PARTIE 1 : INFORMATIONS OFFICIELLES

Notre bureau :

Ligne Bleue srl - Avenue du Parc 8 - 5004 Bouge (Belgique) - 0494/725753
info@lignebleue.biz - www.lignebleue.biz. FSMA 0.832.888.322.

Veuillez vous reporter au document **LB doc 1 - Fiche client** ou notre site internet pour lire toutes les mentions légales nous concernant.

Important :

Cette fiche est le prolongement de notre fiche client (LB doc 1). Elle a pour but de déterminer vos attentes en matière d'épargne et de placements conclus dans le cadre de l'assurance-vie. Nous vous saurons gré de la remplir lisiblement et complètement, en lisant attentivement les textes explicatifs intermédiaires. Mieux vous remplissez cette fiche, mieux nous pouvons vous servir.

Partie 1 et partie 2

Cette fiche a été conçue en deux parties afin d'alléger l'inévitable administration nécessaire à l'établissement de votre profil d'investisseur tout en réduisant l'impression papier.

La partie 1 doit être lue complètement mais ne doit être ni imprimée ni renvoyée ! Elle donne toutes les informations officielles et utiles pour comprendre et remplir la partie 2.

La partie 2 doit être complétée (voir point 1 page suivante) et nous être renvoyée par mail en format pdf ou à défaut par courrier postal ou dépôt dans notre boite aux lettres.

Mentions légales de cette fiche

© Bernard Poncé et Ligne Bleue srl - Avenue du Parc 8 - 5004 Bouge (Belgique) - info@lignebleue.biz. Toute reproduction partielle ou totale du présent document est interdite sans accord de l'auteur, à l'exception des textes légaux et de support édités par le secteur des assurances. Les outils Indice de Responsabilité Financière, Détermination du profil d'investisseur, Tableau Indicatif de Répartitions, Positive Portfolio Balance Tool sont des créations originales de Ligne Bleue et ne peuvent en aucun cas être copiées, utilisées ou diffusées sans autorisation de notre bureau.

DOC 7 | Exigences et besoins
Profil investisseur

Avertissements importants

Déterminer un profil n'est pas une course automobile ! Prenez le temps de nous lire attentivement comme nous avons pris le temps d'établir un modèle de document non-standardisé, original et unique. Le remplir correctement, c'est vous rendre service, en toute confidentialité.

1. Soyez précis

Même si vous avez une bonne idée des placements que vous souhaitez réaliser, nous vous invitons à prendre le temps pour compléter la présente fiche. Elle n'est pas un instrument intrusif dans votre vie privée mais une compagne qui pourra vous aider à faire vos choix en toute connaissance de cause. Accordez-lui l'attention qu'elle mérite et posez-nous toutes les questions nécessaires avant de nous la renvoyer signée. Mieux vaut renoncer à une souscription l'esprit clair que d'avancer avec incertitude dans le brouillard. Si vous hésitez à répondre à une question, passez-la. Nous y reviendrons ensemble.

2. Partialité de notre bureau

Pour toutes les assurances d'épargne et placement évoquées dans ce document, notre bureau travaille avec des partenaires sélectionnés dont la liste et les caractéristiques sont publiées sur notre site internet. Si elle a lieu, l'analyse de votre situation patrimoniale sera impartiale, **mais les produits que nous vous conseillerons sont déterminés sur une base partiale**. La taille de notre bureau ne nous permet raisonnablement pas de travailler avec l'ensemble des acteurs du marché. Nous avons donc opéré une sélection la plus durable / éthique possible nous permettant de rencontrer la plupart des souhaits de nos clients avec efficacité.

3. Méthodologies

Ce document vous demande de répondre à plusieurs questions pour déterminer votre profil d'investisseur. Les méthodologies appliquées sont développées dans un document séparé, le LB Doc 3. S'il n'est pas joint au présent formulaire, n'hésitez pas à nous le demander par mail ou à le télécharger sur notre site internet, rubrique *Librairie*.

4. Actualisation(s)

Le profil d'investisseur qui sera déterminé ici n'a pas pour vocation d'être gravé dans le marbre. Il est bien évident qu'en général, un profil pourra être utilisé un certain temps. Mais la vie évolue et votre situation de même. Dès lors, lorsque certains évènements modifient profondément votre situation, vous ne devez jamais hésitez à revenir vers nous afin d'établir un nouveau profil. Vous pouvez aussi refaire l'exercice à tout moment, ce document étant téléchargeable sur notre site internet. De notre côté, si nous avons été sans nouvelles de vous plus de 5 ans, et si une opération nouvelle est envisagée, nous vérifierons s'il est nécessaire de remplir un nouveau formulaire.

