeuille à l'autre.

La banque n'est naturellement pas en mesure de vérifier si toutes les réponses données par le client concernant sa situation financière sont correctes et complètes. Elle attire donc son attention sur le fait qu'elle ne peut fournir des conseils en investissement que sur la base des réponses qui lui ont été fournies et invite donc le client à fournir des informations précises, complètes et les plus proches possible de la réalité.

2. Lorsque le client est un groupe de personnes, la manière de répondre aux questions portant sur la situation financière du groupe dépend de l'approche choisie.

3. Si le groupe peut être considéré comme un ménage et que le client accepte cette approche, le principe est celui de la mise en commun des ressources et des dépenses. Il en résulte que pour évaluer la situation financière du client, les réponses portant notamment sur la composition du patrimoine, les revenus et les dépenses, la capacité d'épargne, la capacité à subir des pertes doivent être évaluées en globalisant tous les avoirs des membres. Dans une telle hypothèse, le groupe forme en effet une entité économique globalisant la situation de ses différents membres.

4. Si le groupe est considéré comme une indivision simple, chaque membre doit alors être considéré comme économiquement indépendant des autres. Dans un tel cas, il n'est pas pertinent de globaliser les revenus et les dépenses de tous les membres du groupe pour définir la situation financière du client. Dès lors, l'analyse de la situation financière du client, en ce qui concerne son patrimoine mobilier et immobilier, ses revenus et ses dépenses, va porter sur la situation du groupe uniquement et donc, sur les avoirs détenus par l'indivision, les revenus et dépenses générés par les avoirs indivis à l'exclusion des avoirs personnels de chaque membre.

Toutefois, dans l'analyse de la capacité du client à faire face à ses charges et à supporter des pertes sur son portefeuille d'investissement, la banque tiendra compte non seulement de la situation du groupe (par exemple pour s'assurer qu'une perte en portefeuille ne mette pas en péril la situation ou les projets du groupe, par exemple pour effectuer des investissements immobiliers) mais également de la situation de chaque membre du groupe. Sur ce dernier point, la banque interroge chaque membre du groupe sur sa situation personnelle afin de s'assurer que la situation personnelle d'aucun des membres du groupe ne serait mise en péril par une perte subie sur le portefeuille en indivision ou sur le fait qu'ils comptent aussi sur les avoirs indivis pour faire face à leurs charges personnelles.

En termes de capacité à faire face aux charges et à subir des pertes sur les investissements envisagés, la réponse retenue par la banque pour profiler le client (le groupe de personnes) sera la réponse la plus prudente de tous les membres. Concrètement, si la réponse au niveau du groupe est que l'indivision peut subir des pertes et à la capacité à faire face à ses charges financières mais que ce n'est pas le cas pour au moins un des membres du groupe, c'est la situation de ce membre qui sera prise en compte pour définir la situation financière et, partant, le profil d'investisseur du groupe.

Article 7 - Objectifs d'investissements

Tempérament d'investisseur - préférence et tolérance face aux risques des instruments financiers

1. Le tempérament d'investisseur est la combinaison de la préférence du client en matière de risques financiers et de sa tolérance face aux risques financiers. Afin de déterminer, la banque évalue avec le client, d'une part, le risque financier théorique qu'il accepte de prendre sur ses investissements combiné au rendement théorique qu'il espère en obtenir et, d'autre part, son attitude en cas de volatilité importante de la valeur de ses investissements.

Le risque financier est testé principalement en termes de volatilité de la valeur des instruments financiers et donc la mesure dans laquelle le client accepte que la valeur de son portefeuille d'investissements fluctue sur base annuelle. La volatilité se calcule tant à la baisse qu'à la hausse. Dès lors, la valeur d'un instrument financier plus volatil va connaître des augmentations et/ou des baisses plus marquées qu'un instrument financier ayant une volatilité moins importante. Dans ce cadre, le but de la banque est de définir quelle volatilité « à la baisse » sur base annuelle le client est prêt à supporter

tenant compte de la conséquence de ce choix sur le rendement potentiel qu'il vise. Sa réaction en cas de forte crise sur les marchés est aussi évaluée.

A cette occasion, la banque veillera également à ce que les réponses données aux questions de préférence et de tolérance en matière de risques financiers ne soient pas contradictoires. Si cela devait être le cas, la banque inviterait alors le client à reconsidérer ses réponses (par exemple, déclarer accepter une volatilité très élevée n'est pas compatible avec une réaction de panique en cas de chute des marchés et donc de la valeur du portefeuille d'investissements).

Ces questions ont pour objectif de déterminer avec précision le tempérament d'investisseur qui constitue un des éléments du profil d'investisseur du portefeuille du client. Les informations relatives à la volatilité, aux risques et aux rendements exprimés dans les questions de profilage sont toutefois données à titre indicatif. Il en découle que la banque ne peut pas garantir que le rendement exprimé dans ces questions sera atteint ni que le portefeuille du client pris dans son ensemble ou l'un ou plusieurs de ses produits en particulier ne souffrira/souffriront pas d'une baisse de valeur sur base annuelle supérieure à celle théoriquement tolérée. Un rendement plus élevé que celui exprimé est également toujours possible.

2. Le tempérament d'investisseur, principalement défini par la préférence et la tolérance du client face aux risques financiers, peut également être influencé par des éléments liés à un statut particulier ou découlant de l'analyse de la situation financière du client. Ceci pourrait être le cas lorsqu'un conseil est donné à une personne juridiquement incapable à l'intervention de son représentant légal ou à une entité publique dont le cadre juridique imposerait de limiter les risques financiers en cas d'investissements. De même, l'analyse de la situation financière du client pourrait, sans toutefois empêcher tout type d'investissement, imposer d'en limiter le niveau de risque notamment tenant compte la capacité du client à subir des pertes.

