

# Ligne Bleue

## DOC

7

Exigences et besoins  
Profil investisseur



**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.

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

**Avertissements importants**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 compagnie 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 partielle**. 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 événements 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.

**QUI REMPLIT CE DOCUMENT ?**

Vos nom et prénom :

agissant (cochez un des trois choix) :

Pour moi-même

Pour un ménage, en commun avec (nom - prénom) :

Dans ce cas (cochez la case adéquate) :

Je déclare que ce document est complété pour le patrimoine commun du ménage pour lequel je déclare être le représentant. Mes réponses tiendront toutefois compte de la situation financière du couple. Je précise que ce mandat est valable :

 pour une seule souscription pour les décisions d'investissement ultérieures jusqu'à révocation expresse de l'une ou l'autre partie du ménage.

Nous déclarons compléter ce document en commun et avoir connaissance qu'en cas de réponses discordantes sur un sujet, Ligne Bleue ne tiendra compte que des réponses les plus défensives. Cela signifie : les connaissances de la personne qui dispose du plus faible niveau de connaissances, l'expérience de la personne qui dispose du plus faible niveau d'expérience, la situation financière de la personne qui présente la situation financière la plus fragile et les objectifs d'investissement les plus conservateurs.

Comme « Autre » (cas d'un parent ou d'un tiers investissant pour un enfant mineur).

**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.

**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 ou diffusées sans autorisation de notre bureau. Version 05/2024.

## 1. 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 ».

## 2. Exigence initiale : Demande de conseil (cochez la case)

Je souhaite investir un certain montant et / ou réorganiser mon portefeuille existant. Je souhaite faire appel à votre bureau afin de m'aider à trouver le ou les produits qui me conviennent.

***ATTENTION** : Si vous souhaitez au contraire effectuer un investissement direct, sans conseil, veuillez compléter la fiche 'Souscription directe' (LB doc 10) disponible sur simple demande ou téléchargeable sur notre site internet, section librairie.*

## 3. Vos objectifs

Cochez ci-dessous le ou les objectifs d'épargne ci-dessous qui sont les plus importants pour vous :

Constituer un capital pour une dépense spécifique dans le futur, connue et budgétisée :

Cette dépense d'un montant évalué à \_\_\_\_\_ € aura lieu dans un délais de \_\_\_\_\_ ans

Faire fructifier un capital existant pour constituer et préserver « la poire pour la soif »

Réorganiser mon patrimoine existant pour arriver à un portefeuille équilibré

Obtenir une rente pour compléter mon salaire / ma pension :

La rente envisagée devrait se monter à \_\_\_\_\_ € / mois et sera basée sur un capital approximatif de \_\_\_\_\_ €, lequel :

\_\_\_\_\_ pourra évoluer à la hausse ou à la baisse

\_\_\_\_\_ devra être garanti

Privilégier des investissements fiscalement déductibles de mes impôts

Investir pour mes (petits-)enfants ou un tiers (par ex. association), dans le cadre d'un projet de donation à moyen / long terme

Autre (précisez) :

#### 4. Durabilité - Investissement socialement responsable et / ou à impact

##### A. 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 et nous nous y consacrons depuis 1989. 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.

B. Vos préférences en matière de durabilité (éthique) :

1. Trouvez-vous important que votre produit d'assurance contienne un ou plusieurs aspect(s) durable(s) ?

Non, mon produit d'assurance ne doit pas nécessairement contenir des aspects durables.

→ *Passez à la page 8.*

Oui, c'est important que mon produit d'assurance contienne des aspects durables.

→ *Choisissez une des deux propositions ci-dessous :*

Je souhaite que mon produit d'assurance contienne des aspects durables, mais je n'ai pas de préférence spécifique et je fais confiance à la sélection de Ligne Bleue. → *Passez directement à la page 8.*

Pour autant que cela soit possible, je souhaite que mon produit d'assurance contienne les aspects durables de la catégorie suivante : → *Choisissez une des trois propositions ci-dessous (voir définitions page précédente):*

**A**

→ *Passez à la question 2 ci-dessous.*

**B**

→ *Passez à la question 2 ci-dessous.*

**C**

→ *Veuillez préciser si vous souhaitez investir :*

Sans préférence pour une ou plusieurs familles d'indicateurs des principales incidences négatives.

