



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

16 mars 2023

Conseil bancaire : comment se passe la commercialisation des produits financiers ?

L'AMF mène régulièrement des « visites mystère » afin d'avoir une vision concrète de la commercialisation des produits financiers dans les grands réseaux bancaires. Deux profils d'épargnants sont testés : l'un ne souhaitant pas de produits risqués, l'autre acceptant de prendre des risques dans l'espoir d'obtenir un meilleur rendement. Questionnaire client, proposition commerciale, frais, etc : voici les principaux enseignements de la dernière série de visites mystère.

LA QUALITÉ DU CONSEIL BANCAIRE

L'Autorité des marchés financiers mène depuis 2010 des campagnes de « visites mystère ». Objectif : avoir une vision concrète de la commercialisation des produits financiers dans les grands réseaux bancaires français (*).



2 PROFILS D'ÉPARGNANTS

2 types d'épargnants sollicitent une nouvelle banque pour bénéficier d'un conseil patrimonial



MADAME « PHILE »

souhaite un rendement attractif
quitte à prendre des risques



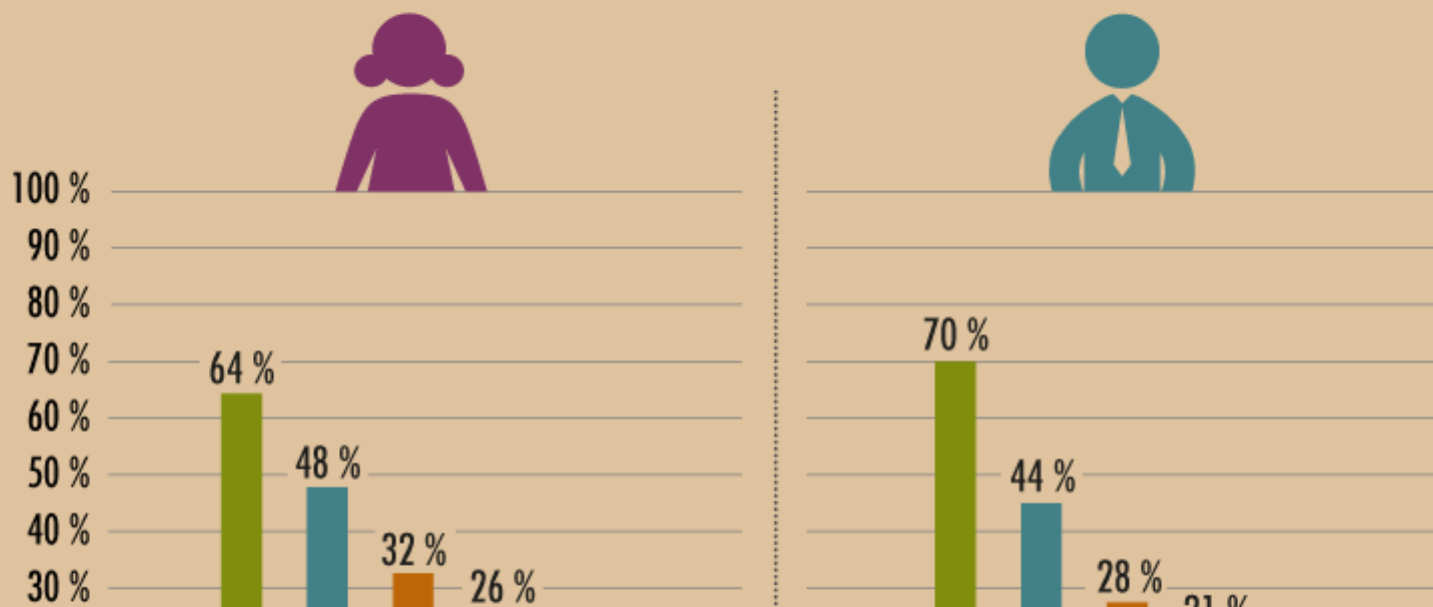
MONSIEUR « PHOBE »

n'aime pas le risque mais est prêt à
en prendre un peu pour améliorer le
rendement de ses placements



DES CONSEILS DANS L'ENSEMBLE EN ADÉQUATION AVEC LE PROFIL...

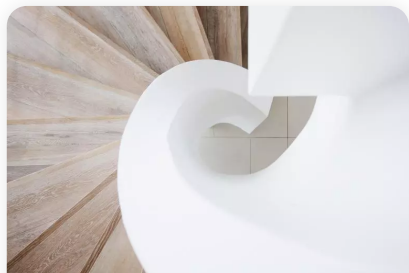
Fréquence des principales propositions commerciales



Mots clés

EPARGNE DE LONG TERME

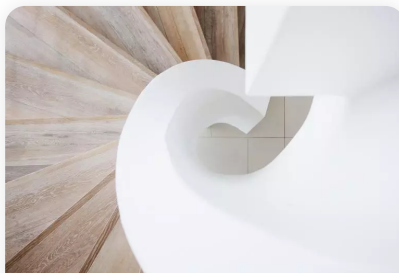
SUR LE MÊME THÈME

 S'abonner à nos alertes et flux RSS

ARTICLE BIEN INVESTIR

19 octobre 2018

Pourquoi mon
banquier me pose
toutes ces questions ?



ARTICLE BIEN INVESTIR

19 octobre 2018

Rendement et risque,
deux inséparables



GUIDE ÉPARGNANT

BIEN INVESTIR

25 janvier 2018

S'informer sur... Les
frais liés à vos
investissements
financiers



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