Le tempérament d'investisseur va donc permettre de définir la volatilité maximale annuelle que le portefeuille du client peut supporter à la baisse. Ceci permet à la banque de définir les limites de risque du portefeuille concerné. Concrètement, afin de respecter les limites de risque découlant du tempérament d'investisseur du client, la banque va lier au portefeuille du client un portefeuille de référence dont la composition permet de respecter la volatilité maximale définie pour le client. Ce portefeuille de référence distingue et classe en plusieurs catégories les instruments financiers en fonction de leur volatilité et en fixe la proportion nécessaire pour respecter, au niveau du portefeuille dans son ensemble, cette volatilité maximale. Les instruments financiers sont classés entre les produits de protection, les produits défensifs et les produits dynamiques.

3. L'évaluation de la tolérance du client face aux risques financiers est non seulement pris en considération pour déterminer son tempérament d'investisseur, la volatilité qui lui convient et le portefeuille de référence dont la composition est adéquate pour lui mais c'est également un critère pris en compte pour définir avec plus de précision les investissements qui peuvent lui être conseillés. Concrètement, un client ayant une tolérance aux risques relativement faible et qui accepte une volatilité limitée aura un portefeuille de référence intégrant une partie limitée de produits dynamiques plus volatils. Le degré de tolérance aux risques va toutefois nuancer l'analyse pour éviter que cette partie dynamique ne soit composée de produits trop volatils nécessitant une tolérance plus grande face aux risques.

4. Lorsque le client est un groupe de personnes, la manière de traiter les réponses aux questions portant sur la préférence et la tolérance face aux risques financiers varie selon l'approche choisie.

Dans tous les cas, tous les membres du groupe juridiquement capables doivent répondre ensemble et personnellement aux questions portant sur la préférence et sur la tolérance en matière de risques financiers pour les investissements du groupe. La banque attend une réponse unique pour le groupe dans son ensemble qui ne pourra être adaptée ultérieurement que de commun accord. La présence d'une personne spécialement protégée (personne sous protection judiciaire, enfant mineur) pourrait donc avoir un impact majeur sur la détermination du tempérament d'investisseur du groupe dans son ensemble.

Si le groupe peut être considéré comme un ménage formant une entité économique solidaire globalisant la situation de ses différents membres, la banque attend que tous les membres partagent une vision commune du niveau de risque qu'ils acceptent de prendre et du rendement qu'ils espèrent de leurs investissements communs. Par conséquent, si la position des différents membres du groupe diffère et ne permet pas de fournir une réponse unique et acceptée par tous en matière de préférence et de tolérance face aux risques financiers, la banque ne sera pas en mesure de définir le tempérament d'investisseur et, partant, le profil d'investisseur à lier au portefeuille d'investissement du groupe. Il en découlera une impossibilité pour la banque de fournir du conseil en investissement.

Si le groupe est une indivision simple, chaque membre du groupe sera invité à donner son opinion sur les questions de préférence et de tolérance en matière de risques financiers pour les avoirs à investir par le groupe. Partant de ses différentes positions, la banque déterminera un tempérament d'investisseur pour le groupe, dans le strict respect des réponses individuelles les plus prudentes (exemple : si un membre du groupe souhaite prendre un risque élevé là où un autre se montre particulièrement prudent, la prudence s'imposera à tout le groupe).

5. Le tempérament d'investisseur s'applique au niveau d'un portefeuille en conseil déterminé. Si le client est titulaire de plusieurs portefeuilles en conseil, le tempérament d'investisseur défini pour un des portefeuilles ne s'applique pas et n'a pas de conséquence sur les tempéraments d'investisseur des autres portefeuilles. Cette approche permet au client de définir des objectifs d'investissement différents en termes de préférence et de tolérance aux risques financiers en fonction des avoirs qu'il souhaite investir. A titre d'exemple, le client pourrait isoler des montants à investir sur lesquels il ne tolère qu'un très faible risque s'agissant d'un capital dont il aura besoin à long terme et, par ailleurs, investir une autre partie de son capital à très haut risque. Il pourrait également

souhaiter isoler certains avoirs réservés à ses enfants et y lier une approche différentes en termes de préférence et de tolérance face aux risques financiers.

En synthèse, dans les cas où il n'est pas possible de globaliser différents objectifs qu'exprimerait le client en termes de préférence et de tolérance face au risque financier sous un tempérament d'investisseur unique, les avoirs du client peuvent alors être scindés en plusieurs portefeuilles pour atteindre au mieux ses différents objectifs. Toutefois, la banque ne recommande cette solution que si l'utilisation d'un portefeuille unique ne permet pas de tenir compte de tous les objectifs du client en termes de préférence et de tolérance aux risques financiers.

La banque classe les différents types de produits financiers en tenant compte du risque qu'ils présentent pour l'investisseur. Cette classification se fonde sur une combinaison d'éléments liés principalement à la nature juridique et économique du produit, à ses caractéristiques dont notamment les droits qu'il offre en termes de remboursement du capital investi et à sa volatilité. Cette méthodologie permet à la banque de classer les produits dans trois grandes catégories : les produits de protection, les produits défensifs et les produits dynamiques. La description fournie ci-dessous est donnée à titre d'illustration générale de la méthodologie suivie par la banque. La banque peut toutefois décider, en tenant compte des caractéristiques spécifiques d'un produit, de le classer dans une autre catégorie de risque.

