

Personal Investment Assistant (PIA)

Règlement

Introduction

Le Personal Investment Assistant ou 'PIA' est l'approche développée par la Banque Nagelmackers S.A., ci-après 'la banque', en matière de conseil en investissements, en ce compris la gestion discrétionnaire de portefeuille.

La banque fournit du conseil en investissements sur base non-indépendante, ce qui signifie qu'elle n'effectue pas une analyse complète du marché lors de la sélection des instruments financiers pouvant répondre à vos objectifs d'investissement. Cette analyse ne se limite toutefois pas aux instruments financiers dont la banque assure la gestion (fonds d'investissement dont la banque assure la gestion) et/ou qui seraient émis par des entités ayant des liens contractuels ou économiques étroits avec la banque.

Afin de pouvoir fournir des conseils en investissements tant en matière d'instruments financiers qu'en produits d'assurances placements (ci-après dénommés ensemble 'produits financiers' ou 'investissements') et/ou des conseils en services de gestion discrétionnaire de portefeuille au client et d'agir dans son meilleur intérêt, la banque est tenue de collecter auprès du client les informations nécessaires lui permettant de déterminer son profil d'investisseur. Ces informations concernent notamment sa situation financière, sa préférence et sa tolérance face aux risques financiers ainsi que sa connaissance et son expérience des produits financiers.

La banque est tenue de collecter ces différentes informations en application de la réglementation concernant les marchés d'instruments financiers (aussi communément appelée 'MiFID') et concernant la distribution de produits d'assurances placements (aussi communément appelée 'IDD'). Il appartient toutefois au client de lui fournir les informations les plus précises, complètes et actuelles possible. C'est essentiel pour assurer la pertinence des conseils en investissements que la banque lui soumettra dans le cadre de PIA. Ces informations sont notamment reprises dans un document récapitulatif soumis à sa signature.

Ensuite, sur la base de ces informations, la banque évalue grâce à PIA si la composition du portefeuille Nagelmackers du client correspond à son profil d'investisseur. Si ce n'est pas le cas, la banque lui recommande les transactions de vente qui permettent d'atteindre ou, pour autant que la nature des services et produits dont dispose le client le permette, à tout le moins d'améliorer cette adéquation. Enfin, en fonction du montant qu'il souhaite investir et de ses objectifs spécifiques pour cet investissement (comme, par exemple, sa durée), la banque lui recommande des produits adéquats.

Le présent Règlement 'PIA - Les étapes du conseil en investissements' fournit au client une information complète sur la méthode appliquée dans le cadre de PIA et sur la manière dont les données qu'il fournit sont utilisées par la banque dans ce cadre.

Situation financière

Afin d'évaluer la situation financière d'un client personne physique, la banque lui demande de fournir une évaluation la plus précise possible des éléments suivants :

- l'étendue de son patrimoine mobilier, détenu tant auprès de la banque qu'auprès d'autres institutions financières ;
- l'étendue de son patrimoine immobilier, à l'exclusion de son habitation personnelle ;
- ses revenus mensuels moyens (salaires, revenus de remplacement, intérêts, loyers...);
- ses dépenses mensuelles moyennes (mensualité de crédit, dépenses de la vie courante, charge de famille, plans d'investissement périodiques...);
- sa capacité d'épargne mensuelle moyenne.

Pour les clients personnes morales et associations de fait, le questionnaire porte notamment sur les éléments suivants :

- une évaluation du montant des liquidités disponibles ;
- une évaluation du montant des engagements financiers à court terme ;
- l'existence d'un patrimoine immobilier autre que celui affecté à l'exercice de ses activités courantes.

Ces informations permettent notamment à la banque d'évaluer raisonnablement si, même en cas d'éventuelles pertes, les investissements du client ne l'empêcheront pas de pouvoir faire face à quelques dépenses imprévues.

Concrètement, en fonction du résultat de l'analyse de la situation financière, la banque peut conseiller de conserver une réserve de liquidité composée entre autres de comptes d'épargne et/ou d'autres produits financiers directement disponibles. Si la banque estime que le montant que le client souhaite allouer à cette réserve de liquidité est insuffisant au regard de l'évaluation de sa situation financière, elle devra s'abstenir de lui fournir un conseil en investissements ou, le cas échéant, elle devra déconseiller une opération envisagée.

Le client peut librement constituer cette réserve de liquidités tant chez/via Nagelmackers qu'auprès d'une autre institution financière.