Avec une préférence pour la ou les famille(s) suivante(s) d'indicateurs des principales incidences négatives (cochez votre ou vos choix ci-dessous) :

Les émissions

La biodiversité

L'eau

Les droits de l'Homme

Les combustibles fossiles

L'efficacité énergétique

Les déchets

Les questions sociales et conditions de travail

La lutte contre la corruption et les actes de corruption

Si vous avez des préférences spécifiques qui n'ont pas été discutées et traitées dans les questions qui précèdent, celles-ci peuvent être mentionnées ici.

2. Quel pourcentage minimum d'aspects durables souhaitez-vous que votre produit d'assurance contienne ?

Au moins

% pour la catégorie A et/ou au moins

% pour la catégorie B.

C. Disponibilité de produits durables :

Compte tenu de la législation en constante évolution, du temps d'adaptation aux exigences légales des entreprises et des produits d'assurance y investissant et de l'éventuel défaut de produits disponibles, il est possible, voire probable, qu'il nous soit impossible de répondre complètement ou en partie à votre demande initiale.

Après analyse de votre demande par Ligne Bleue, et information reçue sur les produits disponibles, et sous réserve d'une adéquation au profil d'investisseur qui sera déterminé, veuillez cocher une des trois cases ci-dessous :

1. Ligne Bleue propose un nombre suffisant de produits répondant à mes critères durables et je continue de remplir ce questionnaire. → *Passez à la page suivante*
2. Ligne Bleue ne propose pas de produit répondant à mes attentes et je ne souhaite pas adapter mes préférences en matière de durabilité. Par conséquent, aucun conseil ne peut finalement m'être fourni et aucun produit d'assurance ne peut m'être proposé. → *Passez à la page 19*
3. Ligne Bleue ne propose pas (suffisamment) de produit répondant à mes attentes, mais compte tenu des carences du marché et d'évolutions légales aléatoires, je souhaite adapter mes préférences en matière de durabilité comme suit :
  - A. Je souhaite que mon produit d'assurance contienne des aspects durables, mais je renonce à mes préférences spécifiques en matière de durabilité. Je suis toutefois conscient que Ligne Bleue est spécialisé dans la diffusion de produits éthiques et durables de la plus haute qualité possible et je place ma confiance en ses choix. → *Passez à la page suivante*
  - B. Je souhaite renoncer à mes préférences en matière de durabilité et indiquer que je n'ai pas de préférence. Mon produit d'assurance ne doit donc pas nécessairement contenir des aspects durables. → *Passez à la page suivante*

Si vous avez modifié vos préférences du fait de l'absence totale ou partielle de produit disponible, nous devons expliquer votre motivation et les motifs de celle-ci. Cela se fera en page 18.

**5. Vos souhaits par rapport au risque (cochez A ou B)**

A. Je ne souhaite absolument pas ou plus réaliser de placement en capitaux et intérêts non garantis, même si je l'ai déjà fait avant. J'accepte de recevoir une rémunération moindre en ce sens.

**Attention : ce choix nous interdit de vous proposer des produits d'assurance en branche 23 (à risque). Votre profil sera alors de type « Conservateur ». → *Passez au point 6 page suivante, puis directement au point 10, page 13.***

B. D'une manière générale, j'accepte de prendre un risque (dont la hauteur est à déterminer) sur une partie de mes placements en fonction de la situation actuelle et de mes objectifs.

### 6. Indice de Responsabilité Financière - I.R.F. (cette partie complète les données de votre fiche client)

En fonction de vos données sociales, cet indice **indicatif** tente de donner une idée de votre marge de manœuvre par rapport aux risques des placements. Pour chaque question (et év., sous-question), indiquez votre choix d'une croix en colonne A, B ou C (un seul choix par question). En cas de doute, privilégiez le critère le plus fort.

