

MiFID II : qu'est-ce qui change pour moi ?





**Fédération belge
du secteur financier**

Rue d'Arlon 82, 1040 Bruxelles

T : 02 507 68 11

E : info@febelfin.be
www.febelfin.be

Ensemble, faisons de la MiFID une réussite

La Directive européenne relative aux investisseurs, MiFID II, entrera en vigueur le 3 janvier 2018. Les nouvelles règles représentent des milliers de pages de réglementation.

« Pourquoi toutes ces questions ? Pourquoi tant d'informations ? Ces documents sont-ils nécessaires ? » Ce sont là autant de remarques entendues par les banquiers lorsqu'ils assistent leurs clients dans leurs investissements. La réponse est souvent : la « MiFID ». Une abréviation qui suscite chez pas mal de gens des sentiments partagés.

La crainte existe parfois que la MiFID, quelque bien intentionnée qu'elle soit, ne dépersonnalise et ne rigidifie la relation avec le client. Or, en tant qu'institution financière, nous voulons absolument éviter qu'il en aille ainsi.

Les institutions financières souscrivent pleinement aux objectifs des règles de la MiFID. Nous croyons foncièrement que la MiFID II nous offre l'opportunité d'améliorer notre prestation de services d'investissement et qu'elle est une bonne chose pour le client. Vous-même et votre institution financière avez tout intérêt à être sur la même longueur d'ondes lorsque vous discutez d'un placement. Cela évite les malentendus.

Avec l'aide des autorités de contrôle, les institutions financières ont tout mis en œuvre pour satisfaire aux nouvelles règles et pouvoir vous servir conformément à ces nouvelles dispositions dès le 3 janvier 2018.

Ceci a nécessité de lourds efforts et investissements pour rendre les produits et documents conformes, adapter les procédures, les systèmes IT et former le personnel. Mais, en tant que client, vous le valez bien !

Pour que la MiFID II soit un succès complet, nous avons également besoin de vous. La MiFID II ne fonctionnera que si nous pouvons compter sur votre aide et votre collaboration. C'est pourquoi nous avons le plaisir de vous expliquer dans la présente brochure ce que représente la MiFID II pour vous, en tant que client.

Karel Van Eetvelt, CEO de Febelfin

Qu'est-ce que la MiFID II ?



Qu'est-ce que la MiFID II ?

L'abréviation signifie in extenso ***Markets in Financial Instruments Directive***. Il s'agit d'une Directive européenne qui fixe les règles du jeu à suivre par les institutions financières lorsqu'elles proposent des produits d'investissement ou qu'elles vous donnent des conseils à ce sujet.

La MiFID II a succédé à la Directive MiFID I, qui est entrée en vigueur en 2007.



Sur quels produits et services financiers la MiFID II porte-t-elle ?

La MiFID II s'applique aux **produits d'investissement**, c'est-à-dire aux actions, obligations et fonds de placement. Pour d'autres produits financiers, comme les paiements ou les crédits, ce sont d'autres règles qui prévalent. Par ailleurs, des règles distinctes s'appliquent pour l'argent que vous détenez sur un compte d'épargne.

La MiFID II vaut aussi pour tous les **services d'investissement**, comme le placement et l'exécution d'ordres boursiers, la fourniture de conseils concernant des produits d'investissement ou les offres de gestion de fortune individuelle.



A qui la MiFID II s'applique-t-elle ?

La MiFID II s'applique à **toutes les institutions qui proposent des services d'investissement professionnel**. Que vous fassiez appel, pour vos services d'investissement, à une banque, une société de bourse, une société de gestion de fortune et de conseils en placement ou un gestionnaire d'un fonds de placement, vous bénéficiez toujours de la même protection.



Comment la MiFID II assure-t-elle une meilleure protection de l'investisseur ?

La MiFID II couvre une **série de mesures** qui visent à renforcer la protection existante des investisseurs :

Des règles plus strictes pour la vente de produits complexes

Des procédures plus strictes pour permettre que les produits adéquats atteignent le public cible correspondant (*product governance*)

Introduction d'un nouveau type de service d'investissement : le conseil en placement indépendant

Des limitations des commissions que peuvent payer et recevoir les institutions financières si elles prestent des services d'investissement

Un devoir de diligence renforcé pour les prestataires de services d'investissement

Une meilleure fourniture d'informations au client

Une transparence accrue concernant les coûts

Davantage de formation pour le personnel

Un durcissement des sanctions et de nouvelles compétences pour les autorités de contrôle

Une meilleure identification des donneurs d'ordre passant des transactions financières pour détecter plus rapidement les abus de marché

Des règles plus strictes pour les conversations téléphoniques et la communication électronique dans le cadre des services d'investissement



Pourquoi a-t-on mis en place la MiFID II ?

