

# QUESTIONNAIRE CLIENT

PHASE DE DÉCOUVERTE

PERSONNE MORALE / CLIENT ENTREPRISE

## AVERTISSEMENT

Vous avez émis le souhait d'obtenir une réponse d'un professionnel contrôlé exerçant une activité réglementée.

Conformément aux principes de la loi du 6 janvier 1978 relative à l'informatique aux fichiers et aux libertés nous vous rappelons que la présente collecte d'information ainsi que leur exploitation sont effectuées dans votre intérêt et ont pour finalité de permettre au professionnel de fournir un conseil adapté à votre problématique.

La qualité de son travail dépendra étroitement de la véracité, de l'exactitude et de l'exhaustivité de vos réponses à ce questionnaire.

Si vous ne communiquez pas les informations requises, votre conseiller ne pourra pas poursuivre sa mission et devra s'abstenir de vous recommander les opérations, instruments et services relevant de son activité CIF. Il ne pourra vous fournir qu'une prestation d'information ou de recherche, une mission relevant d'un autre métier réglementé ou de la sphère non financière.

Votre conseiller s'est engagé au respect de règles de bonne conduite incluant le secret professionnel et la protection de vos données personnelles.

Les informations recueillies sur ce formulaire sont enregistrées dans un fichier informatisé par  
pour

Elles sont conservées pendant \_\_\_\_\_ et sont destinées

Conformément à la loi « informatique et libertés », vous pouvez exercer votre droit d'accès, d'opposition et de portabilité des données vous concernant et les faire rectifier en contactant :

\_\_\_\_\_ .Vous pouvez également introduire une réclamation au sujet du traitement de vos données auprès de la CNIL.

Vous reconnaissez avoir connaissance des tarifs de votre conseiller, de ses méthodes de travail et avoir en votre possession sa fiche d'information légale **ANACOFI-CIF**.

## FICHE POUR CLIENT PERSONNE PHYSIQUE / PARTICULIER

Joindre au minimum

Document d'identité en cours de validité

Justificatif de domicile

Toute autre pièce que vous estimez pertinente à l'étude de votre situation.

### ELEMENTS GENERAUX

#### VOUS

Nom ; Prénom	
Date de naissance	
Profession	
Adresse ( <b>résidence fiscale</b> )	
Numéro de téléphone	
Adresse Mail	

#### VOTRE CONJOINT

Nom ; Prénom (Conjoint)	
Date de naissance	
Profession	
Forme légale de l'union (Mariage -préciser le régime matrimonial/PACS)	
Depuis quand	

#### VOS ENFANTS

Nom / Prénom	Date de naissance	A charge	Remarques

#### AUTRES PERSONNES A CHARGE

Nom / Prénom	Date de naissance	Remarques

### PRATIQUE /DETENTION DES PRODUITS D'EPARGNE ET D'INVESTISSEMENT

#### Vous

Actuelle :	oui    non Si oui :
Passée :	oui    non Si oui :
Modes de gestion :	Directe    Conseillée    Sous mandat Existence de gains réalisés

	Existence de pertes subies sur les différents produits Réactions :
<b>Votre conjoint</b>	
Actuelle :	oui non Si oui :
Passée :	oui non Si oui :
Modes de gestion :	Directe Conseillée Sous mandat Existence de gains réalisés Existence de pertes subies sur les différents produits Réactions :

CONNAISSANCES FINANCIERES		
Vous		
Mauvaise	Moyenne	Bonne
Votre conjoint		
Mauvaise	Moyenne	Bonne

CONNAISSANCES JURIDIQUES ( <i>nouveau</i> : facultatif)		
Vous		
Mauvaise	Moyenne	Bonne
Votre conjoint		
Mauvaise	Moyenne	Bonne

