

# Refonte de l'algorithme d'identification des profils de risque

## Rédaction du questionnaire de recueil des informations – 1/2

- Le distributeur recueille des informations relatives au prospect afin d'être **en mesure de l'orienter** vers la solution d'épargne **la plus adaptée** à sa situation et à son profil.
- L'**algorithme d'identification** des profils de risque est réalisé de manière à correspondre aux typologies des contrats et/ou aux unités de compte et/ou aux univers d'investissement.
- Le questionnaire et le scoring associé doivent être adaptés aux produits proposés par l'organisme (en l'occurrence de type épargne, santé/prévoyance et retraite) et répondre de fait à des objectifs multiples :

► Illustration : objectifs d'investissement au(x)quel(s) correspondant à chaque produit proposé. Il est indiqué P lorsqu'il s'agit de l'objectif principal et S lorsqu'il s'agit d'un objectif secondaire.

		Constituer un patrimoine	Dynamiser un capital	Valoriser un capital	Préserver un capital	Protéger la santé de son entreprise	Se constituer une épargne de protection	Se prémunir contre les aléas de la vie	Protéger le conjoint survivant et /ou ses enfants	Couvrir les frais de dépendance	Couvrir les frais d'obsèques	Préparer la retraite	Constituer des revenus réguliers	Optimiser sa fiscalité
Epargne	PRODUIT 1	P	S	S	S		S			S	S			
	PRODUIT 2	P	S	S	S		S			S	S			
	PRODUIT 3	P	S	S			P			S				
Santé / Prévoyance	PRODUIT 4					P	P							
	PRODUIT 5							P						
	PRODUIT 6							P	P					
	PRODUIT 7		S	S		P	P	P						
	PRODUIT 8		S			P	P	P						
	PRODUIT 9				P		P	P		S				
Retraite	PRODUIT 10						S				P	S	S	
	PRODUIT 11						S				P	S	S	
	PRODUIT 12						S				P	S	S	

# Refonte de l'algorithme d'identification des profils de risque

## Rédaction du questionnaire de recueil des informations – 2/2

- Il convient ensuite de vérifier que la compatibilité de chaque produit proposé avec les différents profils de risque
- Conformément à la recommandation 2013-R-01 du 8 janvier 2013 formulée par l'ACPR, la refonte du questionnaire d'identification des profils de risque est réalisée, en respectant autant que possible, les principes suivants :
  - Questionnement logique et proportionné en fonction des objectifs et des typologies de fonds identifiés
  - Rédaction de questions claires, précises et compréhensibles

**Etape 2**

**CONNAISSANCES ET EXPERIENCES EN MATIERE FINANCIERE**

Afin de vous conseiller de manière adaptée et personnalisée, nous avons besoin d'évaluer votre niveau de connaissances et votre expérience en matière financière.

**1 Connaissez-vous et/ou avez-vous déjà investi dans les placements suivants ?**

PRODUITS FINANCIERS SIMPLES	Connaissez-vous ces produits ?		Sur les 12 derniers mois, avez-vous réalisé des opérations sur ces instruments ?		
	OUI	NON	JAMAIS	AU MOINS 1 FOIS	REGULIEREMENT
Actions					
Obligations					
OPCVM actions, obligations, monétaires					
Immobilier					
PRODUITS COMPLEXES	OUI	NON	JAMAIS	AU MOINS 1 FOIS	REGULIEREMENT
Obligations convertibles					
Produits structurés (EMN, OPCVM ou fonds à formule, ...)					
Marché à terme et produits dérivés					
FCP, FCP, FIP					
SCPI					
Divers (fonds de fonds, fonds étrangers, etc.)					

**2 Connaissez-vous et/ou avez-vous déjà investi dans les contrats suivants ?**

CONTRATS	Connaissez-vous ces contrats ?		Avez-vous déjà investi dans ces contrats ?		
	OUI	NON	JAMAIS	OUI DANS LE PASSE	OUI ACTUELLEMENT
Livret d'épargne : PEL, LDD, A					
Assurance vie					
Contrat investi sur un fonds en euros					
Contrat investi sur un fonds en UC					
Contrat investi sur un fonds euro dynamique					
PEA					
Epargne salariale (PEE, PERCO...)					
Epargne retraite (PERP, Madelin...)					