La MiFID n'est pas neuve. Vous êtes **déjà protégés depuis 2008** par les règles de la MiFID I. Depuis la MiFID I, les institutions financières sont légalement tenues de dresser un profil d'investisseur. En d'autres termes, elles doivent vérifier si vous possédez suffisamment de connaissances et d'expériences concernant les produits d'investissement. Elles ne peuvent ensuite vous proposer que des produits qui tiennent compte de ces connaissances et expériences.

Si votre institution financière vous donne des conseils en placement, elle doit également vérifier quels sont votre situation financière et vos objectifs d'investissement. Les produits que vous souhaitez doivent être adéquats pour atteindre les objectifs d'investissement que vous vous êtes fixés (ce que l'on appelle le « devoir de diligence »).

Les **principes de cette première Directive** ont été conservés dans la MiFID II, mais concernant différents aspects, **ils ont été renforcés**. La crise financière a en fait mis en évidence qu'une protection supplémentaire était nécessaire dans un certain nombre de domaines.

Certains investisseurs ont investi dans des produits complexes qu'ils ne comprenaient pas suffisamment ou n'avaient pas une vision claire de la structure des coûts d'un produit d'investissement. En outre, certains produits ont connu des fluctuations de valeur considérables, ce qui les a rendus inadéquats pour certains investisseurs.



En tant que client du private banking, suis-je également protégé ?

Absolument. La MiFID II ne distingue pas les clients du private banking des autres clients particuliers : les deux groupes bénéficient de **la même protection**.

La MiFID II fait en revanche bien une distinction entre clients professionnels et non professionnels. Pour les clients professionnels, des règles moins strictes prévalent. En tant que particulier, vous pouvez demander le statut d'investisseur professionnel, mais les conditions seront strictes. C'est à votre institution financière qu'il appartient de vérifier si vous répondez à ces conditions.



Et en tant que PME ?

Oui, les PME relèvent, elles aussi, des règles MiFID, même si elles ont pris la forme d'une société. Les PME bénéficient donc exactement de **la même protection** que les clients particuliers.

Si vous investissez par exemple avec votre société un excédent de liquidités dans un fonds de placement, vous relèverez également de la protection de la MiFID.



À partir de quand la MiFID II s'applique-t-elle ?

La MiFID II entrera en vigueur le **3 janvier 2018**, mais les institutions financières se préparent depuis déjà bien plus longtemps aux nouvelles règles. Car tout cela est très compliqué. Elles doivent par exemple revoir le profil d'investisseur existant de leurs clients. Par ailleurs, elles doivent vérifier si leur gamme de produits contient des produits complexes. Au travers de mesures supplémentaires, elles doivent veiller à ne proposer ces produits qu'aux clients disposant des connaissances et expériences suffisantes.



La MiFID II traite-t-elle uniquement de la protection de l'investisseur ?

Non, la MiFID II induit une très **profonde réforme**. Les règles en matière de protection du consommateur sont en effet renforcées, mais la MiFID II accroît également la transparence des bourses et marchés financiers et inclut des dispositions relatives aux nouvelles formes d'investissement, comme le traitement algorithmique et automatisé des opérations sur titres.



La MiFID II, n'est-ce pas beaucoup de trasseries administratives pour les clients et les institutions financières ?

En partie oui, mais la MiFID II offre une protection indispensable tant pour le client que pour l'institution financière.

En tant que client, il peut en effet être passablement gênant que la banque vous pose par exemple des questions sur vos revenus et vos projets d'avenir lorsque vous souhaitez acheter une action ou un fonds de placement. Et pour une institution financière, il n'est pas toujours simple d'aider un client de manière souple et spontanée et d'appliquer en même temps scrupuleusement ces règles.

Cela étant dit, il ne faut pas perdre de vue que les règles MiFID sont prévues pour aider l'investisseur à gérer ses économies de manière judicieuse et sûre. C'est pourquoi les institutions financières soutiennent les postulats de la MIFID II : d'abord et surtout une **meilleure protection pour les investisseurs** et par ailleurs **davantage de transparence et de concurrence sur le marché**.