5. Responsabilité de Ligne Bleue

Il est évident que notre bureau ne pourra engager sa responsabilité que sur base des données que vous nous aurez transmises et que toute omission, volontaire ou non et pour quelque raison que ce soit, ne pourra être considérée comme un manquement à notre devoir d'information et / ou de conseil. Il en va de même des évolutions financières des marchés et / ou de nos partenaires (et de leur politique d'entreprise) dont nous ne pouvons évidemment rien prévoir avec certitude. Pour plus d'informations, veuillez vous reporter au chapitre Politique en matière de conseils, d'arbitrage et d'état de patrimoine de notre « Livre blanc », téléchargeable sur notre site internet, section « Librairie ».

DOC 7 | Exigences et besoins
Profil investisseur

Durabilité - Investissement socialement responsable et / ou à impact

Notions de base

Dans la page suivante, nous vous demandons vos préférences en matière de durabilité dans le cadre de la législation européenne. Ces préférences vous sont demandées parce que ces produits peuvent présenter des caractéristiques différentes sur le plan de la durabilité, et ce, dans des mesures variables. Le concept de durabilité a une large portée, mais, sur le plan de l'épargne et de l'investissement, nous sondons vos préférences au sujet de trois caractéristiques en matière de durabilité que nous désignons par les trois catégories ci-dessous (pour plus de détail sur le contenu des catégories, veuillez vous reporter au document « *Note explicative sur les préférences en matière de durabilité* », disponible sur demande ou téléchargeable en rubrique *Librairie* de notre site :

A - Objectif environnemental selon des critères détaillés

Vous souhaitez que l'assureur/l'intermédiaire vous propose des investissements repris dans la taxonomie européenne, éventuellement sur la base d'un certain minimum. Il s'agit d'investissements dans des activités économiques que la Commission européenne considère comme «vertes».

B - Objectif environnemental et/ou objectif social définis de manière plus générale

Vous désirez que l'assureur/l'intermédiaire vous propose des investissements dits durables, éventuellement sur la base d'un certain minimum. Il s'agit d'investissements qui visent un impact spécifique et mesurable sur le plan écologique ou social, tels que définis par le règlement SFDR (Sustainable Finance Disclosures Regulation).

C - Principales incidences négatives

Vous voulez que l'assureur/l'intermédiaire tienne compte d'un éventuel impact négatif de l'investissement sur l'être humain, l'environnement ou la société lorsqu'il vous dispense des conseils ou vous propose des produits d'investissement et d'assurance.

ATTENTION - A LIRE IMPERATIVEMENT :

La réglementation européenne sur la durabilité est encore en plein développement. À l'heure actuelle, alors que la législation nous oblige à vous demander vos préférences en matière de durabilité, ni l'ensemble des compagnies d'assurance, ni les gestionnaires de fonds ni même la législation européenne ne permettent de répondre entièrement à vos souhaits. Par exemple, les produits de catégorie A n'existent tout simplement pas ! Et les fiches d'informations des fonds de branche 21 ou 23 ne renseignent pas toujours la catégorisation dont il est question ici. Comment dès lors vous conseiller un produit sur cette base ? De plus, tout cela ne doit pas être confondu avec les produits de la législation SFDR, catégorisant les fonds gris (6), verts clairs (8) ou verts foncés (9) en fonction de leur impact durable. Ce qui est une absurdité sans nom, compte tenu de la complication et de l'inintelligibilité que cela apporte auprès du public !

En attendant, vous voilà prévenu. Pour notre part, nous restons convaincu qu'une finance durable est possible est nous nous y consacrons depuis 1990. C'est pourquoi nous avons sélectionné des produits qui apportent une solution si pas totale au moins concrète pour répondre à vos souhaits de durabilité.

DOC 7 | Exigences et besoins
Profil investisseur

Détermination de votre profil d'investisseur

En fonction du total déterminé en partie 2, vous trouverez le profil qui, selon nous, vous correspond. Le tableau ci-dessous en donne l'expression verbale. Lorsqu'une décimale est présente, il ne faut pas en tenir compte et ramener le chiffre à l'unité inférieure.