L'analyse de la situation financière peut également avoir comme conséquence que la banque limitera d'office la partie du portefeuille disponible pour des investissements dans des produits dynamiques et ce, indépendamment du risque financier que le client accepte de prendre. Il peut en effet s'avérer être judicieux de limiter les risques pris sur les marchés lorsque la situation financière du client ne le permet raisonnablement pas et ce, même s'il exprime une préférence élevée et une grande tolérance aux risques financiers (voir : Tempérament d'investisseur & profil de risque).

La détermination de la capacité d'épargne mensuelle moyenne d'une personne physique permet par ailleurs à la banque d'apprécier la possibilité de lui conseiller des plans

d'investissement périodiques. Pour les personnes morales, ce sont l'évolution future attendue de ses liquidités et le rapport entre ses revenus et ses charges qui sont pris en considération pour ce faire.

La situation financière est toujours une donnée individuelle et unique, que le conseil soit donné à une personne seule ou à un groupe de personnes.

Il en résulte que lorsqu'un conseil est donné à un groupe de personnes (compte commun), la situation financière (initiale et son évolution ultérieure) de chaque personne composant le groupe est prise en compte et peut avoir une influence sur le profil de risque du groupe dans son ensemble et, par conséquent, sur les conseils qui lui sont donnés par la banque. L'analyse de la situation financière étant un élément que la banque doit obligatoirement prendre en considération dans le cadre du conseil en investissements, obtenir un conseil pour un groupe implique que des réponses données par chaque membre du groupe sur leur situation financière seront accessibles par les autres membres du groupe.

La banque n'est naturellement pas en mesure de vérifier si toutes les réponses données par le client concernant sa situation financière sont correctes et complètes. Elle attire donc son attention sur le fait qu'elle ne peut fournir des conseils en investissements que sur la base des réponses qui lui ont été fournies et invite donc le client à fournir des informations précises, complètes et les plus proches possible de la réalité.

La banque n'est donc pas responsable si les conseils en investissements donnés au client devaient s'avérer être inadéquats parce qu'ils sont fondés sur des informations inexactes ou lacunaires fournies à la banque (à titre d'exemple, déclarer des dépenses et charges plus faibles qu'elles ne le sont en réalité engendre une augmentation artificielle de la capacité d'épargne).

Connaissance et expérience des produits financiers

Lorsque la banque fournit des conseils en investissements ou des services en gestion discrétionnaire de portefeuille à un client professionnel au sens des réglementations 'MiFID' et 'IDD', elle est autorisée à présumer que le client dispose du niveau requis d'expérience et de connaissances et elle n'est donc pas tenue de recueillir des informations sur ces éléments. Pour tous les autres clients, avant de pouvoir fournir des conseils en investissements ou des services en gestion discrétionnaire de portefeuille, la banque doit apprécier le degré de connaissance et d'expérience du client en matière de produits financiers.

Pour ce faire, elle mesure la connaissance et l'expérience du client par type de produit en regroupant de manière claire et non équivoque, par catégories, des produits financiers pouvant être raisonnablement considérés comme similaires notamment quant à leur nature, aux risques liés et à leur potentiel de rendement.

Le résultat d'un test de connaissance est un élément pris en considération par la banque afin d'apprécier les produits financiers qui peuvent être vendus au client. En effet, à défaut de connaissance d'un produit, la banque ne conseillera naturellement pas au client de l'acheter mais elle pourrait - en fonction de la nature du produit - devoir également s'abstenir de le vendre même lorsque le client agit sous sa seule responsabilité en dehors d'un conseil positif de la banque.

L'expérience quant à elle s'acquiert petit à petit avec le temps. Par conséquent, un manque d'expérience dans un produit n'empêche pas la banque de le conseiller à l'achat mais dans des proportions limitées, déterminées en fonction de la nature du produit (notamment sa complexité et la diversification du risque).

Lorsqu'une personne agit au nom et pour le compte d'une ou plusieurs autre(s) personne(s), par exemple en qualité de mandataire d'une personne ou d'un groupe de personnes, de représentant légal d'un enfant mineur, d'une personne juridiquement incapable ou d'une personne morale, ce sont les connaissances et expériences de la personne qui agit au nom et pour le compte du client qui seront uniquement prises en considération par la banque (dans le cadre de ce contrôle de connaissance et d'expérience, la personne de référence est en effet la personne qui reçoit le conseil et exécute - le cas échéant - les transactions au nom et pour le compte d'une ou de plusieurs autres).

