Pas de bon conseil sans votre profil d'investisseur

FORTIS

Contenu

Pour mieux vous guider dans l'univers complexe des placements ... 3

Qu'est-ce que MiFID ? 4
1. Une circulation plus fluide des capitaux au sein de l'Union européenne
2. Une meilleure protection de l'investisseur

Votre profil d'investisseur, la pierre angulaire de nos conseils en placements 5
Le profil d'investisseur, un prolongement logique de l'approche de placement de Fortis 5
Qu'est-ce qu'un profil d'investisseur ? 5
Quels profils d'investisseur Fortis distingue-t-elle ? 5
Pouvez-vous, en tant qu'investisseur, avoir plus d'un profil ? 8
Comment Fortis détermine-t-elle votre profil d'investisseur ? 8
La détermination de votre profil dans la pratique 9

Trois bonnes raisons de définir sans plus attendre votre profil d'investisseur 10

1. Définir votre profil d'investisseur, c'est choisir une stratégie de placement Fortis qui vous correspond à 100% 10
2. Déterminer votre profil d'investisseur = un accès aisé à nos outils de portefeuille gratuits sur PC banking 12
3. Votre profil d'investisseur est défini ? A chaque transaction, vous saurez immédiatement si elle cadre ou non avec votre portefeuille 13

MiFID arrive ... Fortis est prête 14

Pour mieux vous guider dans l'univers complexe des placements ...

L'offre de placements a connu un développement impressionnant au cours de la dernière décennie. Jusqu'il y a quelques années, le champ d'action de la plupart des investisseurs belges se limitait au compte d'épargne classique, au bon de caisse, à quelques fonds (avec ou sans protection de capital) et à une poignée d'actions, de préférence belges. L'offre de formules de placement s'est toutefois considérablement étoffée. L'investisseur qui recherche aujourd'hui un placement approprié a littéralement le choix entre des milliers de fonds, un vaste assortiment d'assurances financières, des obligations individuelles dans toutes les devises importantes et des actions de tous les pays et tous les secteurs. Divers placements alternatifs, comme les fonds "absolute return" et les matières premières, peuvent également se réjouir de l'intérêt croissant du public d'investisseurs.

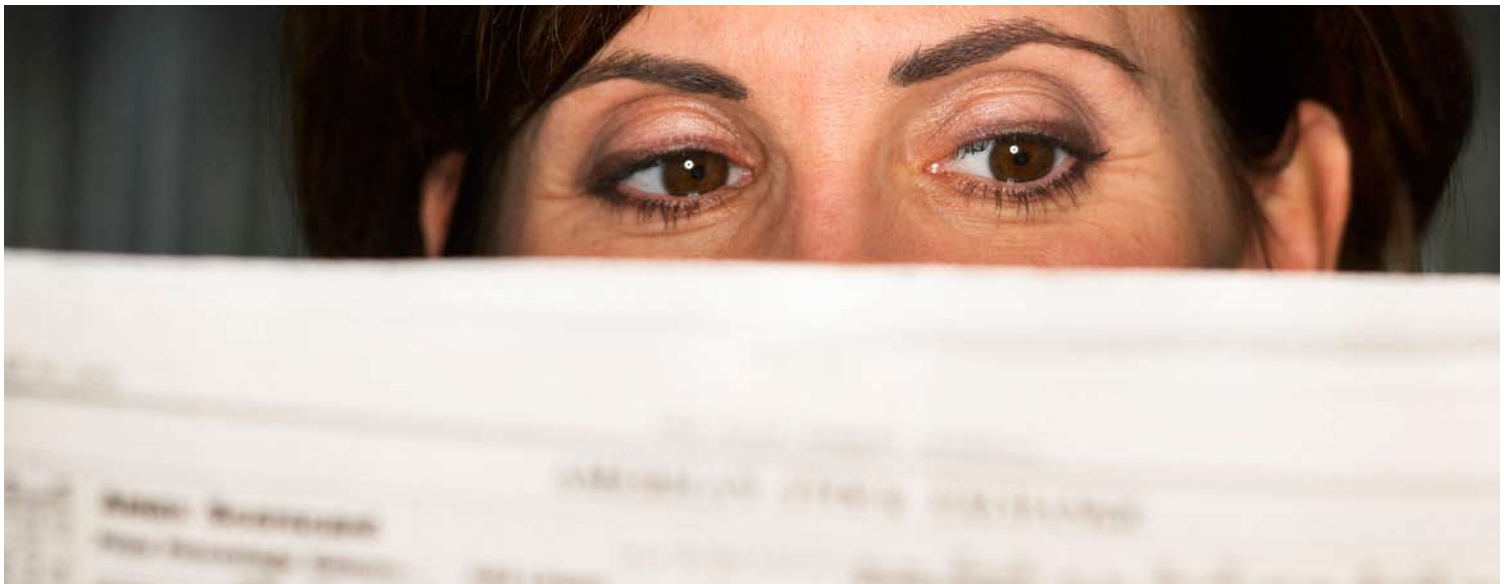
Dans ce paysage en perpétuelle évolution, des conseils en placements personnalisés et bien étayés ne sont pas un luxe. C'est précisément pour cela que Fortis travaille déjà depuis plusieurs années sur le thème du profil d'investisseur. Ce profil exprime en effet le risque que le client peut et veut prendre et constitue par conséquent le point de départ logique de nos conseils.