ATTENTION : *Si vous avez coché la case A, p. 4, pt. 5 en partie 2, votre profil sera automatiquement « Conservateur ».*		
POINTS	PROFIL	EXPLICATIONS
3 à 6	**Conservateur**	Que ce soit par une vision de court terme (liquidités), de méfiance, de prudence, de méconnaissance, de passé financier douloureux ou d'âge avancé, vous privilégiez la garantie envers et contre tout. Le rendement sera sans doute moindre, mais ce n'est pas votre préoccupation principale. Vous avez vos raisons, c'est une certitude et c'est très bien comme ça.
7 à 9	**Défensif**	La notion de garantie est importante, mais vous n'êtes pas insensible à celle de rentabilité. Pas besoin toutefois de faire des éclats si c'est pour ne pas dormir la nuit. Restons sereins.
10 à 12	**Neutre défensif**	Vous êtes dans un chemin de vie dont l'horizon est ouvert et vous avez envie d'un peu de piment pour profiter d'un certain confort. Saupoudrer votre patrimoine de produits boursiers dans une proportion limitée, avec un niveau de risque bridé, pourra être envisagé.
13 à 15	**Neutre**	L'équilibre vous va bien, et pour votre portefeuille aussi. Vous savez que pour avancer, il faut marcher, même si ce n'est pas toujours droit. Vous acceptez une dose de risque raisonnable sur l'ensemble de votre portefeuille. Il pourra peut-être temporairement vaciller d'un côté, mais vous avez de quoi vous rassurer de l'autre. Ce qui n'empêche que vous n'avez pas envie de commencer à suivre vos investissements tous les jours. Une fois par an, c'est bien.
16 à 18	**Neutre offensif**	Il y a des moments où l'on souhaite de faire plaisir sans trop se contraindre. Votre position vous permet d'envisager un portefeuille à long terme plus prégnant, c'est-à-dire dont la part à risque peut dépasser celle qui est garantie. On pousse le curseur un peu plus loin tout en gardant la diversification. Elle doit rester gérable et compréhensible.
19 à 21	**Offensif**	Vous n'êtes pas né de la dernière pluie et vous savez lire l'heure à New-York. Votre patrimoine sera souvent orienté plus actions qu'obligations. Mais un petit coup de main, un conseil ou une oreille sympathique peuvent parfois vous rassurer. Vous avez bien raison.
22 à 26	**Agressif**	On se demande bien ce que vous venez chercher chez Ligne Bleue ? Ha mais oui, la qualité du service ! Pour le reste, il y a fort à parier que nous serons plus dans le partage que le conseil pur. Un patrimoine souvent conséquent et une connaissance habile des marchés vous permettent d'aller là où les autres ne vont pas (toujours).

Vous trouverez en page 5 notre Tableau Indicatif de Répartition (T.I.R.) reprenant les principaux produits financiers disponibles et les pourcentages maxima que nous conseillons d'y investir en fonction de chaque profil. Ces pourcentages doivent être vus sur l'ensemble d'un portefeuille mobilier et représentent notre ligne de conduite dans le conseil. Ils sont néanmoins indicatifs et adaptables en fonctions de la situation de chacun.

DOC 7 | Exigences et besoins
Profil investisseur

11. Tableau Indicatif de Répartitions

Par profil, ce tableau donne le pourcentage maximum d'exposition à un produit, sur l'ensemble du portefeuille.
Explications complémentaires bas de page 4.
En rouge, les produits dont nous assurons la diffusion.