Tous les montants à indiquer sont en euros	A	B	C
1. Quel est votre état civil ?	Seul	Communauté	En couple
2. Avez-vous des enfants à charge ? Si enfants à charge, y a-t-il une garde partagée ?	Aucun Oui (W-E)	1 ou 2 Oui (50/50)	3 ou plus Non
3. Payez-vous une pension alimentaire ? Si oui, quel en est le montant mensuel ? :	Non	Part de frais	Oui
4. Quel est votre niveau d'étude ? Avez-vous acquis des connaissances financières pendant vos études ou professionnellement ?	Supérieur Oui	Général Un peu	Technique Non
5. Professionnellement, vous êtes ?	Salarié	Indépendant	Pensionné, Sans emploi
6. Pour votre habitation personnelle, vous êtes ? Remboursez-vous un ou des prêts hypothécaires (PH) ? Coût mensuel du PH et / ou de loyer(s) : Que représentent votre PH et/ou votre / vos loyer(s) par rapport au(x) salaire(s) ? Avez-vous un ou des revenus locatifs ? Si oui, quel en est le montant total ? :	À charge Non 25 % ou moins Oui	Propriétaire Oui, capital et intérêts Entre 25 et 50 % En usufruit	Locataire Oui, à capital différé Plus de 50 % Non
7. Quels sont vos revenus professionnels nets mensuels ?	+ de 3000	2 à 3000	- de 2000
8. En moyenne, vous épargnez par mois :	+ de 300	100 à 300	0 - 100
9. Avez-vous besoin de revenus mensuels ?	Non	- de 1000	+ de 1000
10. Quel est l'ampleur de votre patrimoine <u>mobilier</u> ? (x 1.000)	+ de 250	100 à 250	- de 100

Pour chaque colonne, indiquez le nombre de cases cochées

+ 1

0

- 1

### Comment comprendre le résultat ?

La colonne **A** Indique les situations les plus favorables pour pouvoir prendre des risques et diversifier votre patrimoine financier vers des placements boursiers, par exemple. La colonne **B** marque les situations moins favorables, sans être trop pénalisantes. Et la colonne **C** attire l'attention sur des contraintes qui tendent plutôt à diminuer la prise de risque. **La colonne avec le plus de croix (votre I.R.F principal) reçoit un nombre qu'il faudra indiquer en page 13 (en cas d'égalité, prenez la plus faible valeur).** Cet IRF est un indicateur, pas une vérité absolue. Nous en tenons compte dans notre analyse en le mettant en parallèle avec d'autres critères.



### 7. Votre profil financier (une seule réponse par question)

Il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses à ce questionnaire simple, juste votre ressenti. Cochez vos choix en colonne **B** et additionnez les points correspondants de la colonne **A**.

A	B	
<b>1. De quelle manière vous informez-vous sur le monde économique-financier ?</b>		
1		Cela ne m'intéresse pas ou à peine. Je ne recherche pas moi-même des informations.
2		Je m'intéresse aux produits de placements lorsque cela est nécessaire.
3		Je lis de temps en temps les pages financières de mon journal (presse quotidienne ou hebdomadaire) et / ou j'écoute les chroniques et informations financières en radio, télévision ou sur internet.
4		Je recherche régulièrement des informations financières dans les médias (journaux et périodiques, radio, télévision, internet, etc.) et / ou j'assiste parfois à des soirées d'information dans ce domaine.
5		Je suis les marchés financiers de près, par goût personnel ou par mes activités professionnelles. Je prends régulièrement conseil auprès de mon banquier ou mon courtier et je comprends les termes de la discussion.
<b>2. Quelle est votre préférence en matière d'épargne et/ou d'investissement ?</b>		
1		J'attache une importance à la conservation du capital investi, même si c'est au détriment du rendement.
2		Afin d'accroître le rendement, je suis prêt à prendre certains risques, limités toutefois, dans mes investissements. J'aspire globalement des placements sûrs pour la majeure partie de mes avoirs.
3		Rendement et risque limité sont pour moi deux critères importants. Je sais que pour obtenir davantage de rendement, je dois prendre un peu plus de risques.
4		Je comprends que la situation économique-financière ne me permet pas de rester les bras croisés si je souhaite obtenir un rendement à long terme plus significatif qu'en placements sans risques. J'accepte de prendre un risque plus important en ce sens.
5		Je recherche un rendement aussi élevé que possible et j'accepte à cette fin de fortes variations de cours qui peuvent entraîner des pertes (importantes).
<b>3. Comment réagiriez-vous si la valeur de votre investissement devait fortement baisser à court terme ?</b>		
1		Cela m'empêche de dormir et je me débarrasse immédiatement de mon investissement.
2		J'envisage de me débarrasser d'une partie de mon investissement afin de limiter les pertes.
3		Je conserve mon investissement mais je suis son évolution de plus près.
4		J'ai mis un stop-loss pour limiter ma perte et, revenu en liquidité, je suis attentivement le marché pour réinvestir à meilleur compte.
5		Je vois cela comme une opportunité pour effectuer d'autres achats à des conditions avantageuses.
<b>4. Si la valeur de votre investissement à risque devait baisser de manière durable, pourriez-vous faire face à une dépense imprévue au moyen d'autres revenus et/ou avoirs ?</b>		
1		Non, je ferais très difficilement face à cette déconvenue. Cela pourrait mettre ma situation sociale et / ou patrimoniale en danger.
2		Non, mais je ferais face à cette déconvenue en réduisant mes dépenses ou en reportant certains projets.
3		Peut-être. Je remettrai sur la table tous mes éléments patrimoniaux connus et à venir afin de trouver les meilleures options possibles. Ma situation sociale ne serait toutefois pas en danger.
4		Oui, je pourrais faire face à cette déconvenue au moyen d'autres revenus.
5		Oui, et cela ne me pose aucun problème.
9		<b>Indiquez ci-contre le nombre de points de la colonne A (entre 4 et 20).</b>