Si, en raison de dispositions légales, statutaires ou contractuelles, plusieurs mandataires ou représentants légaux doivent obligatoirement agir conjointement pour représenter valablement un client, les connaissances et expériences de chacun d'entre eux devront être prises en considération par la banque. A titre d'illustration, il en découle que le manque de connaissance d'un représentant légal ne pourra pas être compensé par la connaissance qu'aurait l'autre représentant légal ; dans une telle hypothèse, à défaut pour les deux représentants légaux de disposer d'une connaissance suffisante, le client sera considéré comme ne disposant pas de la connaissance suffisante.

Tempérament d'investisseur et profil de risque

Si le tempérament d'investisseur est la combinaison de la préférence du client en matière de risques financiers et de sa tolérance face aux risques financiers. Afin de les déterminer, la banque évalue avec le client, d'une part, le risque financier théorique qu'il accepterait de prendre sur ses investissements combiné au rendement théorique qu'il en attend et, d'autre part, son attitude en cas de fluctuation importante de la valeur de ses investissements.

A cette occasion, la banque veillera également à ce que les réponses données aux questions de préférence et de tolérance en matière de risques financiers ne soient pas contradictoires. Si cela devait être le cas, la banque inviterait alors le client à reconsidérer ses réponses (par exemple, accepter de prendre un risque théorique très élevé n'est pas compatible avec une réaction de panique en cas de chute des marchés).

Ces questions ont pour objectif de déterminer avec le plus de précision possible le tempérament d'investisseur qui constitue un des éléments du profil de risque du client. Il est important de relever que les éléments de risques et de rendements exprimés dans

les questions de profilage sont donnés à titre indicatif. Il en découle que la banque ne peut pas garantir que le rendement exprimé dans ces questions sera atteint ni que le portefeuille du client pris dans son ensemble ou l'un ou plusieurs de ses produits en particulier ne souffrira/souffriront pas d'une baisse de valeur supérieure à celle théoriquement tolérée. Un rendement plus élevé que celui exprimé est également toujours possible.

§2 Les réponses à ces questions, combinées à la situation financière et à d'autres éléments pertinents (exemple : si le profil est établi au nom et pour le compte d'un enfant mineur), permettent à la banque de déterminer le profil de risque susceptible de correspondre le mieux au client. Lorsque, nonobstant le risque financier théorique que le client accepte de prendre, le niveau de risque de son profil est limité par sa situation financière, l'amélioration de sa situation financière pourrait engendrer une adaptation automatique de son profil de risque vers un niveau de risque plus élevé (toujours dans les limites des réponses données en matière de préférence et de tolérance en matière de risques financiers).

Dans certains cas particuliers, comme lorsqu'un conseil est donné à une personne juridiquement incapable à l'intervention de son représentant légal ou à une entité publique, un profil de risque spécifique plus défensif pourrait être déterminé tenant compte du statut particulier de la personne concernée.

Ce profil de risque fixe les limites de risque du portefeuille Nagelmackers du client. Il se compose, selon les cas, d'une partie investie en produits défensifs (incluant l'éventuelle réserve de liquidités pour imprévus) et d'une partie investie en produits dynamiques.

§3 La détermination du profil de risque s'opère au niveau d'une entité de référence.

Dès lors, le profil de risque d'une personne seule sera déterminé par la banque en tenant uniquement compte de son tempérament d'investisseur et de sa situation financière alors que le profil de risque d'un groupe de personnes (compte commun) sera déterminé par la banque en tenant compte du tempérament d'investisseur et de la situation financière de chaque membre du groupe.

Pour déterminer le tempérament d'investisseur d'un groupe de personnes, ses membres peuvent décider de répondre ensemble aux questions portant sur la préférence et sur la tolérance en matière de risques financiers. Dans un tel cas, il y aura une réponse commune pour le groupe dans son ensemble qui ne pourra être adaptée ultérieurement que de commun accord. A défaut d'accord sur une réponse commune, chaque membre du groupe sera invité à répondre individuellement aux questions de préférence et de tolérance en matière de risques financiers pour les avoirs à investir par le groupe. Partant des réponses de chaque membre, qui seront visibles pour les autres membres du groupe, la banque déterminera un tempérament d'investisseur pour le groupe, dans le strict respect des réponses individuelles les plus prudentes (exemple : si un membre du groupe souhaite prendre un risque élevé là où un autre se montre particulièrement prudent, la prudence s'imposera à tout le groupe). En ce sens, la présence d'une personne spécialement protégée (personne sous protection judiciaire, enfant mineur) pourrait avoir un impact majeur sur la détermination du tempérament d'investisseur du groupe dans son ensemble.