TYPE DE PRODUITS	C Conservateur	D Défensif	ND Neutre défensif	N Neutre	NO Neutre offensif	O Offensif	A Agressif
Comptes à vue	100	100	100	100	100	100	100
Comptes d'épargne	100	100	100	100	100	100	100
Comptes à terme 0 à 5 ans	100	100	100	100	100	100	100
Comptes à terme 6 à 10 ans	100	100	100	100	100	100	100
Bons de caisse 0 à 5 ans	80	90	100	100	100	100	100
Bons de caisse 6 à 10 ans	70	80	90	100	100	100	100
Bons d'état (et assimilés) 0 à 5 ans	80	90	100	100	100	100	100
Bons d'état (et assimilés) 6 à 10 ans	80	85	90	95	100	100	100
Obligations d'entreprise 0 à 5 ans	0	20	30	40	50	60	100
Obligations d'entreprise 6 à 10 ans	0	10	20	30	40	60	100
Actions cotées en bourse	0	0	10	20	30	60	80
Actions et certificats non cotées	0	0	100	10	100	15	20
Certificats d'action bancaire	0	0	5	10	15	15	15
Compte-titres – Sicav monétaires	100	100	100	100	100	100	100
Compte-titres – Sicav d'obligations	20	30	40	50	60	75	90
Compte-titres – Sicav mixte défensive	0	40	100	70	75	80	90
Compte-titres – Sicav mixte neutre	0	30	50	100	80	80	90
Compte-titres – Sicav mixte offensive	0	20	30	50	100	75	90
Compte-titres – Sicav d'actions grandes cap.	0	10	20	40	50	75	90
Compte-titres – Sicav d'actions petites cap.	0	0	10	25	30	50	70
Compte-titres – Sicav immobilière	0	10	20	25	30	35	40
Gestion profilée en Sicav	80	80	80	80	80	80	80
Options, Futures	0	0	0	0	0	10	30
Assurance-vie branches 21 et 26	100	90	80	80	80	80	80
Assurance-vie branche 23 – Monétaires	100	100	100	100	100	100	100
Assurance-vie branche 23 – Obligations	20	30	40	50	60	75	90
Assurance-vie branche 23 – Mixtes défensive	0	40	100	70	75	80	90
Assurance-vie branche 23 – Mixtes neutre	0	30	50	100	80	80	90
Assurance-vie branche 23 – Mixtes offensive	0	20	30	50	100	75	90
Assurance-vie branche 23 – Actions grandes cap.	0	10	20	40	50	75	90
Assurance-vie branche 23 – Actions petites cap.	0	0	10	25	30	50	70
Assurance-vie branche 23 – Immobilier	0	10	20	25	30	35	40
Certificat immobilier	0	10	15	20	30	40	50
Parts de coopérative	0	5	5	10	10	15	15
Monnaies virtuelles	0	0	0	0	0	15	30
Or (physique ou compte-or)	0	5	5	10	10	15	20

Votre connaissance théorique des principales branche d'investissement par l'assurance-vie

Les deux questionnaires de cette section ont été établis par le secteur des assurances, en concertation avec la FSMA. Nous vous invitons à les compléter tous les deux, même si vous n'envisagez que de souscrire à une seule branche d'assurance (21 ou 23). En cas de modification ultérieure, il ne faudra pas recommencer le questionnaire.

Vos souhaits par rapports aux placements

A. Le compte à vue - La liquidité à court terme

Quel montant estimez-vous utile de disposer sur un compte à vue pour assurer les frais de la vie courante ? Ne sont **PAS** évoqués ici des budgets prévus pour des projets +/- précis (cela est traité à la question C.).

B. Le compte d'épargne - La réserve rapide

Le compte d'épargne est un produit permettant de stocker facilement des réserves de liquidité pour faire face à un problème urgent. Il permet d'effectuer très rapidement des retraits vers un compte à compte à vue, mais sa rentabilité est limitée.

Sachant qu'il existe aussi d'autres produits garantis plus rémunérateurs (compte à terme, obligations, bons d'état et assurance-vie de la branche 21) permettant d'effectuer des retraits dans un délai +/- court (autour de 10 jours) mais générant parfois des frais variables, quel montant estimez-vous devoir laisser **au minimum** sur tous vos comptes d'épargne (si vous en avez plusieurs) pour garder un équilibre entre liquidité rapide et rendement limité.

C. Les projets

Avez-vous connaissance de projets (immobilier, rénovation, donation, achat de voiture, voyage, etc.) qui vont nécessiter des fonds **dans les 2 ans** et dont vous connaissez les budgets, au moins approximativement ? On ne parle donc pas du fait que vous pensez un jour faire ceci ou cela, sans avoir de notion de quand, ni d'argent à utiliser, pas plus que de ce qui est une poire pour la soif, c'est-à-dire une réserve pour les imprévus ! Indiquez la somme totale des budgets prévus.