Pourquoi la MiFID II est-elle une bonne chose pour l'investisseur ?



Que change la MiFID II au plan des produits complexes ?

La MiFID II a pour conséquence que davantage de produits d'investissement sont considérés comme complexes. Des **règles plus strictes** s'appliquent désormais pour ces produits : une institution financière ne peut plus vous les proposer que si elle a vérifié que vous disposez des connaissances et expériences nécessaires pour investir dans un tel produit. Vous ne pourrez donc plus donner tout simplement l'ordre à votre institution financière d'acheter pour vous un produit complexe.



Mais il existait en Belgique un Moratoire sur les produits complexes ?

C'est exact. En 2011, pratiquement toutes les institutions financières en Belgique ont signé le « Moratoire sur la commercialisation de produits structurés particulièrement complexes ». L'Autorité des services et marchés financiers (FSMA) a, ce faisant, appelé le secteur financier à ne pas vendre à des investisseurs particuliers de produits particulièrement complexes.

La MiFID II ne remplace pas ce Moratoire. Pour les produits particulièrement complexes, celui-ci continue de s'appliquer. Toutefois, pour les produits moins complexes qui ne relèvent pas du Moratoire, mais qui ne sont malgré tout pas faits pour n'importe quel investisseur, des règles plus strictes s'appliquent désormais dans le cadre de la MiFID II.



Que peut m'apporter une *product governance* renforcée en tant que client ?

Les institutions financières devront mettre en place des procédures plus strictes pour s'assurer que ce sont les bons produits qui aboutissent auprès du public cible adéquat.

Bien que la plupart des institutions financières en Belgique l'aient déjà fait de leur propre chef, la MiFID II les contraint dorénavant à :

- **circonscrire** un **groupe cible** clair pour tous les produits qu'elles offrent (par ex. les investisseurs particuliers ayant un horizon de placement de trois ans). Elles ne peuvent proposer que des produits dont les spécificités cadrent avec le groupe cible ;
- veiller à ce que tous les produits continuent tout au long de leur vie à **correspondre** aux besoins, caractéristiques et objectifs du **groupe cible**. Si une institution financière constate qu'un produit ne correspond plus au groupe cible, elle doit prendre les mesures nécessaires pour faire en sorte que le groupe cible soit adapté et que les produits ne soient plus vendus au groupe cible initial.



La MiFID II arrive en même temps qu'un nouveau type de services d'investissement : le conseil en placement indépendant. De quoi s'agit-il ?

La MiFID II fait en effet une **distinction** entre le conseil en placement indépendant et le conseil en placement non indépendant.

Votre institution financière devra désormais préciser clairement quel type de conseil en placement elle propose. Les deux services sont foncièrement équivalents. Une institution peut même proposer en même temps du conseil en placement indépendant et non indépendant. Toutefois, un conseiller en placement indépendant devra prendre un certain nombre de mesures supplémentaires afin de garantir à ses clients qu'il ne limite pas son avis aux produits propres et qu'il ne reçoit pas d'incitant financier pour conseiller ses produits propres plutôt que ceux de tiers.

Conseil indépendant

Si votre banque ou entreprise en placement déclare qu'elle vous fournit un conseil en placement indépendant, elle doit explorer un large éventail de produits d'investissement sur le marché avant de vous en conseiller un ou plusieurs, et une série de règles supplémentaires s'appliqueront pour que le conseil soit effectivement totalement indépendant.

Conseil non indépendant

Une institution financière peut aussi choisir de donner des conseils non indépendants. Il n'y a rien d'anormal à cela. Cela signifie seulement que votre institution financière ne prendra pas nécessairement en compte des produits d'autres institutions financières dans le cadre de son conseil en placement, mais qu'elle se limitera éventuellement aux produits qu'elle développe elle-même. Votre institution financière devra dans ce cas vous en informer. Mais dans ce cas également, elle devra vérifier si le produit est adapté à votre profil.



De nouvelles règles s'appliquent concernant les commissions que les institutions financières peuvent payer ou recevoir lorsqu'elles prestent des services d'investissement. Qu'impliquent-elles ?

Lorsqu'une institution financière vend un produit financier, elle recevra souvent en échange une rémunération du fabricant du produit, généralement sous la forme d'une commission. Dans le cadre de la MiFID II, les institutions financières ne pourront plus recevoir ou payer une commission que dans des conditions strictes.