L'Europe s'est, elle aussi, intéressée à la question. Les dispositions légales transposant la directive MiFID dans le droit belge entre en vigueur le 1er novembre 2007. MiFID signifie "Markets in Financial Instruments Directive", en français "Directive européenne concernant les marchés d'instruments financiers".

Cette directive impose les mêmes règles du jeu à tous les intermédiaires financiers de l'Union européenne et dispose entre autres qu'une banque doit, lorsqu'elle formule un conseil, tenir compte de la situation financière, des objectifs d'investissement ainsi que de l'expérience et des connaissances du client en matière de placements. Autrement dit, du profil d'investisseur.

Dans cette brochure, vous découvrirez les implications de MiFID pour vous en tant qu'investisseur ainsi que les initiatives que Fortis prendra pour pouvoir encore mieux vous conseiller. Il va sans dire que le profil d'investisseur restera dans le futur également la pierre angulaire de nos conseils en placements.

Pour plus d'informations concernant MiFID, vous pouvez bien entendu toujours vous adresser à votre agence Fortis habituelle.



Qu’est-ce que MiFID ?

MiFID signifie “Markets in Financial Instruments Directive”. La directive MiFID poursuit un double objectif : une circulation plus fluide des capitaux au sein de l’Union européenne et une meilleure protection de l’investisseur.

1. Une circulation plus fluide des capitaux au sein de l’Union européenne

MiFID impose dans les 27 pays de l’Union européenne les mêmes règles du jeu à toutes les banques, à toutes les sociétés de bourse et à tous les autres intermédiaires qui négocient des instruments financiers.

- Par “instruments financiers”, la directive vise principalement les actions, les obligations, les fonds et les produits dérivés (comme les options et les futures).
- Les assurances-placements, les comptes d’épargne et les comptes à terme ne tombent pas sous l’application de la directive MiFID.

2. Une meilleure protection de l’investisseur

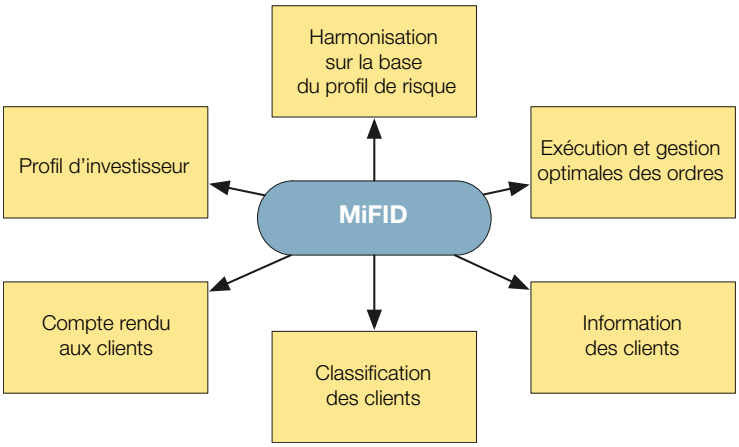
1. Votre profil d’investisseur
La directive MiFID dispose entre autres que votre banque doit, lorsqu’elle vous fournit des conseils en placements, recueillir des informations sur votre situation financière, vos objectifs d’investissement ainsi que votre expérience et vos connaissances en matière de placements. Autrement dit : à partir du moment où votre banque vous fournit des conseils en placements, elle doit connaître votre profil d’investisseur et en tenir compte.

2. Votre classification MiFID
En outre, la directive MiFID oblige les banques à classer tous les clients et à les informer de la catégorie d’investisseurs à laquelle ils appartiennent. MiFID prévoit trois catégories d’investisseurs :
- les clients non professionnels
- les clients professionnels
- les “parties intervenantes entrant en ligne de compte”.

Étant donné que la barre est placée particulièrement haut pour les clients professionnels (ce sont surtout les autorités, les investisseurs institutionnels et les grandes entreprises qui relèvent de cette catégorie), la plupart de nos clients seront considérés comme client retail. Et il s'agit là d'une excellente nouvelle pour l'investisseur, car ce sont précisément ces clients qui peuvent compter sur une protection optimale.

3. Conseils basés sur des informations fiables
La directive MiFID pose aussi un certain nombre d'exigences claires concernant les informations qui sont fournies aux investisseurs ou aux investisseurs potentiels. L'information doit être correcte et claire et ne peut pas être mystificatrice. Elle doit permettre à l'investisseur de comprendre le risque et la nature des placements proposés.

4. Des ordres aux meilleures conditions
Pour le reste, la banque doit prendre toutes les mesures raisonnables pour exécuter un ordre d'un client aux meilleures conditions. Il peut s'agir du prix de revient de l'ordre, mais aussi de la rapidité et de la probabilité d'exécution, de la liquidité du marché, etc. La banque élabore pour ce faire une politique d'exécution d'ordres.



