Vous êtes un investisseur défensif ? Voici ce que vous pouvez attendre de notre part.

Notre plan en six étapes pour des conseils en placements attentifs et soignés

Quand nous donnons des conseils, nous procédons comme suit :

1 Nous nous basons sur votre situation personnelle actuelle. Vous avez rempli un questionnaire portant sur votre situation financière, vos objectifs d'investissement, ainsi que sur vos connaissances et votre expérience en matière de produits de placement.
Toutes les informations que vous nous avez communiquées sont-elles encore correctes ?
Au besoin, nous pouvons parcourir avec vous vos réponses.

2 Nous vous demandons ce que vous attendez de l'investissement que vous envisagez de réaliser.

3 Nous vérifions les catégories de placement qui vous sont familières. Quels placements connaissez-vous ? Avec quels placements avez-vous déjà de l'expérience ?

4 Nous élaborons une proposition sur la base des informations recueillies (lors des étapes 1 à 3 incluse).

5 Nous parcourons avec vous toutes les informations et tous les documents se rapportant aux produits de placement inclus dans l'offre.

6 Vous êtes ainsi en mesure de décider en connaissance de cause d'accepter ou non l'offre que nous vous proposons.

ÉTAPE 1 : nous nous basons sur votre situation personnelle actuelle

Nous vérifions si vos coordonnées sont encore exactes et si vous disposez d'un profil d'investisseur actif, valide et à jour.

Votre profil d'investisseur indique le risque que vous *pouvez* et *voulez* prendre, tient compte de votre situation financière et de vos objectifs d'investissement ainsi que de l'horizon de placement moyen de votre portefeuille.

Un changement au niveau de votre situation personnelle (par ex. mise à la retraite, rentrée financière ou les enfants qui quittent le nid familial) peut avoir des retombées sur votre profil d'investisseur. C'est pourquoi nous examinons d'abord avec vous si votre profil d'investisseur est toujours en adéquation avec votre situation personnelle.

ÉTAPE 2 : nous nous penchons sur vos attentes en matière de placements

Un investisseur défensif recherche avant tout la sécurité, mais souhaite également profiter d'une éventuelle hausse des cours. Il investit la majeure partie de son portefeuille dans des valeurs sûres et à revenu fixe, ainsi que dans des fonds assurant la protection du capital. Une part limitée de son portefeuille est investie dans des fonds d'actions et/ou des actions individuelles. Si le rendement est un élément crucial de tout placement, ce n'est certainement pas le seul.

Lorsqu'il vous proposera des placements, votre Private Banker tiendra compte de votre profil d'investisseur.
Pour affiner notre offre, nous vous poserons encore quelques questions lors de notre entretien conseil, comme ::

- Souhaitez-vous une protection du capital à l'échéance finale ?
- Souhaitez-vous tirer un revenu régulier (coupon/dividende) de votre capital ?
- Quelle durée/quel horizon de placement préférez-vous ?

ÉTAPE 3 : nous vérifions les placements que vous connaissez déjà

N'investissez que dans des produits que vous connaissez. Connaissez-vous bien les différentes catégories de placements ? Que savez-vous des caractéristiques et risques liés à chaque catégorie, et quelle est votre expérience avec celle-ci ? C'est la raison pour laquelle nous vous invitons à remplir le questionnaire « Vos connaissances et votre expérience en matière de placements ». Vous ne devez pas connaître et répondre à toutes les catégories mais vous pouvez vous limiter aux questions relatives aux catégories dans lesquelles vous souhaitez effectuer des placements.

Voici notre engagement :

- nos conseils se baseront toujours sur les connaissances et l'expérience que vous avez d'une catégorie de placements donnée ;
- si vous ne connaissez pas (suffisamment) une catégorie, nous parcourons avec vous la fiche de connaissances s'y rapportant. Cette fiche reprend tous les risques et caractéristiques pertinents de la catégorie de placement. Elles sont également disponibles sur notre site web.