### 8. Votre connaissance des principales catégories de produits financiers

Cochez ci-dessous les produits que vous connaissez, c'est-à-dire :

- soit que vous pourriez expliquer de quoi il s'agit à une personne de votre entourage,
- soit que vous y êtes investi volontairement (pas par héritage ou donation, par exemple).

Cochez vos choix en colonne **B** et additionnez les points correspondant présentés en colonne **A**. Indiquez le total en bas du tableau et opérez la division demandée. C'est ce dernier chiffre qui sera indiqué en page 13.

**ATTENTION** : Pour les produits d'assurance-vie, cochez les produits pour lesquels vous avez des connaissances, ce qui signifie avoir une bonne idée des risques, du rendement prévu et des caractéristiques fiscales.

<b>A</b>	<b>B</b>	<b>Produits financiers</b>
0		Compte à vue
1		Compte d'épargne
2		Compte à terme
2		Obligation, bon d'état
4		Action
4		Sicav, fonds de placement
7		Options, Warrants, Futures
6		Monnaie virtuelle
4		Certificat immobilier
2		Assurance-vie branche 21
3		Assurance-vie branche 23
5		Certificat d'action
3		Part de coopérative
2		Métaux précieux
2		Epargne-pension
4		Epargne à long terme
		<b>Total (entre 0 et 50)</b>
	<input type="text"/>	<b>Divisez le résultat par 10 (résultat entre 0 et 5)</b>

## 9. Votre connaissance théorique des principales branches d'investissement par l'assurance-vie

Remarque : 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.

### a. Questionnaire d'évaluation des connaissances relatives à la branche 21

#### 1. Dans le cadre d'une assurance branche 21

l'assureur garantit un taux d'intérêt sur votre investissement pour une période contractuellement définie. Celui-ci est éventuellement complété d'une participation bénéficiaire ;  
votre investissement augmentera ou diminuera en valeur si la valeur des fonds sous-jacents augmente ou diminue ;  
votre investissement augmentera annuellement en valeur d'un montant fixe ;  
je ne sais pas.

#### 2. Si vous investissez dans une assurance branche 21, vous pouvez

retirer votre investissement à tout moment, sans aucune condition ou sans aucuns frais ;  
retirer votre investissement moyennant paiement de frais de retrait éventuels (indemnité de rachat...) et d'une retenue éventuelle des prélèvements fiscaux applicables.  
ne retirer votre investissement qu'au terme du contrat ;  
je ne sais pas.