Votre profil d'investisseur, la pierre angulaire de nos conseils en placements

MiFID nous oblige à tenir compte de votre situation financière, de vos objectifs de placement ainsi que de votre expérience et de vos connaissances en tant qu'investisseur lorsque nous vous fournissons des conseils en placements. Pour ce faire, nous définissons au préalable votre profil d'investisseur.

Le profil d'investisseur, un prolongement logique de l'approche de placement de Fortis

Pour Fortis, ce n'est pas nouveau. Nous considérons depuis longtemps le profil d'investisseur comme le point de départ logique d'une stratégie de placement bien étayée. Votre profil d'investisseur nous renseigne en effet sur le risque que vous êtes à même de prendre en tant qu'investisseur, sur vos objectifs de placement et sur la manière dont vous voyez la prise de risques financiers. Autant d'informations cruciales qui nous permettent de vous orienter vers un placement qui vous convient et qui répond parfaitement à vos attentes.

Qu'est-ce qu'un profil d'investisseur ?

Votre profil d'investisseur indique quel risque vous êtes à même de prendre en tant qu'investisseur et quel risque vous voulez prendre avec un portefeuille donné.

Dans la phrase qui précède, chaque mot est important. On peut en effet parfaitement imaginer que quelqu'un, objectivement, puisse prendre beaucoup de risques mais ne soit absolument pas disposé à le faire.

Imaginez par exemple le cas d'un investisseur qui peut mettre chaque mois 1.000 EUR de côté, n'a plus de crédit habitation et gère un portefeuille de placements de plus de 500.000 EUR. Cet investisseur ***peut*** donc prendre des risques. Mais il est possible qu'après une expérience négative avec des actions, il ne ***veuille*** plus prendre aucun risque.
Le scénario inverse est également possible. Pensons par exemple à un jeune célibataire qui n'a pas encore d'habitation propre et qui veut investir en bourse.

Moyens financiers et connaissance et expérience en matière de placements

Le risque que vous pouvez prendre (votre capacité à prendre des risques) est déterminé par votre situation financière ainsi que par vos connaissances et votre expérience en tant qu'investisseur. Votre capacité à prendre des risques augmentera par exemple si votre revenu mensuel augmente ou que votre portefeuille de placements se développe. De même, lorsque vous suivez de près les marchés financiers et que vous avez déjà investi en bourse par le passé, vous êtes à même de prendre plus de risques.

Le risque que vous voulez prendre avec un portefeuille donné (votre propension au risque) dépend de vos objectifs de placement. Ce qui importe, c'est la mesure dans laquelle vous êtes disposé à assumer les pertes temporaires et votre disposition d'esprit par rapport aux risques financiers.

Votre profil de risque = le risque que vous ***voulez*** prendre + le risque que vous ***pouvez*** prendre.

Quels profils d'investisseur Fortis distingue-t-elle ?

Fortis distingue cinq profils d'investisseur, allant de conservateur et défensif jusqu'à agressif en passant par neutre et dynamique. Mais que signifient réellement ces concepts ? Quels investisseurs se cachent derrière ces étiquettes ? Quelle stratégie de placement Fortis associe-t-elle à chacun de ces profils ? Et quel est le risque des stratégies proposées ?

Conservateur

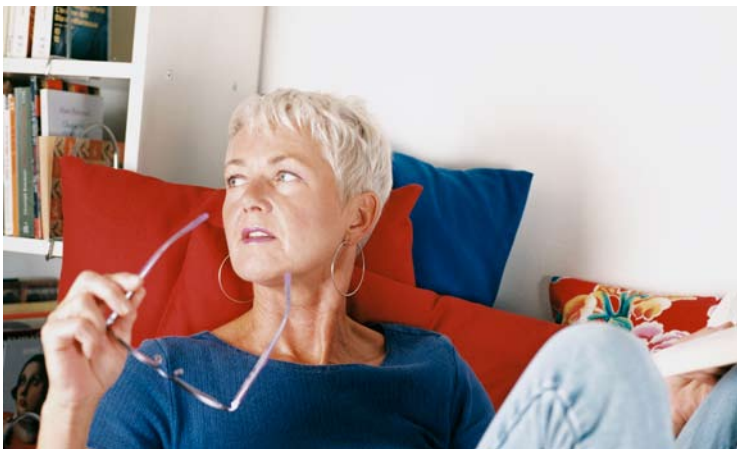
Paul a 60 ans et est retraité. Il a de l'argent sur un compte d'épargne et il achète principalement des bons de caisse et des bons d'Etat. Paul ne veut que des placements qui lui offrent un rendement garanti ou du moins prévisible. Pour lui, investir en bourse, c'est comme un pari. Les actions ne sont donc pas un placement qui lui convient. Paul a un profil conservateur.