D. La garantie

Dans tout portefeuille, on trouve des placements avec garantie de capital (et parfois d'intérêts), et d'autres sans garantie, c'est-à-dire comprenant un risque de hauteur variable (investissement de type boursier). Les premiers servent principalement à assurer la stabilité de votre patrimoine, au détriment d'une rentabilité relativement faible. Les seconds visent à améliorer la croissance de votre patrimoine par une augmentation du capital et parfois par des intérêts plus élevés, ceci en compensation de fluctuations plus ou moins fortes à la hausse ou à la baisse, d'un risque de perte plus grand et d'un objectif de placement généralement plus long (10 ans).

Compte tenu de ce qui précède, quel montant minimum de votre patrimoine estimez-vous nécessaire d'être placé **AVEC** une garantie de capital ? Ce montant inclut les comptes à vue, comptes d'épargne, comptes à terme, bons d'état, Sicav monétaires en euro et assurances-vie de branche 21. On parle bien ici de montant, et pas de pourcentage, car l'idée est de déterminer ce qu'il vous semble nécessaire pour faire face à un imprévu si certaines parties à risque de votre portefeuille s'avéreraient ne pas pouvoir être disponibles, pour des raisons techniques, de marchés ou de simple gestion courante.

DOC 7 | Exigences et besoins
Profil investisseur

Votre patrimoine

Nous vous proposons d'établir votre état de patrimoine mobilier (hors art et collections) de manière détaillée et en toute confidentialité. Rappelons que Ligne Bleue n'est pas agent bancaire. Le but n'est pas ici de connaître votre situation pour mieux vous détourner de vos partenaires financiers actuels, et ce d'autant qu'ils sont indispensables à la bonne marche de votre patrimoine.

Cet état de comptes établi comme on prendrait une photo nous permettra de réaliser une étude financière (gratuite) de votre situation où les rapports entre liquidité, termes, risque et volatilité seront mis en évidence, notamment en pourcentage de votre portefeuille. Il est donc important de vraiment communiquer la situation, sans enlever les montants que vous envisagez placer. Le but de cet outil (le *Positive Portfolio Balanced Tool*) est d'avoir une base de travail à partir de laquelle une réorganisation de vos avoirs pourra vous être proposée (ce n'est jamais un engagement) afin d'arriver à une situation équilibrée en fonction de votre profil et de vos objectifs.

L'établissement de ce bilan n'est absolument pas obligatoire et vous pouvez passez ce point si vous le désirez. Nos recommandations seront simplement moins pertinentes, forcément. Il vous appartiendra donc de les adapter à votre situation financière.

Si vous communiquez votre situation dans notre tableau

Veuillez indiquer les montants arrondis, éventuellement convertis en euros, en globalisant par type de produits. Par exemple, si vous avez trois comptes épargne, totalisez les montants en un seul.

Au niveau des types de produits, soyez le plus précis possible. Vos extraits de compte (titres ou assurance) devraient bien vous aider. Au besoin, vous pouvez nous communiquer votre dernier état de portefeuille pour vous aider à faire la distinction. L'information est importante car, par exemple, un compte-titres bancaire comportera très souvent plusieurs types de produits : des Sicav, des actions, des certificats, etc. Or, une Sicav d'actions américaines n'a pas la même portée que sa petite sœur investissant en obligations de l'État belge...

Notez enfin que les catégories sont plus nombreuses dans notre outil d'état de portefeuille, mais nous avons volontairement voulu rester le plus simple possible pour trouver l'équilibre entre une information correcte et la peine qu'elle donne pour être mise en évidence… :-)).

Notre conseil

La liste des produits que nous pouvons vous proposer via nos différents partenaires est disponible en page 5. Elle dresse un éventail de ce qui vous est accessible en respectant votre profil. **Ce n'est toutefois pas pour cela que l'ensemble de ces produits vous seront proposés à la souscription !** Pour autant que le présent document ne soit pas l'objet d'une simple actualisation de profil, sans souscription spécifique, seuls les produits qui vous conviendront en terme d'adéquation et d'équilibre de patrimoine vous seront proposés.

La concrétisation de notre conseil sera établie sur base de notre formulaire LB DOC 10 - Versement. Ce document rédigé par Ligne Bleue sera soumis à votre approbation. Les contrats, investissements, modalités, montants, répartitions, options, etc., y sont définis et repris dans la / les propositions d'assurance que nous vous enverrons après encodage de votre demande de souscription.