Lorsqu'une personne est simultanément cliente à titre individuel et dans un groupe de personnes, les réponses qu'elle donne en matière de préférence et de tolérance en matière de risques financiers pour déterminer son profil de risque individuel sont totalement indépendantes des réponses données pour déterminer le profil de risque du groupe. En effet, la préférence et la tolérance aux risques financiers d'une personne peuvent être très différentes selon qu'elles concernent son patrimoine individuel ou un patrimoine détenu en commun avec d'autres personnes. Ce patrimoine commun peut en effet avoir des finalités totalement différentes du patrimoine individuel.

En outre, comme mentionné plus haut (voir chapitre sur la situation financière), la situation financière (initiale et son évolution ultérieure) de chaque personne composant le groupe est prise en compte et peut avoir une influence sur la détermination du profil

La banque classe les différents types de produits financiers sur la base du risque qu'ils présentent pour l'investisseur en tenant compte, pour ce faire, d'une combinaison d'éléments liés notamment à la nature du produit, à ses caractéristiques et à son SRRI ou SRI. Cette méthodologie permet à la banque de classer les produits dans deux grandes catégories : les produits dynamiques et les produits défensifs.

Produits dynamiques : produits qui, vu leur nature et/ou leur SRRI/SRI supérieur ou égal à 4 (≥ 4), sont considérés comme des investissements mettant l'accent sur la maximalisation du rendement à long terme moyennant une prise de risque élevée pouvant entraîner une perte importante des montants investis. Il s'agit notamment des comptes et des produits structurés et/ou à durée déterminée libellés en devises, des produits structurés avec SRI ≥ 4 offrant une garantie ou une protection partielle du capital investi à l'échéance finale, des produits structurés sans garantie ou protection du capital, les fonds de placement avec SRRI ≥ 4 (fonds obligataires, fonds d'actions, trackers, hedge fund...), des assurances-placement de la branche 23 investies dans des fonds de placement avec SRRI ≥ 4 , les actions et les obligations individuelles et tout autre produit présentant une exposition au risque équivalente à celle des produits cités.

Produits défensifs : produits qui, vu leur nature et/ou leur SRRI/SRI inférieur à 4 (< 4), sont considérés comme des investissements mettant l'accent sur la modération du risque en capital en contrepartie d'un rendement potentiel limité. Il s'agit notamment des comptes d'épargne, des comptes à terme libellés en euro, des assurances-épargne de la branche 21 ou 26, des produits structurés libellés en euro offrant une garantie ou une protection du capital investi à l'échéance finale (par l'émetteur ou, le cas échéant, par un tiers-garant), des produits structurés libellés en euro avec SRI < 4 offrant une garantie ou une protection partielle du capital investi à l'échéance finale, les fonds de placement avec SRRI < 4 (fonds obligataires, trackers...), des assurances-placement de la branche 23 investies

dans des fonds de placements avec SRRI < 4 et tout autre produit présentant une exposition au risque équivalente à celle des produits cités. Ces produits, bien que considérés comme défensifs, peuvent néanmoins comporter un risque de capital (par exemple en cas de faillite de l'émetteur) qui peut engendrer une perte du capital investi.

SRRI : SRRI est l'acronyme de Synthetic Risk and Reward Indicator ou indicateur synthétique de risque et de performance associé à un fonds de placement (fonds est le nom communément donné à un Organisme de Placement Collectif qui prend la forme d'une SICAV, d'un compartiment de SICAV ou d'un fonds commun de placement). Le SRRI, qui tient compte du risque de marché (volatilité), s'exprime sous la forme d'un nombre entier de 1 (pour les solutions les moins risquées mais présentant un rendement potentiellement plus faible) à 7 (pour les solutions les plus risquées mais présentant un rendement potentiellement plus élevé). Le SRRI est un indicateur qui ne tient pas compte de manière optimale de tout risque théoriquement possible (comme par exemple, le risque de crédit, de liquidité ou de change).

SRI : SRI est l'acronyme de Summary Risk Indicator ou indicateur synthétique de risque associé aux produits financiers (en ce compris d'assurance) dont la valeur dépend de la performance de valeurs de référence ou d'actifs dans lesquels le client n'investit pas directement (exemple : obligation structurée investissant dans un panier d'actions en sous-jacent). Il ne s'applique toutefois à ce jour pas aux fonds de placement, déjà soumis au SRRI dont les paramètres de calcul ne sont pas identiques. Le SRI, qui tient compte du risque de marché (volatilité) et du risque de crédit (capacité de remboursement de l'émetteur) sur la période de détention recommandée du produit, s'exprime sous la forme d'un nombre entier de 1 (pour les solutions les moins risquées) à 7 (pour les solutions les plus risquées). Le SRI est un indicateur qui ne tient pas compte de manière optimale de tout risque théoriquement possible (comme par exemple, le risque de liquidité ou de change).