**3 Selon vous :**

Les actions sont-elles plus risquées que les unités de compte ?	Oui	Non	Je ne sais pas
La valeur d'une unité de compte peut-elle varier à la baisse ?	Oui	Non	Je ne sais pas
L'investissement dans un OPCVM actions offre-t-il plus de diversification qu'un investissement dans une action ?	Oui	Non	Je ne sais pas
Est-il possible d'investir dans un produit à rendement élevé et très peu risqué ?	Oui	Non	Je ne sais pas
L'épargne investie sur un fonds en euros est-elle garantie ?	Oui	Non	Je ne sais pas

**Bonnes connaissances :**

- Connaissance de l'ensemble des produits financiers simples (Question 1)
- ET Connaissance d'au moins deux produits complexes (Question 2)
- ET Au plus une réponse négative à la question 2
- ET 6 bonnes réponses à la question 3

**Connaissances moyennes :**

- Connaissance de l'ensemble des produits financiers simples (Question 1)
- ET Connaissance d'au moins un produit complexe (Question 2)

**Connaissances faibles :**

- ET Connaissance des livrets d'épargne, assurance vie et contrat investi en fonds en euros
- ET Connaissance d'un autre contrat cité dans la question 2
- Au moins 4 bonnes réponses à la question 3
- Réponse négative à l'un des produits financiers simples (Question 1)
- ET/OU Connaissance limitée aux livrets d'épargne, assurance vie et contrat investi en euros, voire moindre (Question 2)
- ET/OU Moins de 4 bonnes réponses à la question 3

**Connaissances du client en matière financière :** Exemple : Connaissances moyennes

**4 Relativement à vos réponses aux questions 1 et 2, quelle affirmation parmi les suivantes correspond le mieux (réponse unique) ?**

- Aucune expérience préalable et/ou aucun investissement sur les 12 derniers mois
- Une expérience d'investissement en produits financiers simples sur les 12 derniers mois et délicate
- Une expérience d'investissement en produits simples et complexes de manière adéquate et régulière sur les 12 derniers mois et détention actuelle d'un certain nombre de ces produits
- Une expérience d'investissement en produits simples et complexes de manière adéquate et régulière sur les 12 derniers mois et détention actuelle d'un certain nombre de ces produits (assurance vie, PEA, épargne salariale, etc.)

**5 Dans quel cadre, avez-vous généralement réalisé ces placements et/ou investissements (réponse unique) ?**

- Aucune expérience préalable
- Avec un intermédiaire financier (banquier, assureur, ...)
- Seul (en direct, en ligne)
- Via un courtier ou un conseiller en gestion de patrimoine
- Par l'intermédiaire d'un mandat de gestion

**Bonne expérience :** De 6 pts à 12 pts  
**Expérience moyenne :** De 2 pts à 5 pts  
**Expérience faible :** De 0 pt à 1 pt

**Expérience du client en matière financière :** Exemple : 7 pts → Bonne expérience

**6 Au regard des résultats aux questions 1 à 5, quel descriptif vous correspond le mieux ? (réponse unique)** Exemple : Les résultats aux questions 1 et 5 reportent des connaissances moyennes et une bonne expérience financière. Le descriptif qui correspond le mieux est « Connaissance et expérience moyenne en matière financière ».

- Bonne connaissance et expérience en matière financière
- Connaissance et expérience moyenne en matière financière
- Faible connaissance et expérience en matière financière

**13 Quel(s) est(sont) votre(s) objectif(s) d'investissement prioritaire(s) (entre 1 et 3 choix par catégorie d'objectifs) ? Indiquer l'horizon d'investissement pour atteindre cet(s) objectif(s).**

