

Ce site utilise et partage avec des tiers (partenaires ou prestataires) des cookies et autres traceurs à des fins de statistiques et de mesure d'audience, de partage de contenu sur les réseaux sociaux et d'utilisation d'outils de visualisation multimédia.

Le dépôt de ces cookies est soumis à l'obtention de votre consentement préalable à l'exception de certains cookies nécessaires au fonctionnement du site et des cookies de mesures d'audience pouvant être regardés comme exempts de consentement. Vous pouvez paramétrer votre choix, finalité par finalité, en cliquant sur « Paramétrer » et modifier votre choix à tout moment lors de votre navigation sur le site en cliquant sur l'onglet « Gérer les cookies » (accessible sur le site, en bas de page). Pour plus d'informations, [voir notre politique Cookies](#).

[ACCEPTER](#)

PLACEMENT : COMMENT PRÉPARER UN RENDEZ-VOUS AVEC MON BANQUIER AVEC L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

Date de publication : **08/12/2021 - Banque/argent**

Bonjour, j'ai rendez-vous avec mon banquier la semaine prochaine pour un projet de placement. Qu'est-ce que je dois savoir avant d'y aller ?

Lorsque vous prenez rendez-vous avec votre banquier pour investir dans des produits financiers, prenez le temps de faire le point sur votre projet. Car, avant de vous proposer un placement financier, votre banquier vous posera des questions.

Votre banquier vous demandera :

- quels sont vos revenus et ceux de votre conjoint,
- la composition de votre patrimoine,
- vos projets,
- ou encore vos connaissances et expériences en matière de placements.

Ces questions peuvent vous paraître intrusives mais il est essentiel d'y répondre avec sincérité. D'autant plus que vos réponses sont confidentielles.

L'objectif : que votre banquier vous propose le produit le mieux adapté à votre situation, à vos projets, à votre horizon de placement et à votre profil d'investisseur.

En effet, si vous souhaitez préparer les études de vos enfants, votre retraite, ou obtenir un complément de revenu, votre banquier ne vous proposera pas les mêmes placements.

Si vous ne répondez pas au questionnaire, votre banquier doit s'abstenir de vous conseiller. Vous devrez alors choisir vous-même vos placements et vous ne pourrez pas vous retourner contre lui en cas de litige.

Donc, avant de le rencontrer, réfléchissez à vos besoins, objectifs et projets et pensez aussi aux questions que vous souhaitez lui poser.

Votre intermédiaire doit également vous donner de la documentation sur les différents produits financiers qu'il vous propose, notamment **le document d'information clé pour les placements collectifs**.

Il est important de lire cette documentation. Elle vous informe sur les caractéristiques du placement, les frais associés ou encore la durée de détention recommandée.

Enfin, avant de signer, vérifiez que vous comprenez le fonctionnement du produit, comparez plusieurs offres et prenez le temps de la réflexion.

En résumé :

- le produit le mieux adapté,
- pas d'accompagnement pour investir,
- le document d'information clé,
- caractéristiques du placement,
- frais associés,
- durée de détention recommandée.