PROFIL DE RISQUE		
Vous		
Faible	Moyen	Elevé
Votre conjoint		
Faible	Moyen	Elevé

CLASSIFICATION DU CLIENT	
Vous	
NON PROFESSIONNEL	PROFESSIONNEL
Votre conjoint	
NON PROFESSIONNEL	PROFESSIONNEL

**OBJECTIFS DU CLIENT :**

Objectifs déclarés dans leur ordre de priorité parmi les propositions suivantes : Préparation de la retraite, transmission d'un capital au moment du décès, constitution d'une épargne de précaution, investissement à long, moyen ou court terme /autres objectifs déclarés

Terme en années :

1-

2-

3-

4-

5-

**REVENUS**

	MONTANT	NATURE	FREQUENCE	HORS FRANCE	REMARQUES
<b>MONSIEUR</b>					
NOTES :					
<b>MADAME</b>					
NOTES :					
<b>ENFANTS</b>					
NOTES :					
<b>AUTRES</b>					

**EVOLUTIONS PREVISIBLES**

**IMPOSITION****IRPP FOYER**

Année dernière	
Année jugée moyenne par le client	
Evolutions prévisibles	

**IFI**

Année dernière	
Année jugée moyenne par le client	
Evolutions prévisibles	

**IMPOTS FONCIERS**

BIEN	NATURE

**AUTRES IMPOTS ACQUITTES**

--

**PATRIMOINE****EPARGNE**

	Vous		Votre conjoint	
	Montant	Depuis quand	Montant	Depuis quand
Compte courant				
Compte sur livret 1				
Compte sur livret 2				
Compte sur livret 3				
PEL				
PEA				
Assurance Vie				
Portefeuille				

**IMMOBILIER**

Vous			Votre Conjoint		
Localisation	Valeur indicative	Depuis quand	Localisation	Valeur indicative	Depuis quand

**DISPONIBILITE / LIQUIDITE PATRIMOINE MOBILIER/ IMMOBILIER****PASSIF**

Nature de Crédits en cours	Capital restant dû	Remboursement annuel	Durée restante
<b>Vous</b>			
<b>Votre conjoint</b>			
<b>Communs</b>			

**CAPACITE D'EPARGNE/ D'INVESTISSEMENT**

Montant :

Périodicité :

Quote-part du patrimoine que le client envisage d'investir :

Endettement global (%) :

**REMARQUES**

FAIT A

DATE

SIGNATURE DU CLIENT :

Chaque professionnel doit mettre en place des mécanismes d'alerte à l'occasion du recueil des informations.

A cet effet, nous recommandons donc au professionnel de créer un cadre réservé après la signature du document permettant de vérifier la cohérence/complétude des informations communiquées par le client.

Cette partie devra inclure les mentions suivantes à valider :

Cohérence des informations

Complétude des informations

Avertissement envoyé au client

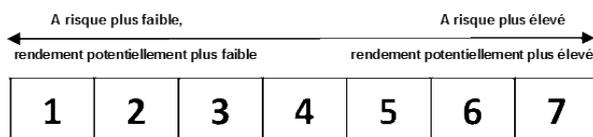
## NOTICE QUESTIONNAIRE CLIENT PERSONNE PHYSIQUE

### 1. Connaissances et expériences financières du client

Le conseiller doit s'enquérir des connaissances et de l'expérience financière du client au moyen de questions. Cette analyse ne doit pas être fondée sur une autoévaluation par le client.

### 2. Profil de risque

Le conseiller doit établir un profil de risque. Le risque doit être évalué sur une échelle allant au minimum de 1 à 3 (pratique historique à l'Anacofi) ou de 1 à 7 (au regard des recommandations AMF faites aux PSI). Le niveau 1 correspondant au profil supportant le moins de risque et le niveau 3 ou 7 correspondant au profil supportant le plus de risque.



Le profil de risques doit être déterminé, à partir de l'ensemble des informations recueillies, de manière objective au regard du rendement attendu par le client et du niveau de risque qu'il est prêt à supporter.