Défensif

Annick (41 ans) et René (45 ans) sont mariés et ont deux enfants. Un quart de leurs revenus professionnels est consacré au remboursement de leur crédit habitation et de leur financement auto. Annick et René épargnent en outre pour leurs enfants (par le biais d'un Junior Invest Plan) et ils ont un plan d'épargne-pension. Avec leur portefeuille de placements, ils visent surtout la sécurité. Les valeurs sûres à rendement fixe (bons de caisse, bons d'assurance, bons d'Etat) et les fonds Fix constituent donc la majeure partie de leur portefeuille. Avec l'argent dont ils n'ont pas directement besoin, ils osent à l'occasion investir dans un fonds d'actions ou une action de bon père de famille. Annick et René ont un profil défensif.

Neutre

Christiane a 50 ans et vit seule. Elle a déjà derrière elle une belle carrière et son crédit habitation est entièrement remboursé depuis l'année dernière. Ses efforts d'épargne et de placement doivent surtout lui servir à se constituer un capital de pension complémentaire. Christiane a un horizon de placement assez long et est disposée à acheter des actions. Elle aspire à un bon équilibre entre les valeurs sûres et à rendement fixe (qui doivent lui apporter une certaine sécurité) et les actions (dans l'espoir d'un meilleur rendement). Elle tient compte que la valeur de son portefeuille peut chuter à certaines périodes. Christiane a un profil neutre.



Fortis distingue cinq profils d'investisseur : conservateur, défensif, neutre, dynamique et agressif.

Dynamique

Bruno (35 ans) est indépendant. Il lit souvent les suppléments financiers des journaux. Sa stratégie de placement est résolument axée sur le rendement. Les actions constituent les trois quarts de son portefeuille de placements : toutes les études, estime Bruno, démontrent en effet que les actions offrent sur des périodes plus longues un rendement moyen supérieur à celui des autres placements. Bruno sait que les actions peuvent parfois subir des revers importants, mais cela ne l'effraie pas. Au contraire, il voit dans une chute du cours une opportunité d'achat. De son portefeuille obligataire également, il tient à tirer un profit optimal. C'est ainsi qu'il investit de temps en temps dans des obligations en devises étrangères ou des emprunts subordonnés. Bruno est un investisseur dynamique.

Agressif

Marianne (30 ans) est dirigeante d'entreprise indépendante. Elle recueille des informations en matière de placements par le biais de tous les canaux possibles : elle écume les sites Internet de nombreuses banques, elle est abonnée à une revue spécialisée et elle s'entretient régulièrement par téléphone avec les spécialistes en placements de Fortis. Elle investit principalement en actions. Les obligations ne l'intéressent guère et elle considère le compte d'épargne comme un moyen de conserver temporairement son argent. C'est via PC banking qu'elle préfère acheter ses actions. Marianne ne se contente pas des actions de bon père de famille. Elle se laisse également séduire par les actions spéculatives, les actions des pays émergents ou les actions des secteurs économiques risqués. Marianne a un profil agressif.

Chaque profil d'investisseur est reconnaissable à sa couleur

Conservateur	gris
Défensif	bleu
Neutre	vert
Dynamique	jaune
Agressif	rouge

Pouvez-vous, en tant qu'investisseur, avoir plus d'un profil ?

Imaginez : Monsieur Dupont possède uniquement des actions et des fonds d'actions sur son compte-titres. Il suit de près les marchés financiers ; il sait que les cours des actions peuvent subir des baisses importantes et il est prêt à prendre ce risque. En outre, il possède avec son épouse un autre compte-titres, sur lequel il dépose avant tout des valeurs sûres. Avec ce compte-titres commun, Monsieur et Madame Dupont veulent prendre le moins de risques possible.

Monsieur Dupont a donc en fait deux profils d'investisseur différents : par exemple un profil dynamique pour le compte-titres à son nom et un profil défensif pour le compte-titres commun.

Fortis offre en la matière une solution flexible. Au sein de votre portefeuille, vous pouvez faire la distinction entre d'une part les comptes-titres à votre nom et d'autre part les comptes-titres que vous détenez en commun avec quelqu'un d'autre (par exemple votre conjoint). Vous pouvez donc scinder votre portefeuille en deux ou plusieurs portefeuilles partiels et attribuer un profil d'investisseur différent à chacun de ces portefeuilles partiels. Nous pourrons ainsi adapter encore mieux nos conseils à vos souhaits et objectifs.

Un investisseur peut avoir plusieurs profils d'investisseur.

Comment Fortis détermine-t-elle votre profil d'investisseur ?

La détermination de votre profil d'investisseur ne se fait pas au hasard : nous voulons savoir ce que vous voulez vraiment en tant qu'investisseur. Nous vous soumettons pour ce faire un nouveau questionnaire composé de 10 questions à choix multiple. Sur la base de vos réponses, nous vous proposons un profil d'investisseur.