Produits de protection : produits caractérisés par une forte limitation du risque sur le capital investi en contrepartie d'un rendement potentiel très limité. Il s'agit de produits qui donnent droit au remboursement du capital investi à l'échéance finale (il s'agit d'un des objectifs essentiels de ces produits) et qui peuvent être assortis d'une garantie de remboursement émise par un tiers garant. Produits ayant une volatilité généralement limitée émis par un émetteur ayant un risque de crédit très limité (comme des institutions financières, des compagnies d'assurances). Peuvent notamment être repris dans cette catégorie, les assurances-épargne de la branche 21 ou 26, les produits structurés émis sous forme d'obligations libellés en euro offrant un droit au remboursement du capital investi à l'échéance finale, les comptes à terme en euro et émis par des émetteurs présentant une situation financière saine et solide, et les sommes en espèces présentes dans le portefeuille en attente d'un investissement.

Produits défensifs : produits qui, vu leurs caractéristiques et une volatilité limitée, sont considérés comme des investissements caractérisés par la modération du risque en capital en contrepartie d'un rendement limité. Il s'agit de produits qui ne donnent généralement pas de droit au remboursement du capital investi à l'échéance finale mais qui présentent une volatilité et un risque de crédit relativement limités. Il s'agit principalement des obligations individuelles, des produits structurés émis sous forme d'obligations offrant un droit partiel au remboursement du capital investi à l'échéance finale, des fonds de placement (en ce compris des ETF) présentant une volatilité limitée (généralement avec SRI <4) investis principalement en instruments financiers de type obligatoire ou monétaire, des assurances-placement de la branche 23 ayant de tels fonds en sous-jacents et tout autre produit présentant une exposition au risque équivalente à celle des produits cités. Ces produits, bien que considérés comme défensifs, peuvent néanmoins engendrer une perte sur le capital investi.

La banque peut néanmoins décider de classer certains produits présentant les caractéristiques générales des produits défensifs dans la catégorie des produits dynamiques présentant un risque supérieur. Ce pourrait être le cas par exemple d'un fonds d'obligations à haut rendement présentant une volatilité importante ou d'une obligation complexe 'pérennelle' dont la valeur peut fortement varier au cours du temps.

Produits dynamiques : produits qui, vu leurs caractéristiques et une volatilité élevée sont considérés comme des investissements caractérisés par la maximisation du rendement à long terme moyennant un risque et une volatilité élevés pouvant entraîner une perte importante des montants investis. Il s'agit de produits qui ne donnent pas de droit au remboursement sur le capital investi à l'échéance finale et qui présentent une volatilité et un risque de crédit supérieur aux produits défensifs dans le but d'atteindre un rendement supérieur. Il s'agit notamment des produits structurés émis sous la forme d'obligation n'offrant pas de droit au remboursement intégral du capital en euro à l'échéance, des fonds de placement présentant une volatilité élevée (fonds de placement présentant généralement un SRI ≥4, fonds obligataires à haut rendement ('high yield') avec volatilité importante, fonds d'actions, ETF en fonction de la volatilité des valeurs de référence, hedge fund...), des assurances-placement de la branche 23 ayant des sous-jacents considérés comme dynamiques par la banque, les actions individuelles et tout autre produit présentant une exposition au risque équivalente à celle des produits cités.

SRI : SRI est l'acronyme de Summary Risk Indicator ou indicateur synthétique de risque associé aux produits financiers (en ce compris d'assurances) dont la valeur dépend de la performance de valeurs de référence ou d'actifs dans lesquels le client n'investit pas directement (exemple : obligation structurée investissant dans un panier d'actions en sous-jacent, fonds de placement - nom communément donné à un Organisme de Placement Collectif qui prend la forme d'une SICAV, d'un compartiment de SICAV ou d'un fonds commun de placement). Le SRI tient compte du risque de marché (volatilité) et du risque de crédit (capacité de remboursement de l'émetteur) sur la période de détention recommandée du produit et s'exprime sous la forme d'un nombre entier de 1 (pour les solutions les moins risquées) à 7 (pour les solutions les plus risquées). Le SRI est un indicateur qui ne tient pas compte de manière optimale de tout risque théoriquement possible (par exemple, le risque de liquidité ou de change).

Volatilité : la volatilité indique la variation de la valeur d'un produit financier. Elle est fondée sur les écarts de valeur du produit par rapport à la moyenne des cours

historiques de ce produit sur une période de référence. Cet élément permet donc de constater la mesure dans laquelle la valeur du produit peut fluctuer, à la hausse comme à la baisse, par rapport à son cours historique moyen. Cette donnée est mise à jour régulièrement et fournit une indication quant au risque d'un produit ou d'un portefeuille (une fluctuation/volatilité importante engendre un risque plus élevé qu'une fluctuation limitée).

Portefeuille de référence : il s'agit du portefeuille théorique adapté au profil d'investisseur du client et dont la composition est exprimée, pour ce qui concerne le risque, en termes de pourcentage maximum de produits dynamiques qu'il peut contenir. Le portefeuille de référence doit donc assurer par le biais d'une allocation des actifs correcte, le respect du risque et de la volatilité maximale que le client peut accepter/supporter en tenant compte des réponses au questionnaire de profilage.