Nous vous posons ensuite quelques questions pour nous assurer que vous connaissez suffisamment la catégorie de placement.

• Si vous connaissez suffisamment une catégorie de placement mais que vous manquez d'expérience en la matière, nous vous proposons des produits présentant un niveau de risque peu élevé et dans lesquels vous pouvez investir petit à petit.

ÉTAPE 4 : nous vous remettons une offre de placement

Vous avez tracé, au cours des étapes 1 à 3, les contours du cadre dans lequel des placements pouvaient s'inscrire.

Nous établissons à présent une proposition de placement qui y répond précisément.

Nous délimitons tout d'abord votre portefeuille de placements.

Le Compte-titres sur lequel vous souhaitez effectuer un achat constitue la pierre angulaire de votre portefeuille de placements. Font également partie de ce portefeuille :

- vos autres Comptes-titres portant la même dénomination ;
- vos Comptes d'épargne portant la même dénomination ;
- vos Comptes Investisseur portant la même dénomination ;
- vos Comptes à terme portant la même dénomination ;
- vos assurances-placement, pour autant que le preneur d'assurance soit l'unique titulaire du Compte-titres.

Nous examinons ensuite la composition de ce portefeuille.

Quelle partie de votre portefeuille sera investie en actions ? En obligations ou placements à revenu fixe ? En placements alternatifs, comme de l'immobilier ou des matières premières ? En liquidités, comme des comptes d'épargne ?

Puisque vous avez un profil **défensif**, nous veillons à ce que la composition de votre portefeuille (c'est-à-dire sa répartition en actions, obligations, placements alternatifs et liquidités) respecte les limites suivantes ou, à tout le moins, évolue dans le sens souhaité :

	Minimum	Maximum
Actions	0%	30%
Obligations et placements à revenu fixe	30%	90%
Placements alternatifs (immobilier, matières premières, etc.)	0%	30%
Liquidités (comptes d'épargne, etc.)	0%	70%

Nous vous remettons une offre de placement.

Nous vous offrons **5 garanties** à cet égard :

- Nous vous proposons uniquement des placements qui correspondent à votre profil d'investisseur et aux souhaits que vous avez émis dans ce cadre.
- Nous vous recommandons uniquement des catégories de placement que vous connaissez suffisamment.
- Nous proposons uniquement des placements dont le risque est acceptable au regard de votre profil d'investisseur.
- Nous veillons à ce que la composition de votre portefeuille respecte des limites acceptables ou, à tout le moins, évolue dans le sens souhaité.
- Nous veillons à une diversification suffisante entre les différentes classes d'actifs pour « ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier ».

ÉTAPE 5 : nous vous transmettons toutes les informations et tous les documents se rapportant aux placements de cette offre

Nous examinons en détail les placements repris dans l'offre. Nous vous remettons tous les documents y afférents et parcourons avec vous toutes les informations qu'ils contiennent.

Nous évoquons avec vous le degré de protection du capital, le rendement (potentiel), la durée, la composition, la liquidité et le risque du produit.

Nous passons également en revue les frais qui y sont liés : les frais d'entrée, les frais de sortie, les frais de gestion, le traitement fiscal en cas d'entrée et de sortie, le traitement fiscal des produits générés (précompte mobilier, taxe sur la spéculation, conventions préventives de la double imposition, etc.).

ÉTAPE 6 : vous êtes en mesure de décider en connaissance de cause d'accepter ou non notre offre

En cas d'accord avec la proposition de placement, nous exécutons les transactions. Nous procédons encore à un test d'adéquation. Nous vous expliquons le résultat du test et c'est ensuite à vous de décider si vous souhaitez poursuivre la transaction.

Editeur responsable: A. Moenaert – BNP Paribas Fortis sa, Montagne du Parc 3, 1000 Bruxelles – RPM Bruxelles – TVA BE0403.199.702. – juin 2016.

0327857857 48 – juin 2016