Afin de nous assurer que le profil proposé correspond bien au risque que vous voulez et que vous pouvez prendre, nous vous montrons ensuite un certain nombre de graphiques. Nous vous montrons comment un portefeuille investi selon le profil déterminé aurait presté au cours des 10 dernières années. Et nous envisageons également l'avenir : quel rendement pouvez-vous raisonnablement attendre si vous investissez selon le profil défini ?
Si après avoir analysé les graphiques, vous êtes d'accord avec le profil d'investisseur défini et que vous êtes bien conscient du potentiel de rendement et du risque, vous pouvez confirmer votre choix.

Nous définissons votre profil sur la base d'une liste de 10 questions. Ce questionnaire a été remanié à la fin juin.

La détermination de votre profil dans la pratique

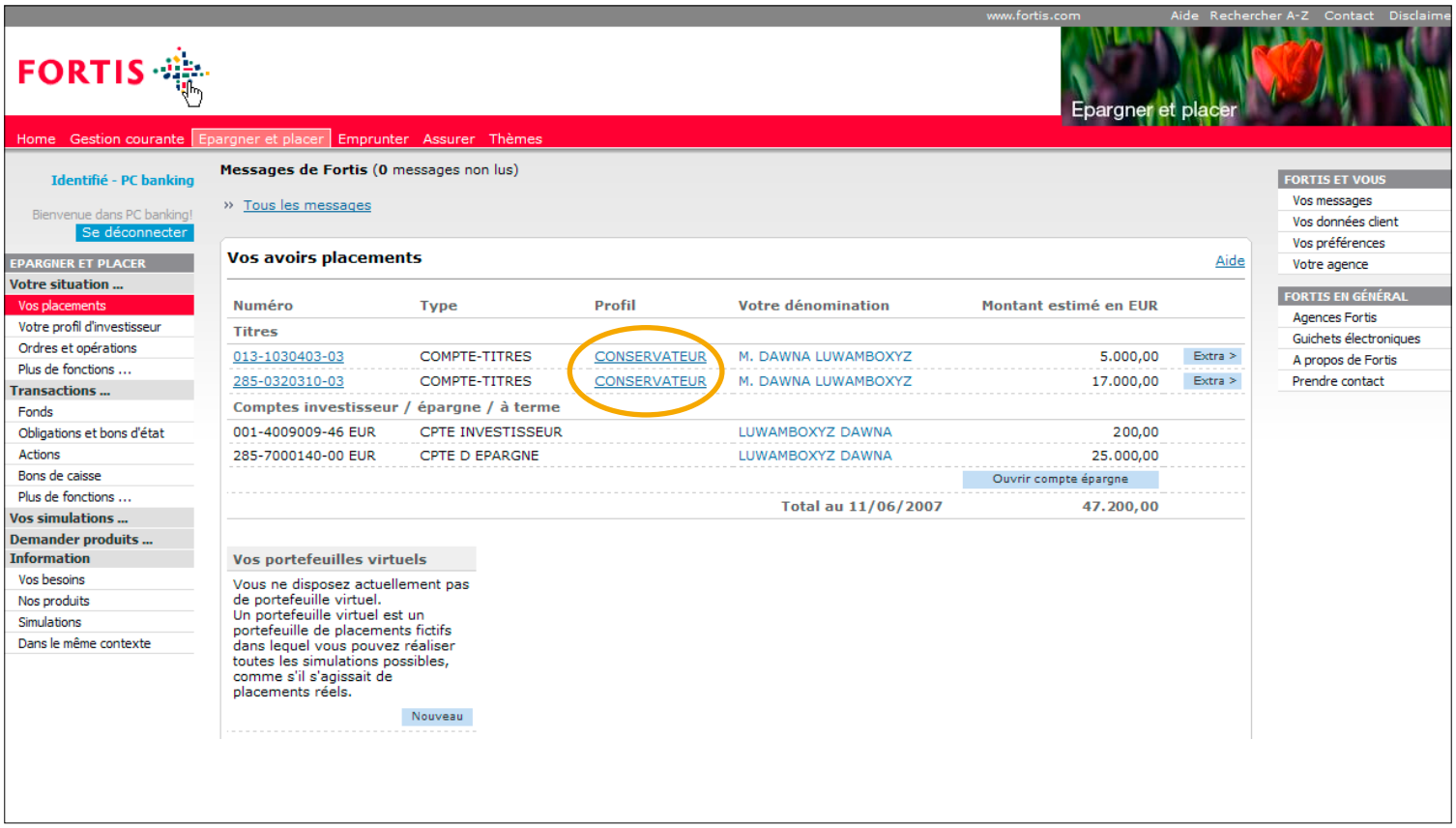
- **Dans votre agence Fortis habituelle :**
  Pour déterminer votre profil d'investisseur, vous pouvez naturellement vous adresser à votre agence Fortis habituelle. Votre conseiller parcourra avec vous le questionnaire, vous expliquera les questions posées et pourra d'emblée vous fournir des conseils correspondant à votre profil. Si vous le souhaitez, vous pouvez prendre connaissance des questions au préalable. Vous trouverez une brochure reprenant toutes les questions dans votre agence ou sur notre site www.fortisbanking.be/epargneretplacer

- **Via PC banking:**
  Vous pouvez également déterminer votre profil d'investisseur en ligne via PC banking. Cliquez à cette fin dans la rubrique "Epargner et placer" sur l'option "Votre profil d'investisseur" dans la colonne de gauche. Vous accédez alors immédiatement au questionnaire.