Tye de profil	% max de la partie dynamique
Conservation du capital	0%
Très prudent	10%
Prudent	35%
Equilibré	65%
Dynamique	90%
Offensif	100%

Répartition défensive/dynamique dans les fonds de fonds (ou fonds profilés) gérés par la banque : les fonds de fonds sont des fonds qui investissent majoritairement voire exclusivement dans d'autres fonds et qui sont très diversifiés tant sur un plan sectoriel que géographique. En fonction de leur politique d'investissement (leur profil), ils investissent davantage en produits défensifs ou davantage en produits dynamiques. La banque, en sa qualité de gestionnaire, en connaît la composition exacte et la politique d'investissement. Dès lors, pour déterminer l'adéquation des fonds de fonds par rapport au portefeuille de référence du client, la banque prend en compte leur composition effective en considération. En conséquence, le montant investi par un client dans un tel fonds de fonds sera considéré comme étant investi partiellement dans des produits dynamiques et partiellement dans des produits défensifs en fonction de la politique d'investissement du fonds de fonds.

Autres objectifs d'investissement

La banque questionne par ailleurs également le client sur ses éventuels autres objectifs d'investissement qui viennent compléter le profil d'investisseur lié au portefeuille concerné.

Ces différents objectifs d'investissement s'appliquent uniquement au niveau d'un portefeuille en conseil déterminé et de gestion discrétionnaire de patrimoine. Si le client est titulaire de plusieurs portefeuilles d'investissement liés au conseil en investissements ou à la gestion discrétionnaire de patrimoine, les objectifs définis pour un des portefeuilles ne s'appliquent pas et n'ont aucun impact sur les autres portefeuilles. Cette approche permet au client de définir des objectifs d'investissement différents en fonction des avoirs qu'il souhaite investir.

Toutefois, comme mentionné dans la partie relative au tempérament d'investisseur, la banque ne recommande de multiplier les portefeuilles que s'il n'est pas possible de globaliser les différents objectifs qu'exprimerait le client dans un portefeuille unique.

Lorsque le client est un groupe de personne, la méthodologie appliquée aux questions portant sur la préférence et la tolérance face aux risques décrite plus haut dans le texte s'applique ici également.

Ces objectifs portent principalement sur les éléments suivants :

- Horizon d'investissement

La banque questionne le client sur la durée durant laquelle il estime ne pas avoir besoin des liquidités qu'il souhaite investir. L'horizon d'investissement est défini selon une échelle allant du très court terme au long terme. Ceci permet à la banque de conseiller des produits dont la durée minimale de détention recommandée n'est pas supérieure à la durée durant laquelle le client estime ne pas avoir besoin de ses liquidités.

D'une part, un horizon d'investissement très court peut être de nature à limiter fortement les produits que la banque peut conseiller, voire à rendre inadéquante la décision même d'investir dans des instruments financiers.

D'autre part, il est important de noter que les investissements définis comme étant à long terme englobent tout investissement dont la durée de détention minimale excède 5 ans. Il peut donc s'agir de tout investissement ayant une durée de détention recommandée nettement supérieure à 5 ans et donc couvrir des produits dont la période de détention recommandée est de 7, 8 ou de 10 ans. Ces investissements seront donc considérés comme adéquats pour un client ayant un horizon d'investissement supérieur à 5 ans, ce qui est considéré comme étant un investissement à long terme sans horizon strictement défini. Cet horizon peut naturellement être affiné lors d'un investissement spécifique à l'occasion duquel le client exprimerait des exigences plus granulaires quant à son horizon d'investissement sur le long terme (refusant par exemple une durée de 10 ans).

L'horizon d'investissement est un élément que le client doit communiquer à la banque et sur lequel il doit donc se positionner.

- Objectif de revenus ou de croissance

La banque questionne le client sur ses attentes en termes de revenus. Cette question porte sur le souhait du client d'investir dans des produits qui prévoient le paiement régulier d'un revenu ou qui visent davantage la croissance du capital investi. Un revenu peut prendre la forme du paiement d'un intérêt (pour les produits à revenus fixes) ou d'un dividende (pour les actions, fonds de placement de distribution).

Le client peut également indiquer n'avoir aucune préférence en termes de paiement de revenus ou de croissance du capital de sorte que les deux objectifs sont adéquats pour lui.

Le fait qu'un produit prévoit le paiement régulier d'un revenu ne signifie pas qu'il n'intègre par ailleurs aucun objectif de croissance du capital investi. Dès lors, en fonction de ses caractéristiques propres et, notamment, de sa politique d'investissement et de paiement d'un revenu, un produit dit de 'distribution' pourrait, le cas échéant, également être conseillé à des clients ayant un objectif prioritairement axé sur la croissance du capital investi.

Le fait qu'un produit prévoit le paiement régulier d'un dividende (et non pas d'un intérêt fixe garanti) n'offre aucune garantie quant au montant du dividende qui sera payé ni quant au fait qu'un dividende sera effectivement payé à chaque échéance. Il est possible, notamment en période de crise, que les revenus générés par les actifs dans lesquels le produit investi soient insuffisants pour assurer un tel paiement.

La banque classe donc les produits en tenant compte de leurs caractéristiques et de leur politique d'investissement en termes de revenus ou de croissance, mais sans pouvoir offrir de garantie de résultat quant à ces éléments.

- Préférences en termes de durabilité

La banque questionne également le client sur son souhait d'intégrer, à côté des objectifs purement financiers, certains objectifs non financiers liés à la durabilité des investissements qu'il envisage de faire.