Pourquoi ? Parce que le risque existe que des **conflits d'intérêts** apparaissent. Une institution financière pourrait en effet être tentée de proposer des produits qui lui rapportent une commission plus élevée, mais qui sont moins adaptés pour le client. Les *inducements* étaient déjà réglés dans le cadre de la MiFID I, mais ces règles sont considérablement renforcées.

Les commissions ou autres rémunérations financières / non financières doivent être reversées au client dans le cadre des services de gestion de fortune ou du conseil en placement indépendant.

En revanche, une institution financière peut continuer à recevoir et ne doit pas reverser au client des commissions ou autres rémunérations financières / non financières pour des services autres que la gestion de fortune ou le conseil en placement non indépendant. La condition est toutefois que l'institution financière puisse démontrer que cette commission contribue à la qualité de la prestation de services au client, par ex. en mettant à la disposition du client des outils numériques lui permettant d'assurer un meilleur suivi de son portefeuille d'investissement.



Qu'est-ce que le devoir de diligence et que change la MiFID II à cet égard ?

Lorsque des institutions financières proposent des services d'investissement, elles doivent toujours agir de **manière loyale, honnête et professionnelle** pour leurs clients. Cette norme est aussi appelée le devoir de diligence.

Ce même devoir existait déjà dans le cadre de la MiFID I. Dans la MiFID II, il est élargi à partir de 2018. Le principe général reste le même, mais les institutions financières devront, plus encore qu'auparavant, agir dans l'**intérêt du client**. Concrètement, cela signifie :

- qu'elles devront vous fournir des informations plus circonstanciées sur les coûts des produits et services qu'elles proposent ;
- qu'elles devront vous remettre un rapport écrit sur le conseil en placement qu'elles ont dispensé ;
- que dans le cadre du développement de nouveaux produits, il faudra que le groupe cible soit déterminé.

Par ailleurs, elles sont tenues de faire preuve de suffisamment de **prudence**. Elles doivent s'informer concernant la situation financière et les desiderata de leurs clients et les informer ensuite de manière adéquate. Elles doivent également contrôler les informations que le client leur donne. Sur cette base, elles peuvent, si nécessaire, décider de ne pas prêter les services demandés.



Comment la MiFID II contribue-t-elle à une meilleure fourniture d'informations ?

Les institutions financières devront mieux vous **informer de la nature de leurs services**. Elles devront vous faire savoir à l'avance si elles fournissent un conseil en placement indépendant, et donc si elles réalisent une large analyse des différents types d'instruments financiers.

Si elles vous conseillent un produit donné, les institutions financières devront **justifier par écrit** les raisons pour lesquelles ce produit précisément répond à vos objectifs d'investissement (dans un rapport dit d'adéquation).

Une fois qu'elles auront fourni le conseil en placement et que vous aurez acheté un produit, les institutions financières devront également indiquer si elles continueront à assurer le suivi de ce produit et vérifier si le produit cadre avec votre profil d'investisseur. Vous devrez aussi savoir à quel rythme cela se fera et comment cela se déroulera concrètement.



Plus de transparence sur les coûts. Qu'est-ce que cela implique ?

La MiFID II entend veiller à ce que le client comprenne encore mieux qu'avant quels coûts il doit payer pour l'achat d'un produit ou service. C'est pourquoi tous les coûts liés à l'octroi de services d'investissement et aux instruments de placement doivent être regroupés. Le client verra ainsi l'**impact** de ces coûts sur le **rendement** de son investissement.

L'institution financière doit exprimer cet ensemble agrégé sous la forme d'un **montant unique** (tant en espèces que sous la forme d'un pourcentage). Cette vue d'ensemble sera présentée de manière synoptique au travers d'une illustration (par ex. graphique) assortie de commentaires.



Plus de formation pour le personnel. Est-ce nécessaire ?

En Belgique, le personnel des institutions financières doit déjà satisfaire à de **vastes exigences en matière de formation**. Le personnel doit ainsi suivre des formations concernant les produits et les services d'investissement et ses connaissances sont testées via des programmes de formation approuvés par la FSMA (l'Autorité des services et marchés financiers). Sur ce plan, la MiFID II n'apporte pas beaucoup de changements pour le marché belge. Le personnel en contact avec des clients devra désormais encore mieux connaître, comprendre et pouvoir expliquer au client les caractéristiques essentielles des produits proposés (par ex. si le produit offre une protection du capital, quel est le traitement fiscal prévu pour les produits, quelles sont les conséquences d'une fluctuation de taux, quel est le délai d'investissement adéquat, ...).