Où trouvez-vous votre profil d'investisseur dans PC banking ?

Dans la rubrique "Epargner et placer", vous trouverez un aperçu de vos "avoirs d'épargne et de placement". Nous vous montrons pour chaque compte-titres votre profil d'investisseur, si ce dernier est disponible.

Vous pouvez déterminer votre profil d'investisseur dans votre agence ou via PC banking.



Trois bonnes raisons de définir sans plus attendre votre profil d'investisseur

1. Définir votre profil d'investisseur, c'est choisir une stratégie de placement Fortis qui vous correspond à 100%

Pour chacun des profils d'investisseur, Fortis a développé une stratégie de placement. Lors de la définition du contenu de ses stratégies respectives, Fortis tient compte du portefeuille de référence qui correspond à ce profil. En fonction de sa vision des marchés financiers à un moment donné, la stratégie de Fortis peut dans une certaine mesure déroger à ce portefeuille de référence.

La règle de base est la suivante : plus votre profil d'investisseur est risqué, plus votre portefeuille peut comporter d'actions.

Récemment, Fortis a étendu la composition classique de ses portefeuilles de référence (actions, placements à rendement fixe ou obligations et espèces) en y ajoutant les placements alternatifs. Fortis veut ainsi faire profiter ses investisseurs des nouvelles opportunités du paysage des placements : l'intérêt croissant du public d'investisseurs pour les matières premières, les possibilités de croissance des marchés émergents et les belles perspectives des fonds "absolute return".

Vous trouverez ci-dessous le contenu de la stratégie de placement de Fortis au 31 mai 2007. Cette date indique que les portefeuilles de référence peuvent être adaptés à tout moment en fonction de l'évolution des marchés financiers. Pour plus d'informations sur les derniers portefeuilles de référence, vous pouvez vous adresser à votre conseiller Fortis.

Portefeuilles de référence Fortis le 31 mai 2007

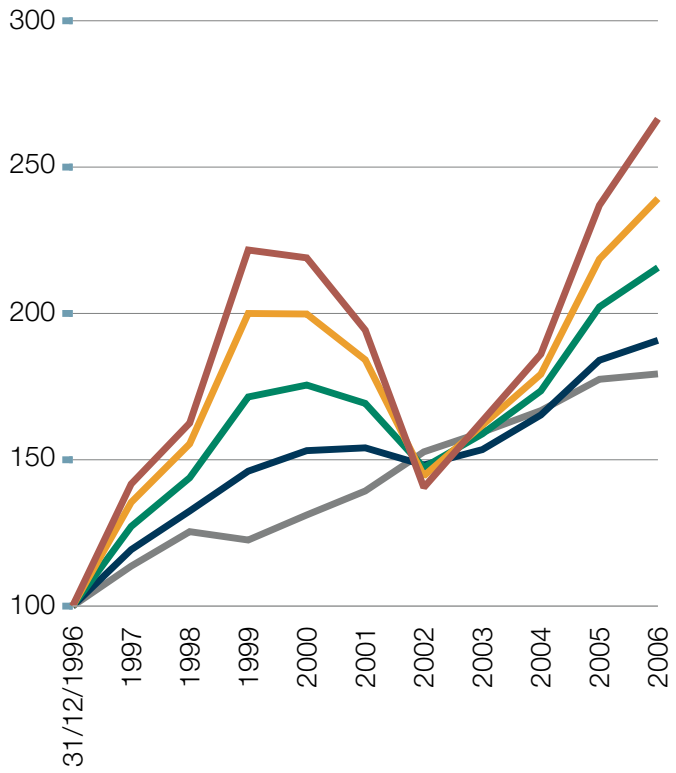
	Conservateur	Défensif	Neutre	Dynamique	Agressif
Actions Europe		6%	13%	18%	26%
Actions Etats-Unis		5%	11,50%	17%	24%
Actions Japon		3%	6%	8%	12%
Actions pays émergents		4,50%	10%	15%	20%
Total actions	**0%**	**18,50%**	**40,50%**	**58%**	**82%**
Obligations Zone Euro	28,20%	30,50%	16,50%	8,80%	
Obligations Zone Dollar	6%	5%	2,75%	2%	
Obligations Europe Zone Euro	1,10%	1,40%	0,65%	0,35%	
Obligations reste du monde	16,70%	7,60%	5,60%	4,85%	
Total obligations	**52%**	**44,50%**	**25,50%**	**16%**	**0%**
Immobilier	0%	5%	5%	5%	10%
Obligations convertibles	16%	%	5%	5%	
Matières premières		2%	4%	6%	8%
Absolute return	32%	25%	20%	10%	
Total placements alternatifs	**48%**	**37%**	**34%**	**26%**	**18%**

Une petite rétrospective ... comment les différents portefeuilles de référence se sont-ils comportés au cours des 10 dernières années ?