Si le client décide d'exprimer une préférence en termes de durabilité, il pourra définir si cette préférence doit s'appliquer à tout le portefeuille concerné ou uniquement à une partie de ce portefeuille d'investissements. Cette préférence en termes de durabilité pourra ensuite s'exprimer sur la base des critères suivants :

- Investissements durables au sens de la réglementation dite de 'Taxonomie' qui définit les critères permettant à une activité économique d'être durable sur un plan environnemental, comme des critères liées à l'atténuation ou l'adaptation aux changements climatiques.
- Investissements durables au sens de la réglementation sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers qui vise la réalisation d'un objectif environnemental ou social dans le respect de pratiques de bonne gouvernance
- Investissements qui tiennent compte de l'impact négatif qu'ils peuvent avoir sur les facteurs de durabilité, comme l'impact sur la biodiversité, les émissions de gaz à effet de serre ou le traitement des déchets.

Dans la mesure où les préférences exprimées par le client en termes de durabilité s'ajoutent à ses autres objectifs d'investissements, en ce compris son tempérament d'investisseur face au risque financier, plus ses préférences sont élevées et/ou multiples, plus l'univers d'investissements adéquat pour le client peut se restreindre, obligeant, le cas échéant, la banque à limiter son conseil (par exemple pour toujours assurer une diversification suffisante des investissements).

A ce jour, vu les informations disponibles et la maturité du marché, la question posée par la banque en termes de préférences relative à la durabilité est centrée sur le souhait d'intégrer des produits qui tiennent compte des principales incidences négatives (l'impact négatif) qu'ils peuvent avoir sur l'environnement, les questions sociales, le respect des droits de l'homme et/ou la lutte contre la corruption. La banque applique ensuite cette préférence éventuelle au niveau de chaque produit conseillé.

- Autres objectifs éventuels

Le client peut par ailleurs émettre d'autres objectifs spécifiques à l'occasion d'une transaction en particulier, tels que par exemple son souhait de souscrire à un produit bénéficiant d'un avantage fiscal légal pouvant notamment justifier un conseil en investissement dans un produit de type épargne-pension ou lui faisant bénéficier du régime fiscal de l'épargne à long terme.

Lorsque le conseil en investissement porte sur un produit d'assurance-épargne ou placement, la banque interroge spécifiquement le client sur ses exigences et ses besoins en termes d'assurances. Le produit d'assurance conseillé devra donc tenir compte des spécificités exprimées par le client, par exemple en termes de couverture d'assurances.

De tels objectifs spécifiques viennent s'ajouter à l'ensemble des autres éléments de profilage du client dont la banque doit tenir en vue d'évaluer l'adéquation des transactions qu'elle propose ou que le client souhaite et pour lesquelles il demande conseil.

Article 8 - Profil d'investisseur et analyse du portefeuille d'investissements

1. Les réponses du client aux questions relatives aux connaissances et à l'expérience, à la situation financière et aux divers objectifs d'investissement permettent à la banque d'établir le profil d'investisseur complet à lier au portefeuille d'investissement du client (portefeuille en conseil ou en gestion discrétionnaire). Ce profil permet à la banque d'attribuer au portefeuille du client :

- Un portefeuille de référence fixant l'allocation générale des actifs correspondant au tempérament d'investisseur du client
- Des caractéristiques spécifiques découlant des objectifs d'investissements du client qui permettent de définir précisément les caractéristiques que doivent présenter les

investissements pour être considérés comme adéquats. Ces caractéristiques sont liées à :

- La connaissance et l'expérience dans les produits financiers
- La situation financière
 - La capacité à subir des pertes (à savoir notamment la mesure dans laquelle l'investissement prévoit un droit au remboursement du capital investi à l'échéance finale)
- Les objectifs d'investissement
 - L'horizon d'investissement (pour vérifier l'adéquation avec la durée minimale de détention recommandée de l'investissement)
 - L'objectif en termes de revenu et/ou de croissance du capital
 - La tolérance au risque (le niveau de risque et la volatilité de l'investissement)
 - Les préférences en termes de durabilité.

2. Tous les produits qui composent le portefeuille auquel est lié le profil d'investisseur sont pris en considération pour analyser la mesure dans laquelle le portefeuille d'investissements du client est en adéquation avec ce profil d'investisseur.

L'analyse de portefeuille (et le conseil en investissements) s'opère exclusivement au niveau de ce portefeuille de référence auquel est lié ce profil défini. Dès lors, l'analyse (et le conseil) tient compte exclusivement de tous les avoirs qui composent ce portefeuille à l'exclusion de tous les autres avoirs dont le client est par ailleurs titulaire à la banque (indépendamment aussi des avoirs dont il pourrait être aussi cotitulaire avec d'autres personnes) et/ou dans d'autres institutions financières.

Il est donc important que les produits liés au portefeuille soient composés des investissements du client et des liquidités devant être investies dans le respect de ce profil. Il n'est pas conseillé au client d'inclure dans son portefeuille d'investissement des liquidités qui ne sont pas destinées à être investies. En effet, si ces liquidités sont importantes pour évaluer la situation financière générale du client et notamment sa capacité à faire face à ses charges et à disposer d'une réserve de liquidités en cas d'imprévu, l'ajout des liquidités de pure épargne dans le portefeuille d'investissements pourra avoir un impact important sur l'évaluation de l'adéquation du portefeuille du client par rapport à son profil d'investisseur en diminuant l'évaluation du niveau de risque général du portefeuille d'investissement.

Les liquidités ajoutées au portefeuille devraient donc être uniquement des liquidités à investir à terme.

3. L'analyse de la composition du portefeuille permet de détecter tous les éléments composant le portefeuille qui ne seraient pas adéquats vu le profil d'investisseur lié à ce portefeuille. Ces éléments inadéquats peuvent être détectés tant au niveau de la composition du portefeuille dans son ensemble qu'au niveau de certains instruments financiers en particulier. La banque informe le client de ces constatations par un système d'alerte qui permet le cas échéant d'opérer les modifications nécessaires pour assurer l'adéquation future du portefeuille du client avec son profil.