#### 3. Si vous investissez dans une assurance branche 21

vous êtes protégé en cas de faillite de l'assureur à concurrence de 100.000 euros par personne par assureur suivant les dispositions du Fonds de garantie ;  
vous courez le risque de perdre l'intégralité de votre investissement en cas de faillite de l'assureur ou d'évolutions défavorables du marché ;  
vous courez le risque de perdre l'intégralité de votre investissement en cas de faillite de l'assureur ;  
je ne sais pas.

#### 4. Dans le cadre d'une assurance branche 21 (à la différence d'une épargne-pension et d'une épargne à long terme)

vous payez des frais d'entrée et une taxe sur la prime. Si vous retirez le capital que vous avez épargné au cours des 8 premières années du contrat, vous payez uniquement des frais de retrait (indemnité de rachat...) ;  
vous payez des frais d'entrée et une taxe sur la prime. Si vous retirez le capital que vous avez épargné au cours des 8 premières années du contrat, vous payez un précompte mobilier sur votre rendement ainsi que des frais de retrait (indemnité de rachat...) ;  
vous payez des frais d'entrée et une taxe sur la prime. Si vous retirez le capital que vous avez épargné au cours des 12 premières années du contrat, vous payez un précompte mobilier sur votre rendement ainsi que des frais de retrait (indemnité de rachat...) ;  
je ne sais pas

**b. Questionnaire d'évaluation des connaissances relatives à la branche 23**

## 1. Par le biais d'une assurance branche 23, votre investissement

générera un rendement au moyen d'un taux d'intérêt garanti par l'assureur pour une période contractuellement définie, complété éventuellement d'une participation bénéficiaire ;  
augmentera ou diminuera en valeur si la valeur des fonds sous-jacents augmente ou diminue ;  
augmentera annuellement en valeur d'un montant fixe ;  
je ne sais pas.

## 2. Si vous investissez dans une assurance branche 23

vous pouvez disposer de votre argent à court terme si vous en avez besoin ; le montant que vous récupérez dépend des conditions du marché ;  
vous pouvez disposer de votre argent à court terme ;  
vous récupérez la totalité de votre investissement initial ; vous ne pouvez pas toucher à votre argent avant le terme du contrat ;  
je ne sais pas.

## 3. Si vous investissez dans une assurance branche 23

vous courez le risque de perdre la totalité de votre investissement en cas d'évolutions défavorables du marché ;  
vous êtes protégé en cas de faillite de l'assureur à concurrence de 100.000 euros par personne par assureur suivant les dispositions du Fonds de garantie ;  
vous ne courez aucun risque de perdre votre investissement ;  
je ne sais pas.

## 4. Si une protection du capital est proposée dans le cadre d'une assurance branche 23

vous récupérez toujours au moins votre investissement, même si le gestionnaire du fonds lié fait faillite ;  
l'objectif poursuivi par le biais de la politique de placement du fonds lié est au moins de préserver (une partie de) votre investissement, mais uniquement au terme du contrat ;  
vous pouvez, sans courir aucun risque, obtenir un rendement élevé sur votre investissement ;  
je ne sais pas.

## 5. Si une option de Stop-Loss vous est proposée, cela signifie que

vous avez la certitude que votre capital initialement placé sera garanti ;  
vous pouvez déterminer un pourcentage de perte maximum à partir de la cotation la plus haute atteinte après l'introduction de l'option ;  
le cours de la valeur sous option sera bloqué pour une durée déterminée ;  
je ne sais pas.

### 10. Détermination de votre profil d'investisseur

En fonction du total déterminé dans le cadre rouge ci-dessous, vous trouverez le profil qui, selon nous, vous correspond. Toutefois, les éléments de pages suivantes pourront influencer notre analyse. Le résultat final sera communiqué en page 18. Au besoin, vous pourrez le modifier. Si nous sommes amenés à vous proposer un ou des produits d'assurance-vie, ce profil sera bien sûr mis en rapport avec les autres éléments déterminés dans le présent document. Indiquez ci-dessous :

Le nombre de votre IRF principal (page 8), entre +1 et - 1 :

Le total de votre profil financier (page 9), entre 4 et 20 :

Le total de votre profil de connaissance (page 10), entre 0 et 5 :

**Le total des trois précédents :**

**ATTENTION : Si vous avez coché la case A, p. 7, pt. 5, votre profil sera automatiquement « Conservateur ».**

POINTS	PROFIL	EXPLICATIONS
3 à 6	<b>Conservateur</b>	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	<b>Défensif</b>	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	<b>Neutre défensif</b>	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	<b>Neutre</b>	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	<b>Neutre offensif</b>	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	<b>Offensif</b>	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	<b>Agressif</b>	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 14 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.

