



AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS

Impression à partir d'une page du site internet de l'AMF

07 janvier 2014

Préparer son rendez-vous avec un conseiller financier

Vous avez pris rendez-vous avec un conseiller financier car vous avez une somme d'argent à placer ou vous souhaitez constituer progressivement un capital. Avant de souscrire un placement, prenez le temps de préparer cet entretien. Voici quelques conseils.

Posez-vous les bonnes questions

Avant votre rendez-vous, ayez bien en tête le projet que vous souhaitez réaliser. Vous devez pour cela avoir réfléchi aux modalités de sa réalisation.

- Pourquoi souhaitez-vous placer cet argent ? [Quel est votre objectif ?](#)
- [Sur quelle durée](#) voulez-vous placer votre épargne ?
- De combien disposez-vous pour ce placement ? Quelle est votre capacité d'épargne ?
- Etes-vous prêt à prendre des risques pour obtenir un meilleur rendement de vos placements, et si oui, jusqu'où ?

INFOS PLACEMENTS : QUELLES SONT LES OBLIGATIONS DES CONSEILLERS ?

Un conseiller financier doit bien connaître votre projet d'épargne

Avant de vous proposer une solution d'épargne, un conseiller (votre banquier, un assureur ou un conseiller indépendant) se doit de bien comprendre votre projet afin de vous préconiser le placement le plus approprié.

Lors d'un entretien avec votre conseiller, vous devrez donc, en principe, répondre à des questions assez précises sur :

- votre situation professionnelle, personnelle et patrimoniale,
- votre objectif d'investissement, votre profil d'épargnant et notamment votre tolérance aux risques,
- vos connaissances et votre expérience financière.

Vous devez donc avoir réfléchi à ces éléments à l'avance pour pouvoir lui fournir des informations correctes sur votre situation. Vous devez notamment connaître : le montant

de vos revenus et de vos dépenses courantes, vos charges, votre patrimoine financier (les placements que vous détenez déjà, etc.) et immobilier...

Avoir les idées claires avant de souscrire

Les visites « mystère » organisées dans les agences bancaires par l'AMF montrent que les conseillers n'approfondissent pas toujours assez les entretiens. Pour bénéficier d'un conseil adapté, il est donc important d'avoir les idées claires sur votre projet, votre situation financière, sur ce que vous voulez et ce que vous ne voulez pas. Vous serez d'autant plus apte à refuser un placement qui ne vous conviendrait pas !

Mots clés

PRESTATAIRES FINANCIERS

SUR LE MÊME THÈME

 S'abonner à nos alertes et flux RSS

ARTICLE BIEN INVESTIR

19 octobre 2018

Définir son objectif
d'épargne pour bien
choisir son placement



GUIDE ÉPARGNANT

PRESTATAIRES FINANCIERS

27 novembre 2017

Pourquoi mon
banquier me pose-t-il
toutes ces questions ?



ARTICLE BIEN INVESTIR

07 janvier 2014

Poser les bonnes
questions à son
conseiller financier



Mentions légales :

Responsable de la publication : Le Directeur de la Direction de la communication de l'AMF. Contact :
Direction de la communication, Autorité des marchés financiers - 17, place de la Bourse - 75082 Paris
Cedex 02