La banque procède au moins annuellement à l'analyse décrite ci-dessus afin d'évaluer périodiquement l'adéquation du portefeuille en conseil du client avec le profil d'investisseur qui y est lié. Le client sera spontanément informé du résultat de cette analyse.

A titre d'illustration, voici les principales alertes qui peuvent apparaître lors de l'analyse du portefeuille :

Au niveau du portefeuille dans son ensemble

- **Alerte liée à la situation financière** : la banque constate que le client ne dispose pas d'une réserve de liquidités suffisante pour faire face à ses charges.
- **Alerte liée à l'allocation des actifs** : la proportion de produits dynamiques dans le portefeuille est excessive compte tenu de l'allocation d'actifs adéquate pour le client (la comparaison se fait avec le portefeuille de référence moyennant une certaine tolérance limitée de quelques pourcents pour tenir compte des éventuels effets de marchés).
- **Alerte de concentration** : cette catégorie regroupe toutes les alertes liées à un manque de diversification. Elle peut prendre plusieurs formes et évoluer avec le temps. Ceci peut par exemple s'appliquer lorsque le montant total investi dans un même produit est excessif au regard de la valeur totale du portefeuille et varier selon la nature du produit (exemple : il peut être adéquat d'investir un portefeuille entier dans un fonds de fonds diversifiés mais pas dans une seule et unique obligation d'entreprise). Ce type d'alerte peut également être utilisé pour détecter une exposition trop importante à un émetteur ou à une surexposition à un risque de change (en cas d'investissements importants en monnaies autres que l'euro, en partant du principe que la devise de référence du portefeuille est l'euro).

Au niveau des caractéristiques des investissements en portefeuille

- **Alerte durabilité** : l'investissement ne correspond pas aux préférences de durabilité du client.
- **Alerte revenus / croissance** : l'investissement ne correspond pas à l'objectif d'investissement en termes de préférence liée au paiement d'un revenu (intérêts/dividendes).
- **Alerte horizon d'investissement** : la période de détention recommandée de l'investissement n'est pas en adéquation avec l'horizon d'investissement du client.
- **Alerte capacité à subir des pertes** : le remboursement du capital investi dans l'investissement est exposé à un risque de marché qui n'est pas en adéquation avec la capacité à subir des pertes du client.
- **Alerte tolérance au risque** : l'investissement présente une volatilité trop élevée par rapport à la tolérance exprimée par le client.
- **Alerte de connaissance** : le client ne dispose pas d'une connaissance suffisante de

cette catégorie d'investissements ou n'a pas encore passé le test de connaissance pour cette catégorie.

- **Alerte d'expérience** : le client ne dispose pas d'une expérience suffisante de cette catégorie d'investissements ou n'a pas encore passé le test d'expérience pour cette catégorie.

Article 9 - Conseil en investissement

Le conseil de vente

1. Lorsque l'analyse du portefeuille génère des alertes, la banque conseille au client d'effectuer des transactions qui, après leur exécution, permettront d'assurer l'adéquation du portefeuille avec son profil d'investisseur.

2. Lorsqu'il s'agit d'alertes relatives au portefeuille dans son ensemble, le conseil de la banque portera sur des transactions ayant comme effet de remédier à toutes les alertes afin d'assurer, après l'exécution de toutes les transactions, une adéquation totale entre la composition du portefeuille du client dans son ensemble et son profil d'investisseur. La banque ne conseillera jamais au client de simplement améliorer sa situation en laissant des alertes liées au portefeuille dans son ensemble non traitées. A titre d'exemple, si, en raison de produits financiers détenus par le client dans son portefeuille, le maximum de produits dynamiques dans son portefeuille est dépassé, la banque informera le client de ce dépassement et conseillera d'entreprendre toutes les actions nécessaires pour le rééquilibrer. La banque ne donnera donc jamais un conseil visant à ne régler que partiellement la situation et déconseillera au client, s'il le demande, de n'effectuer qu'un rééquilibrage partiel.

Il en découle que si le client ne souhaite pas suivre le conseil de la banque et souhaite adapter, totalement ou partiellement, la proposition de rééquilibrage de la banque, celle-ci analysera si les transactions que le client souhaite effectuer permettent de répondre totalement à toutes les alertes relevées. Si tel est le cas, la banque conseillera au client l'exécution des transactions qu'il souhaite exécuter. A défaut, la banque l'en informera en lui déconseillant l'exécution de ces transactions.

3. Lorsqu'il s'agit d'alerte portant sur les caractéristiques spécifiques de certains investissements en portefeuille, la banque pourra conseiller au client de les vendre. Toutefois, si la présence de ces investissements ne génère pas par ailleurs d'alertes au niveau du portefeuille dans son ensemble, la conservation de ces investissements dans le portefeuille du client (par exemple si le client ne souhaite pas suivre le conseil de vente) n'empêchera pas la banque de conseiller d'autres transactions (de vente ou d'achat).

Le conseil d'achat

1. Lorsque le client dispose de liquidités à investir, la banque lui conseille d'acheter les produits d'investissement adaptés à sa situation en parcourant les étapes décrites ci-dessous.

Tout d'abord, la banque détermine avec lui les liquidités dont il dispose et qu'il souhaite utiliser pour effectuer un achat.