	Rendement annuel moyen du portefeuille de référence* au cours des 10 dernières années (1997-2006)	Pire/meilleure prestation du benchmark (*) au cours des 10 dernières années (1997-2006)	
		Meilleure prestation	Pire prestation
Conservateur	6,02%	13,65%	-2,28%
Défensif	6,67%	19,28%	-3,81%
Neutre	7,99%	27,21%	-12,93%
Dynamique	9,11%	35,44%	-21,54%
Agressif	10,30%	41,71%	-27,67%

* Portefeuille de référence. Lors de la définition du contenu de ses stratégies respectives, Fortis tient compte du portefeuille de référence qui correspond à ce profil. En fonction de sa vision des marchés financiers à un moment donné (par exemple de la mesure dans laquelle nous sommes favorables ou défavorables aux marchés d'actions), la stratégie de Fortis peut plus ou moins s'écarter de ce benchmark.

Evolution des portefeuilles de référence 1996 - 2006



Ce graphique prend comme point de départ une somme de 100 EUR investie le 31 décembre 1996 dans un portefeuille de référence respectivement conservateur (gris), défensif (bleu), neutre (vert), dynamique (jaune) et agressif (rouge).

Selon ces chiffres historiques, un portefeuille dynamique ou agressif offre sur une plus longue période un rendement moyen supérieur à celui d'un portefeuille plus sûr. A court terme, un tel portefeuille peut toutefois également s'avérer très risqué. Les portefeuilles dynamiques et agressifs sont en effet (très) fortement influencés par l'évolution des cours des actions.

Attention : ces chiffres sont basés sur des données historiques et n'offrent donc aucune garantie pour l'avenir.

A la recherche d'un placement qui traduit la stratégie de placement qui vous correspond ?
Si vous voulez suivre à la lettre la stratégie de placement de Fortis, mieux vaut opter pour un **fonds stratégique**.

Les fonds stratégiques sont disponibles pour les investisseurs ayant un profil défensif, neutre ou dynamique et offrent un certain nombre d'atouts indéniables :

- Vous investissez dans un portefeuille qui correspond parfaitement à la stratégie de placement de Fortis. Si la vision des marchés financiers de nos spécialistes change, vous ne devez rien faire. Le gestionnaire de fonds adapte en effet immédiatement la composition du portefeuille si les conditions du marché l'exigent.
- Les fonds stratégiques investissent dans un mix de dizaines d'actions et obligations et garantissent par conséquent une répartition optimale des risques.
- De plus, vous pouvez chez Fortis opérer un choix entre divers types de fonds stratégiques :

  - Vous visez un beau rendement ? Et vous voulez dans le même temps incorporer un mécanisme de sécurité qui se déclenche lorsque les marchés financiers connaissent des circonstances plus difficiles ? Nos recommandations : **Fortis L Fund Safe** ou fonds du type **Fortis Life Safe au sein d'un Easy Fund Plan**.
  - Vous visez un beau rendement ? Et vous voulez en outre désigner un bénéficiaire ? Ou investir mensuellement un montant fixe ? Ou tirer régulièrement un revenu fixe de votre placement ?
    Notre recommandation : **Easy Fund Plan**.
  - Vous visez un beau rendement ? Vous croyez que les marchés financiers connaîtront une période fructueuse à plus long terme et vous ne jugez donc pas nécessaire de prévoir un filet de sécurité ?
    Notre recommandation : **Fortis L Fund Strategy World**.

Fortis possède pour vous une stratégie de placement correspondant à votre profil d'investisseur. Un fonds stratégique vous permet de suivre à la lettre la stratégie recommandée.

2. Déterminer votre profil d'investisseur = un accès aisé à nos outils de portefeuille gratuits sur PC banking

Si vous avez défini votre profil d'investisseur et que vous disposez de PC banking, vous avez accès à nos modules de portefeuille "Analyser votre portefeuille" et "Simuler votre portefeuille".

- **Analyser votre portefeuille :**
  PC banking vous offre en un seul coup d'œil un aperçu de la composition et du risque de votre portefeuille et compare ensuite ces données avec la composition et le risque du portefeuille-type qui correspond à votre profil d'investisseur. Vous saurez aussi d'emblée si la composition de votre portefeuille de placements est encore appropriée et si vous ne courez pas un trop grand risque.

- **Simuler votre portefeuille :**
  Ce module vous permet de visualiser à l'avance l'incidence qu'un éventuel achat ou vente aura sur le risque et la composition de votre portefeuille.

Grâce à votre profil d'investisseur, nos modules de portefeuille sont à votre portée en un seul clic. Pour en savoir plus sur ces modules ou sur PC banking, adressez-vous à votre conseiller Fortis habituel.