Que signifie « contrôle renforcé » ?

Les autorités de contrôle financières européennes et nationales se voient conférer, en vertu de la réglementation MiFID II, de nouvelles compétences leur permettant de renforcer leur politique de contrôle.

À partir du 3 janvier, les autorités de contrôle pourront **interdire** aux institutions financières de proposer certains produits d'investissement sur le marché. Pas de n'importe quelle manière, bien entendu. Elles devront avoir une **bonne raison** pour ce faire : par exemple dans le cas où un produit est trop complexe pour un certain type d'investisseur, et où ce dernier risque donc de ne **pas être suffisamment protégé**. Sur la question d'une telle limitation, une autorité de contrôle nationale doit d'abord se coordonner avec les autorités de contrôle européennes.



Des sanctions plus sévères sont-elles prévues ?

Oui, les autorités de contrôle ont davantage de possibilités de sanctionner des institutions financières qui ne respectent pas les nouvelles règles. Elles peuvent ainsi infliger des **amendes plus élevées** (jusqu'à facilement 5 millions EUR). Les autorités de contrôle pourront aussi faire plus rapidement savoir qu'elles ont infligé une sanction. Cela devra avoir un **effet dissuasif** pour les institutions financières qui ne prennent pas les règles suffisamment au sérieux, puisqu'elles pourront ainsi encourir un risque de réputation considérable.



Est-il exact qu'une personne morale devra disposer pour certaines transactions financières d'un numéro d'enregistrement ?

Oui, la MiFID II prévoit que les banques et les entreprises d'investissement qui effectuent des opérations sur instruments financiers doivent signaler ces transactions à l'autorité compétente (en Belgique, il s'agit de la FSMA, l'Autorité des services et marchés financiers), et ce, au plus tard à la fin du jour ouvrable suivant. L'objectif est de permettre à l'autorité de contrôle de pouvoir détecter plus rapidement les institutions impliquées dans des transactions frauduleuses, comme le délit d'initié ou la manipulation de cours.

L'un des éléments qu'une institution financière doit signaler est l'identité du donneur d'ordre de la transaction. Pour une personne physique, le numéro de registre suffit comme identification, mais pour une personne morale, il faut désormais un **LEI ou *Legal Entity Identifier*** : un code alphanumérique avec 20 caractères identifiant d'une manière claire et unique chaque entité juridique opérant sur les marchés financiers.

Sans LEI, les personnes morales ne pourront plus effectuer de transactions sur instruments financiers.

Les personnes morales peuvent obtenir un LEI auprès d'un fournisseur de LEI : une organisation habilitée à cet effet par la Global LEI Foundation (GLEIF).

À l'heure actuelle, les fournisseurs de LEI suivants sont établis en Belgique :

- GS1 Belgium & Luxembourg (www.mylei.be)
- Acerta (<https://acerta.be/fr/lei>)
- Xerius (www.xerius.be/lei)

Les personnes morales belges peuvent également choisir de demander un LEI auprès d'un fournisseur étranger. Un aperçu de tous les fournisseurs de LEI peut être consulté sur le site Internet de la GLEIF : www.gleif.org/en/about-lei/how-to-get-an-lei-find-lei-issuing-organizations.



Pourquoi la MiFID II contient-elle des règles relatives aux entretiens téléphoniques et à la communication électronique ?

Dans le cadre de la MiFID II, les institutions financières doivent enregistrer et conserver les discussions téléphoniques et communications électroniques (comme les discussions vidéo) qui concernent la réception, la transmission et l'exécution d'ordres de clients.

Ceci doit aider les autorités de supervision à mieux contrôler si les institutions financières **respectent leurs obligations** dans le cadre de la prestation de services d'investissement



**Pourquoi une institution
financière souhaite-t-elle
réaliser un profil
d'investisseur et à quoi
servent les questionnaires
que je dois remplir
lorsque j'achète un produit
d'investissement ?**



Pourquoi réalise-t-on mon profil d'investisseur ?

Votre institution financière établit votre profil d'investisseur à l'aide d'un questionnaire. Il ne s'agit pas d'un test ou d'un examen mais bien d'une manière d'**apprendre à mieux vous connaître** et de se faire une idée précise de vos connaissances, expériences, objectifs d'investissement, situation financière et de votre niveau d'intérêt pour la prise de risques. Elle peut ainsi faire en sorte que le produit ou le conseil d'investissement qu'elle vous donne soit idéalement adapté à votre profil.