Lors du conseil, les liquidités déjà disponibles dans le portefeuille, celles que le client souhaite transférer dans son portefeuille (à partir d'autres comptes auprès de la banque non liés au portefeuille concerné ou, le cas échéant, que le client déclare vouloir transférer d'autres institutions financières) en vue de les investir, et le produit des ventes ou des échéances programmées à court terme sont cumulés pour déterminer les liquidités sur lesquels porte le conseil en investissement.

L'examen du profil d'investisseur du client va ensuite permettre à la banque de fournir un conseil adéquat tenant compte de deux niveaux de profilage du portefeuille concerné :

- L'adéquation de la proposition d'investissement au niveau du portefeuille dans son ensemble pour assurer qu'aucune transaction conseillée par la banque n'engendrera d'alertes de portefeuille
- L'adéquation des caractéristiques des investissements conseillés par rapport au profil d'investisseur lié au portefeuille pour assurer qu'aucune transaction conseillée par la banque ne porte sur des investissements dont les caractéristiques seraient de nature à engendrer des alertes.

2. Il est possible que la banque constate que certains éléments du profil d'investisseur du client lié au portefeuille rendent inadéquate la décision même d'investir. Ceci pourrait être le cas par exemple en cas de situation financière précaire, d'un horizon d'investissement trop court et inadapté aux investissements ou une absence de connaissance des investissements qui pourraient par ailleurs répondre aux objectifs du client.

En outre, lorsque des alertes relatives au portefeuille dans son ensemble sont détectées dans le portefeuille à l'occasion d'un conseil d'achat, la banque ne conseillera jamais au client d'investir dans des produits d'investissement si les transactions conseillées n'ont pas pour effet de rééquilibrer complètement le portefeuille pour solutionner les alertes constatées. A titre d'exemple, si, en raison de produits détenus par le client dans son portefeuille, le pourcentage maximum de produits dynamiques dans son portefeuille est déjà dépassé, la banque ne conseillera pas au client d'effectuer de nouveaux investissements même s'ils sont défensifs si ces nouveaux investissements ne rééquilibrent pas totalement le portefeuille (par exemple parce qu'un rééquilibrage nécessite une vente préalable). La banque ne conseillera donc jamais un achat si de telles alertes de portefeuille préexistent tant qu'elles ne sont pas réglées totalement grâce aux transactions conseillées (de vente et/ou achat).

3. Si le conseil en investissement est donné à l'initiative de la banque sans demande particulière du client, ce conseil doit être adéquat et ne peut pas engendrer d'alerte dans le portefeuille du client (qu'elles soient liées au portefeuille dans son ensemble ou aux produits). Cette proposition d'investissement initiale est discutée et, le cas échéant, adaptée et/ou affinée dans le cadre de l'entretien en investissement entre

le conseiller et le client. En cas d'adaptation à l'initiative du client, la banque vérifiera toujours si la proposition adaptée selon les souhaits ou les besoins spécifiques du client reste adéquate pour lui. Si ce n'est pas le cas et que les transactions qui en découlent sont de nature à générer des alertes (alerte au niveau du portefeuille et/ou au niveau des produits), la banque lui déconseillera de les exécuter (exemple : achat excessif de produits dynamiques, achat de produits ayant des caractéristiques inadéquates...).

Si le conseil en investissement est donné à l'initiative du client (par exemple lorsque le client demande conseil à la banque relativement à des transactions qu'il envisage d'exécuter) la banque vérifiera si ces transactions sont adéquates pour lui. Si ce n'est pas le cas et que les transactions sont de nature à générer des alertes dans son portefeuille, la banque lui déconseillera de les exécuter en l'informant de la nature de l'alerte (au niveau du portefeuille et/ou au niveau des produits).

4. Lorsque le conseil en investissements, donné à l'initiative de la banque ou à l'initiative du client, porte sur un plan d'investissements périodiques, l'évaluation du caractère approprié des transactions découlant du plan sera effectuée en tenant compte de la composition du portefeuille et du profil d'investisseur au moment du conseil et de la manière suivante :

- dans le cadre d'un plan d'investissement à durée déterminée, en tenant compte de l'impact de l'ensemble des investissements périodiques prévus dans le cadre du plan (le montant total des investissements périodiques étant connu dès le départ pour autant que le plan soit exécuté sans modification jusqu'à son échéance) ;
- dans le cadre d'un plan d'investissement à durée indéterminée, en tenant compte des investissements périodiques à exécuter dans le cadre du plan sur une période de 12 mois.

Arbitrage

Un arbitrage entre produits d'investissement est défini comme étant la vente d'un investissement dans le but d'en acheter un autre. Dans ce cadre, lorsque la banque fournit un conseil portant sur un arbitrage, elle effectuera, en plus des différentes étapes décrites en matière de conseil d'achat et de vente, une analyse afin de s'assurer que le changement d'investissement est bénéfique pour le client.

Cette analyse des coûts et avantages peut, par exemple, conclure que l'arbitrage est favorable, car les perspectives de rendement de l'investissement vendu sont extrêmement limitées par rapport au produit de remplacement, ou encore que l'arbitrage permet d'aligner le risque du portefeuille sur le profil d'investisseur (rééquilibrage du portefeuille).

Rapport d'adéquation - récapitulatif du conseil en investissement

Lorsque la banque fournit un conseil en investissements, toutes les étapes du conseil en investissements décrites dans ce document sont synthétisées dans un rapport détaillé répondant aux exigences prévues dans les réglementations MiFID et IDD. Pour toute transaction, ce rapport est fourni au client avant qu'il ne donne son consentement à l'exécution et ce, par défaut sur un support durable électronique ou, s'il le souhaite explicitement ou si un mode de transmission par voie électronique n'est pas disponible pour le client, en papier.