### 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 13.

En rouge, les produits dont nous assurons la diffusion.

TYPE DE PRODUITS	Conservateur	Défensif	Neutre défensif	Neutre	Neutre offensif	Offensif	Agressif
	C	D	ND	N	NO	O	A
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 branche 21	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

## 12. 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.).

Entre 0 et 2000 €      2000 - 5000 €      5000 - 10000 €      10000 - 20000 €      Plus de 20000 €

### 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 :

Entre 0 et 2000 €      2000 - 5000 €      5000 - 10000 €      10000 - 20000 €      Plus de 20000 €

### 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 (\*) ? 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'avéraient ne pas pouvoir être disponibles, pour des raisons techniques, de marchés ou de simple gestion courante.

Montant (\*) : €

(\*) Ce montant inclut les comptes à vue, comptes d'épargne, comptes à terme, bons d'état, Sicav monétaires en euro et assurances-vie

### 13. Préférence d'investissement

Si vous envisagez d'investir suite à nos conseils, et pour autant que cela soit possible ou que vous en ayez déjà une idée, précisez ci-dessous vos préférences d'entrée dans un produit (plusieurs choix possibles) :

Investir des primes uniques, à mon gré, sans obligation.

Investir plutôt progressivement, en fractionnant le capital en un certain nombre de parts, et en investissant chaque part régulièrement, pendant une durée déterminée, pour lisser le risque à l'entrée et obtenir un cours d'achat moyen.

Investir régulièrement à une fréquence que je détermine, mais que je peux modifier (par exemple tous les mois)

Investir en plaçant un stop-loss, mécanisme automatisé qui permet de limiter une perte ou garantir un bénéfice minimum en cas de baisse des marchés, avec une éventuelle option de réinvestissement automatique.

### 14. Votre patrimoine

Nous vous proposons d'établir en page 16 votre état de patrimoine mobilier (hors art et collections) de manière détaillée. Cet état 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.

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 passer ce point si vous le désirez. Nos recommandations seront simplement et de ce fait moins pertinentes, forcément. Il vous appartiendra donc de les adapter à votre situation financière.

Veuillez cocher une seule des trois cases ci-dessous :

Je vous ai communiqué mon état de patrimoine antérieurement (via le LB Doc 8 ou autrement). Nous pourrions éventuellement l'adapter à ma situation actuelle. →  *passez à la page 18.*

OUI, je vous communique confidentiellement les éléments de ma situation mobilière et vous demande de dresser gracieusement mon bilan financier. Suite à votre rapport et vos suggestions, je pourrai ou non entamer une collaboration avec votre bureau aux fins de déterminer le ou les produits qui pourront me convenir en fonction des éléments repris dans le présent document. →  *passez à la page 17.*

NON, je ne souhaite pas vous faire part de ma situation patrimoniale. Je demande expressément à votre bureau de me faire une proposition en fonction des éléments repris dans le présent document, en sachant que j'envisage un placement de € . →  *passez à la page 18.*



### État indicatif de patrimoine (uniquement si vous avez répondu OUI au point 14, page 16)

Veillez indiquer dans le tableau ci-dessous 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-titre 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... :-)).

CATEGORIES	PRODUITS	MONTANTS	REMARQUES
Comptes	vue		
	épargne		
	à terme		Durée résiduelle moyenne :    ans
Titres en banque (autres que Sicav)	obligations		Durée résiduelle moyenne :    ans
	actions		
Sicav tenues sur compte-titres bancaire et en assurance-vie	monétaires		Pour les Sicav mixtes, regroupez les types défensive, neutre et offensive.
	obligations		
	mixte neutre		
	actions		
Assurance-vie de branche 21	fonds garanti		Année d'ouverture :
Certificats	immobilier		
	d'action		
	parts de coopérative		
Produits spécifiques	gestion discrétionnaire		Profil :
	options, futures, bitcoins,..		
	or physique		
Autre (définissez) :			

## 15. Remarques

Si nécessaire, indiquez ci-dessous toute information complémentaire que vous jugeriez utile pour une meilleure compréhension de votre profil d'investisseur.