A cet égard, le professionnel doit :

- Attirer son attention sur le fait qu'un rendement élevé est susceptible d'entraîner un risque important en s'appuyant, le cas échéant sur plusieurs scénarios d'évolution de l'épargne (rendement, possibilité de quantifier ce que le client est prêt à perdre ou à gagner, probabilité de survenance, etc.);
- Définir de manière compréhensible et précise les différents profils et, le cas échéant, les termes techniques et/ou complexes ;
- Se fonder principalement sur des questions en lien avec l'investissement.

Par ailleurs, le professionnel doit notamment mettre en place un mécanisme d'alerte visant à détecter les incohérences entre les objectifs choisis et le profil de risque obtenu (voir nos Remarques dans le Code Intérieur « Recueil des informations »).



Un profil de risque doit également être établi selon les mêmes règles pour un client entreprise (voir questionnaire client entreprise).

**Remarque** : L'Anacofi a commencé des travaux en collaboration avec des universités pour créer un questionnaire type d'aversion aux risques.

### 3. Classification du client

Les clients professionnels sont définis à l'article D533-11 CMF.

Les clients non-professionnels sont les clients qui ne relèvent pas de la catégorie des clients professionnels.

On entend par « non-professionnel », au sens du code de la consommation, « toute personne morale qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole ».

Nous considérons donc que la catégorie « non-professionnel » regroupe à la fois les personnes physiques et les personnes morales qui agissent à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de leur activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole.

**Nouveau** : la définition et la qualification du **client professionnel** seraient modifiées suite à MIF2. L'ANACOFI a interrogé l'AMF sur ce sujet, nous sommes dans l'attente de leur retour.

### 4. Patrimoine

Le conseiller est libre de demander plus d'informations. Il doit en revanche, au moins balayer l'épargne, y compris l'assurance-vie et l'immobilier. Les enfants à charge ne doivent pas être oubliés.

### 5. Détection des incohérences et incomplétudes

Parmi les principes (rappelés par l'AMF dans sa position n°2013-02) devant guider le professionnel durant la phase de recueil des informations (Voir Partie Eléments Juridiques et de Doctrine complémentaires sur le CIF /Avis Anacofi-CIF – Doctrine AMF « Recueil des informations clients »), il convient de souligner l'importance de son obligation d'identifier et de gérer les réponses manifestement incohérentes et/ou incomplètes entre celles apportées par le client à l'occasion du recueil initial des informations et lors de leur mise à jour.

Ainsi une fois le document renseigné, le professionnel devra vérifier la complétude et la cohérence des informations fournies et au besoin alerter le client sur cette situation en l'invitant à apporter les correctifs nécessaires (par exemple, les informations sur sa situation financière, ses objectifs d'investissement et ses connaissances et son expérience en matière financière, incohérence entre les objectifs et le profil de risque...).

### 6. Protection des données personnelles

**Nouveau** : Une attention particulière est à porter pour les clients mineurs depuis l'entrée en vigueur du RGPD le 25 mai 2018. Plus d'informations sur le site de la CNIL : <https://www.cnil.fr/fr/conformite-rgpd-comment-recueillir-le-consentement-des-personnes>

### 7. Personne Politiquement Exposée (PPE)

**Nouveau** : Il nous apparaît que c'est au moment du KYC que vous devez initialement chercher à identifier les PPE à savoir une personne physique qui occupe ou s'est vue confier une fonction publique importante et notamment :

- a) les chefs d'État, les chefs de gouvernement, les ministres, les ministres délégués et les secrétaires d'État ;
- b) les parlementaires ou les membres d'organes législatifs similaires ;
- c) les membres des organes dirigeants des partis politiques ;
- d) les membres des cours suprêmes, des cours constitutionnelles ou d'autres hautes juridictions dont les décisions ne sont pas susceptibles de recours, sauf circonstances exceptionnelles ;
- e) les membres des cours des comptes ou des conseils ou directoires des banques centrales ;
- f) les ambassadeurs, les chargés d'affaires et les officiers supérieurs des forces armées ;
- g) les membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance des entreprises publiques ;
- h) les directeurs, les directeurs adjoints et les membres du conseil d'une organisation internationale, ou les personnes qui occupent une position équivalente en son sein.