Les questionnaires ne sont pas standardisés. Chaque institution financière peut utiliser son propre questionnaire et l'établir sur mesure en fonction de son offre de produits. Cela permet d'éviter de vous poser des questions qui ne sont pas pertinentes.

Globalement, les clients finissent par se retrouver regroupés dans l'un des profils d'investisseurs suivants (les nom, nombre et types peuvent différer d'une banque à l'autre) :

- Défensif / conservateur
- Neutre / équilibré
- Spéculatif / dynamique



Existe-t-il un seul questionnaire standardisé que toutes les banques utilisent ? Pourquoi pas ?

Toutes les institutions n'utilisent pas les mêmes questionnaires. Bien que les questions puissent différer, chaque institution financière testera de manière aussi approfondie vos connaissances et expériences. Les différences entre les questionnaires tiennent essentiellement à l'offre de produits de l'institution financière. Toutes les institutions financières n'offrent pas les mêmes produits. Elles se limitent dès lors aux questions qui sont **pertinentes à la lumière de leur offre de produits**.

Une institution financière qui propose des options et des produits structurés avec effet de levier devra dès lors poser d'autres questions qu'une institution financière qui offre uniquement des fonds de placement simples.



Comment puis-je savoir que mon institution financière établit correctement / respecte mon profil d'investisseur ?

L'autorité de contrôle belge FSMA (Autorité des services et marchés financiers) y veille. Au travers d'**inspections** réalisées auprès des institutions financières, elle peut vérifier l'exhaustivité, la cohérence et la fiabilité des questionnaires.

Via le **mystery shopping**, la FSMA peut en outre contrôler si les institutions financières établissent effectivement de manière correcte le profil du client et le respectent lorsqu'elles prestent des services d'investissement.



En tant que client, puis-je être refusé sur la base du questionnaire ?

Non, vous ne serez pas refusés. Le questionnaire sert uniquement à établir votre profil d'investisseur.

Si, sur la base de votre profil d'investisseur, votre institution financière devait constater qu'un type de produit donné n'est pas adéquat pour vous, elle **ne pourra vous recommander** ce produit spécifique. Elle ne peut en fait recommander un produit que si elle a vérifié que vous possédez suffisamment d'expériences et de connaissances concernant le type de produit, spécifique et que le produit correspond à vos objectifs d'investissement et à votre capacité financière. Si cela devait ne pas être le cas pour un produit donné, la banque recherchera, avec vous et sur la base de votre profil, d'autres produits plus adaptés pour vous, qu'elle pourra alors vous recommander.



Une institution financière peut-elle m'aider à remplir les questions ?

Une institution financière peut vous aider à comprendre un produit financier si elle constate que vous évaluez mal le fonctionnement de ce produit. Elle peut par exemple ainsi vous remettre une brochure d'information pour vous expliquer le fonctionnement de certains produits.

L'institution financière ne peut toutefois répondre à votre place, ni vous suggérer des réponses.

Un questionnaire MiFID est à la fois une **occasion pour la banque de mieux apprendre à vous connaître** et une **opportunité pour vous-même d'expliquer clairement vos attentes**. Remplir le questionnaire honnêtement et correctement est dès lors dans votre intérêt et dans celui de votre institution financière.

Au cas où une institution financière vous aiderait malgré tout à compléter le questionnaire, elle s'exposerait en outre à des sanctions considérables. Il faut savoir que la FSMA (l'Autorité des services et marchés financiers) peut traquer ces pratiques via le *mystery shopping*.



Quel est le rapport entre ce questionnaire et l’instruction financière ?

L’utilisation du questionnaire s’inscrit uniquement dans le cadre d’une **obligation légale** faite aux institutions financières de vérifier si vous comprenez quelles sont les caractéristiques d’un produit d’investissement donné que vous souhaitez acheter ou que l’institution financière souhaite vous proposer.

L’instruction financière est une notion beaucoup plus large : elle vise la mesure dans laquelle quelqu’un est familiarisé avec les produits d’épargne, les crédits, la banque en ligne, ...

L’instruction financière est extrêmement importante pour faire en sorte qu’une personne utilise des produits et services financiers en toute connaissance de cause. Sur ce plan, il y a dès lors responsabilité collective du citoyen, des écoles, des autorités de contrôle et des institutions financières.

Editeur responsable : Febelfin