## 16. Durabilité - Modification des préférences - Motivation

Veillez cocher une des cases ci-dessous, uniquement si vous avez coché la case 3. A. ou B. en page 7 :

Au moment du conseil, il a été constaté qu'aucun produit d'assurance correspondant en même temps aux préférences du client en matière de durabilité et à mon profil financier (déterminé ci-avant), ne pouvait lui être proposé. Le client avait une préférence spécifique pour des aspects durables définis en page 6. Lorsqu'il a été demandé au client s'il souhaitait adapter ses préférences, le client a choisi de les adapter vers une préférence telle que définie en p. 7.

Au moment du conseil, il a été constaté que :

## 17. Notre conseil

Sur la base de l'analyse de vos exigences et besoins, de votre analyse patrimoniale et du profil relevé en page 13, nous déterminons que votre profil final est (explications page 13) :

Conservateur    Défensif    Neutre défensif    Neutre    Neutre offensif    Offensif    Agressif

La liste des produits que nous pouvons vous proposer via nos différents partenaires est reprise en rouge dans le tableau de la page 14. En fonction de votre profil, vous pourrez voir ceux auquel il vous donne accès.

Notez que nos entretiens préliminaires ont peut-être déjà évoqué certains produits à titre de pistes possibles. La présente liste 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 7 B - Conseil produit(s). 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.

**18. Votre choix** (un seul choix possible)

Vous suivez le conseil fourni par notre bureau et confirmez votre souhait de souscrire le(s) produit(s) d'assurance recommandé(s) par nous. Vous confirmez que notre bureau ne doit pas effectuer d'analyse de marché complémentaire pour le risque que vous souhaitez assurer par notre intermédiaire. Si vous avez déjà reçu une documentation préliminaire, vous reconnaissez que le contenu du produit d'assurance correspond à l'analyse de vos exigences et besoins et que vous avez été expressément informé de la portée et des limites du produit d'assurance que vous avez choisi.

En tout ou en partie, vous ne suivez pas le conseil fourni par notre bureau. Vous souhaitez le profil :

Conservateur    Défensif    Neutre défensif    Neutre    Neutre offensif    Offensif    Agressif

Si en terme de prise potentielle de risque, ce profil est supérieur à notre recommandation, notre bureau sera dégagé de toute responsabilité quant à la notion de conseil et ses conséquences. Nous procéderons toutefois aux souscriptions demandées, sans conseil, via nos formulaires adéquats (Doc LB 10, 10 A et 10 B).

**19. Acceptation et signature** (nous ne pouvons accepter votre dossier que si les cinq cases sont cochées)

En cochant cette case, vous confirmez avoir déclaré exactement toutes les circonstances connues de vous, sincères et véritables, qui doivent raisonnablement être considérées comme des données susceptibles d'influencer cette analyse.

En cochant cette case, vous confirmez avoir complété votre fiche client (LB doc 1) et avoir reçu toutes les explications souhaitées à propos des informations qui s'y trouvent ainsi que dans les annexes administratives (conditions générales, confidentialité et vie privée, transmission de documents, etc.).

En cochant cette case, que ce soit par notre site web, des documents papier ou oralement, vous confirmez avoir reçu au total une information suffisamment didactique, claire et complète pour effectuer votre demande en toute connaissance de cause. En signant le présent document, vous confirmez en avoir compris le sens et pris connaissance de l'ensemble des informations données.

En cochant cette case, en cas de souscription(s) par notre intermédiaire, vous vous engagez à nous communiquer ultérieurement toute modification qui pourrait avoir un impact significatif sur le résultat de notre étude.

Fait en deux exemplaires à  
est remis au client ou a été conservé par lui.

le

dont un exemplaire

Signature du / des client(s) pour accord :

Signature de Bernard Poncé, gérant de Ligne Bleue srl :