Le conseil en investissements s'accompagne toujours d'une explication claire de chaque produit et de ses caractéristiques, notamment concernant les risques liés. Toutes les informations légales et promotionnelles liées aux instruments financiers que le client envisage d'acheter sont présentées lors du conseil et sont ensuite jointes à ce rapport.

Le conseil de vente et le conseil d'achat peuvent être constitués d'un ensemble de transactions. Toutes ces transactions doivent être exécutées en intégralité et à bref délai afin que le conseil puisse avoir l'effet souhaité sur la composition du portefeuille. L'exécution incomplète et/ou tardive des transactions conseillées pourrait en effet entraîner des effets non souhaités dont notamment l'apparition ou l'augmentation d'un risque trop élevé dans la composition du portefeuille par rapport au profil de risque du client (exemple : le conseil de vente d'un fonds dynamique X est suivi par le conseil d'achat d'un fonds dynamique Y. Si la vente du fonds X n'est pas effectuée, l'achat du fonds Y pourrait engendrer une surpondération de produits dynamiques dans le portefeuille).

Avant de prendre une décision d'investissement dans un produit financier, il convient toujours (pour toute transaction avec ou sans conseil) de prendre connaissance au préalable de la version la plus récente de tous les documents précontractuels, tels que le prospectus et le 'Document d'Informations clés' qui fournissent une synthèse des principales caractéristiques du produit concerné.

Article 10 - Pouvoir et mandat

Lorsque le client est un groupe de personnes (ménage ou indivision simple), chaque membre du groupe dispose du droit de consulter toutes les informations qui permettent à la banque de fournir un conseil en investissements au groupe et d'évaluer l'adéquation de son portefeuille. Il s'agit des réponses données par tous les membres du groupe pour établir le profil d'investisseur du portefeuille du groupe dont celles relatives à la situation financière définie au niveau du groupe et la préférence et à la tolérance face aux risques financiers. Les réponses portant sur la connaissance et l'expérience par catégorie d'instruments financiers sont individuelles et ne sont accessibles qu'à la personne concernée.

Lorsqu'un membre du groupe souhaite adapter les réponses données au nom du groupe aux questions de profilage, la banque en informera les autres membres du groupe afin de mettre à jour, selon les étapes décrites plus haut dans le document, le profil d'investisseur lié au portefeuille du groupe. Dans la mesure où le profilage d'un groupe s'effectue à l'intervention de tous ses membres, une telle modification ne peut pas être effectuée sans l'intervention des autres membres du groupe. En cas de désaccord sur les modifications à apporter au profil d'investisseur, la banque sera contrainte de s'abstenir de fournir du conseil en investissements et/ou de suspendre l'exécution ou de mettre fin au service d'investissement du client (notamment un service de gestion discrétionnaire de patrimoine).

En matière d'analyse de portefeuille et de conseil en investissements, chaque membre du groupe peut obtenir, sans intervention des autres et sans mandat, un état et/ou une analyse du portefeuille intégrant un rapport d'adéquation (ce qui inclut une vue sur les investissements et les caractéristiques du portefeuille dont il est cotitulaire).

A défaut de disposer d'un mandat sur les comptes dans le portefeuille, un membre du groupe agissant seul ne peut pas obtenir un conseil ni exécuter de transactions. Il en découle qu'en cas de désaccord sur une adaptation du profil d'investisseur entre les membres d'un groupe, la suppression de tout mandat lié à un portefeuille en conseil permet de temporairement imposer également une intervention de tous les cotitulaires pour effectuer toute transaction et donc de garder un contrôle réciproque entre les cotitulaires.

Article 11 - Cadre contractuel

Le présent document constitue un complément aux Conditions Bancaires Générales de la banque et est d'application à partir du 02.10.2024.

Dans le respect des Conditions Bancaires Générales, la banque peut modifier unilatéralement les clauses du présent document entre autres en cas d'adaptation de la réglementation portant sur le conseil en investissements ou en cas d'évolution d'un service proposé. Dans un tel cas, en fonction de la nature des modifications apportées, une période de transition pourrait être nécessaire afin notamment de permettre à la banque de récolter les nouvelles informations rendues nécessaires à la mise à jour du profil d'investisseur de l'ensemble de ses clients. Durant cette phase de transition, la banque pourra se fonder sur les informations déjà en sa possession pour poursuivre ses activités de conseil en investissements et/ou de gestion discrétionnaire de portefeuille afin d'éviter toute interruption abrupte du service qui serait contraire aux intérêts du client.

Toute nouvelle version du présent document remplace toutes les versions antérieures (sauf mention contraire). La dernière version du présent document et des Conditions Bancaires Générales est toujours disponible dans toutes les agences de la banque et sur le site Internet de la banque.

Article 12 - Disposition transitoire

Ce document décrit l'approche de la banque en matière de conseil en investissements qui remplace l'approche dite 'PIA - Personal Investment Assistant' que la banque a appliqué jusqu'au 30 novembre 2023. Cette nouvelle approche n'est donc pas la méthodologie qui était applicable aux conseils en investissements donnés jusqu'au 30 novembre 2023. Ces conseils doivent être évalués à la lumière des dispositions du règlement PIA qui était d'application au moment où ils ont été donnés. Depuis le 1 décembre 2023, les analyses de portefeuille et les conseils fournis par la banque sont donc fondés sur la méthodologie décrite dans le présent document, ce qui inclut la prise en considération de tous les produits d'investissement présents dans le portefeuille, quelle que soit leur date d'acquisition et/ou d'ajout dans le portefeuille.