Catégorie d'objectifs	Objectif de placement	Horizon	1 <sup>er</sup> choix	2 <sup>ème</sup> choix	3 <sup>ème</sup> choix
Epargne	<b>Se constituer un patrimoine</b> Constituer pour vous et pour vos proches un capital en épargnant régulièrement				
	<b>Dynamiser votre capital</b> Volonté d'optimiser la rentabilité de ses placements par une prise de risque modérée à potentiellement élevée				
	<b>Valoriser votre capital</b> Volonté de faire fructifier son capital avec une prise de risque modérée				
	<b>Préserver votre capital</b> Volonté de protéger son capital sans prise de risque				
Santé & Prévoyance	<b>Protéger la santé de son entreprise</b> Protéger la santé financière de votre entreprise en cas de problème de santé vous affectant				
	<b>Se constituer une épargne de protection</b> Volonté de protéger ses proches en épargnant régulièrement				
	<b>Se prémunir contre les aléas de la vie (perte d'emploi, invalidité, décès)</b> Volonté d'être protégé pour les accidents et/ou aléas de la vie				
	<b>Protéger le conjoint survivant et/ou ses enfants</b> Volonté de protéger ses proches en cas de décès et/ou d'invalidité				
Retraite	<b>Se prémunir contre la dépendance</b> Volonté de se prémunir contre les risques financiers liés à la dépendance				
	<b>Couvrir les frais d'obèques</b> Volonté de constituer un capital en vue de couvrir les frais d'obèques				
	<b>Couvrir les frais de santé</b> Volonté de se protéger contre les risques financiers liés aux dépenses de santé				
	<b>Préparer votre retraite</b> Volonté d'anticiper le départ à la retraite en réalisant un placement à horizon de courte durée (sans besoin de disposer de ces disponibilités jusqu'à) et ainsi bénéficier d'un complément de revenu au moment de la cessation d'activité (via des rachats partiels ou une rente)				

**Se constituer des revenus réguliers**  
Volonté de se constituer un capital en vue de bénéficier à un certain horizon de revenus réguliers

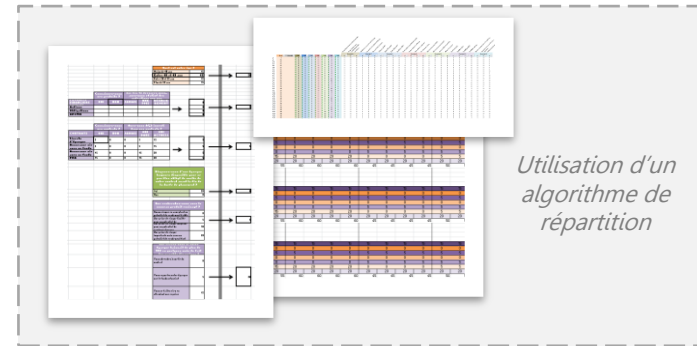
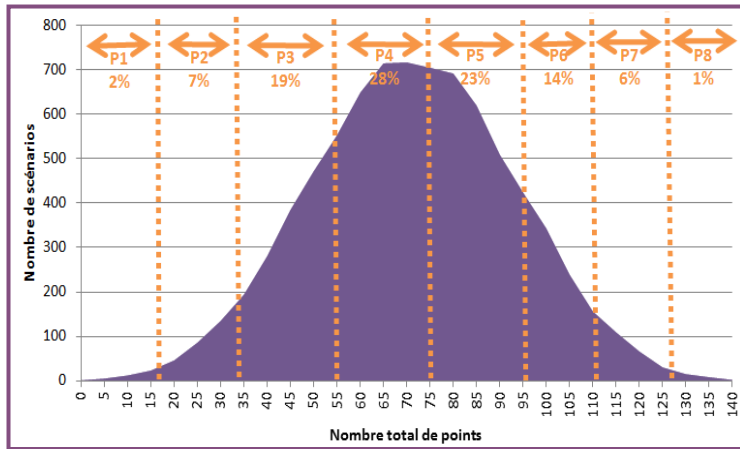
**Optimiser sa fiscalité**  
Volonté de préparer sa retraite dans un cadre fiscal spécifique



# Refonte de l'algorithme d'identification des profils de risque

## Elaboration d'un scoring adapté – 2/2

- Un premier scoring est élaboré. Puis à l'aide d'un algorithme permettant d'étudier toutes les combinaisons possibles, la répartition potentielle des prospects dans chacun des profils est évaluée.



L'allure normale de la courbe obtenue est satisfaisante et laisse penser que la distribution des points est équilibrée.

- Dans un second temps, à l'aide des résultats d'une enquête effectuée sur un échantillon de clients sur la base du questionnaire, le scoring est retravaillé pour être adapté à la population des assurés.