3. Votre profil d'investisseur est défini ? A chaque transaction, vous saurez immédiatement si elle cadre ou non avec votre portefeuille

A partir de novembre, Fortis devra, lorsqu'elle fournit des conseils, vérifier pour chaque transaction si celle-ci cadre ou non avec votre portefeuille. Concrètement, nous comparerons la composition de votre portefeuille avant la transaction à la composition après la transaction. Nous tenterons de répondre à la question suivante : "en supposant que l'investisseur effectue cette transaction, la composition de son portefeuille sera-t-elle encore acceptable à la lumière de son profil d'investisseur ?".

A partir de novembre 2007, Fortis vérifiera systématiquement si un achat ou une vente cadre ou non avec votre portefeuille.

La nouvelle gamme de fonds durables Fortis se base déjà à 100% sur votre profil d'investisseur.

MiFID arrive … Fortis est prête

Pour Fortis, la nouvelle directive européenne est une alliée qui lui permettra d'atteindre son objectif, qui consiste à fournir des conseils en placements bien étayés.

Fin juin 2007

Les clients qui n'ont pas encore défini leur profil d'investisseur ou qui veulent actualiser leur profil peuvent le faire sur la base de notre tout nouveau questionnaire.

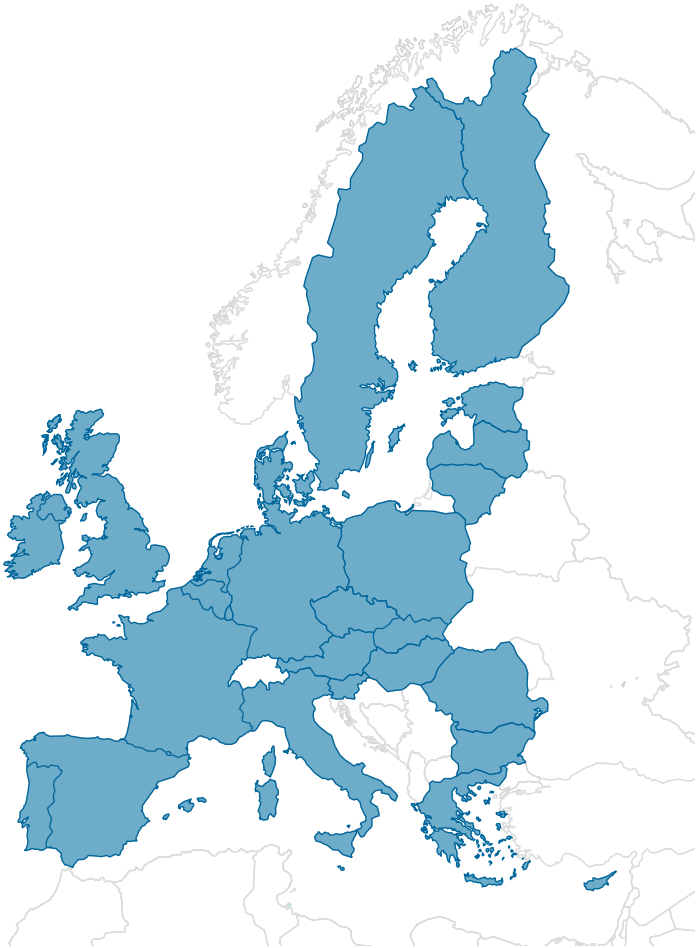
Mi-septembre 2007

Nous informons entre autres nos clients de la politique d'exécution d'ordres de Fortis et nous les informons de la catégorie d'investisseurs à laquelle ils appartiennent (et par conséquent de la protection sur laquelle ils peuvent compter).

A partir du 1er novembre 2007

Lorsque nous vous fournissons des conseils, nous confrontons chaque transaction à votre profil d'investisseur. Autrement dit, nous vérifions systématiquement si le placement envisagé cadre ou non dans votre portefeuille et nous vous informons du résultat de ce test. Ce test est précédé d'un entretien-conseil. Nous vérifions entre autres à cette occasion quelles sont les valeurs qui valent la peine d'être achetées et dans quel sens votre portefeuille doit idéalement être adapté.

Chaque année, vous recevez un aperçu détaillé de votre portefeuille. Nous comparons celui-ci au portefeuille de référence correspondant à votre profil d'investisseur afin que vous puissiez voir d'emblée si votre portefeuille est sur la bonne voie.



Domaine d'application de la directive MiFID.

Service Clients

Vous voulez en savoir plus sur notre banque et nos services d'assurance ? Sur nos placements ?
Les collaborateurs du Service Clients répondent à toutes vos questions : du lundi au vendredi, de 7 à 22 heures et le samedi de 9 à 17 heures.

Fortis Banque sa
Montagne du Parc 3
1000 Bruxelles

RPM 0403.199.702
TVA BE403.199.702
N° CBFA 25.079A

Fortis Insurance Belgium sa
Boulevard E. Jacqmain 53
1000 Bruxelles

RPM Bruxelles
TVA BE0404.494.849
N° CBFA 0079

IF0928/07.2007
05975

Votre banquier et assureur

E.R.: Gilke Eeckhoudt

Fortis Banque sa
Montagne du Parc 3
1000 Bruxelles