Volatilité : la volatilité indique la variation de la valeur d'un produit financier. Elle est fondée sur les écarts de valeur du produit par rapport à la moyenne des cours historiques de ce produit sur une période de référence. Cet élément permet donc de constater la mesure dans laquelle la valeur du produit peut fluctuer, à la hausse comme à la baisse, par rapport à son cours historique moyen. Cette donnée est mise à jour régulièrement et fournit une indication quant au risque d'un produit ou d'un portefeuille (une fluctuation/volatilité importante engendre un risque plus élevé qu'une fluctuation limitée).

Portefeuille de référence : il s'agit du portefeuille théorique adapté au profil de risque du client et dont la composition est exprimée en pourcentage de produits défensifs (incluant l'éventuelle réserve de liquidité pour imprévus) d'une part et en pourcentage de produits dynamiques d'autre part. A titre d'exemple, le portefeuille de référence d'un investisseur considéré comme 'prudent' est composé de 35% de produits dynamiques maximum. En terme de risque et de volatilité, la composition théorique la plus risquée possible pour un tel portefeuille est donc de 35% de produits dynamiques ayant un SRRI de 7 et 65% de produits défensifs ayant un S(R)RI de 3. A cette composition théorique correspond un S(R)RI maximum pondéré de 4,4 et donc une volatilité maximale de 12%.

Réserve de liquidité : montant devant raisonnablement permettre au client de pouvoir faire face à quelques dépenses imprévues même en cas d'éventuelles pertes sur ses produits financiers chez ou via Nagelmackers. Ce montant peut être composé de comptes d'épargne et/ou d'autres produits directement disponibles. Lorsque la réserve de liquidité est détenue chez Nagelmackers, les produits qui la composent font partie des produits défensifs du portefeuille du client.

Répartition défensive/dynamique dans les fonds de fonds (ou fonds profilés) gérés par Nagelmackers : les fonds de fonds (exemple : un fonds de fonds balanced) sont des fonds très diversifiés tant sur un plan sectoriel que géographique qui investissent partiellement en produits défensifs et partiellement en produits dynamiques. La banque, en sa qualité de gestionnaire, en connaît la composition exacte et la politique d'investissement. Pour déterminer l'adéquation des fonds de fonds par rapport au portefeuille de référence du client, la banque ne tient pas compte du SRRI propre à chaque fonds mais prend leur composition effective en considération. En conséquence, le montant investi par un client dans un tel fonds de fonds sera considéré comme étant investi partiellement dans des produits dynamiques et partiellement dans des produits défensifs en fonction de sa composition effective. Cette adéquation est alors déterminée sur la base d'un SRRI moyen pondéré (et de la volatilité qui en résulte) calculé sur la base du SRRI des actifs sous-jacents dans lesquels le fonds investit. Le suivi rigoureux du SRRI pondéré et de la volatilité découlant des investissements sous-jacents permet à la banque de s'assurer que la composition du fonds ne dépasse jamais la composition théorique la plus risquée du portefeuille de référence équivalent en terme de SRRI moyen pondéré et de volatilité.

A titre d'exemple, pour qu'un fonds de fonds de type 'conservative' corresponde au profil d'un investisseur prudent (35 % de produits dynamiques maximum), il est requis que le SRRI moyen maximum pondéré du fonds ne dépasse pas 4,4 et donc une volatilité maximale de 12% (voir également l'explication donnée concernant le portefeuille de référence).

Gestion discrétionnaire et gestion conseil : la détermination de la répartition entre produits défensifs et dynamiques des avoirs investis dans le cadre d'un contrat de gestion discrétionnaire ou de gestion conseil suit la même logique que celle appliquée aux fonds de fonds gérés par la banque. A titre d'exemple, un portefeuille géré dans le cadre d'un contrat de gestion discrétionnaire ou de gestion conseil ayant, tenant compte de investissements sous-jacents, un SRRI maximum pondéré de 5,6 et donc une volatilité maximale de 16% sera considéré comme adéquat avec un portefeuille de référence investissant maximum 65% en produits dynamiques et dont la composition théorique la plus risquée ne peut pas dépasser ces maxima (voir également l'explication donnée concernant le portefeuille de référence).

de risque du groupe dans son ensemble et, par conséquent, sur les conseils qui lui sont donnés par la banque. Dès lors, nonobstant le risque financier théorique accepté par le groupe, le niveau de risque du profil du groupe peut être limité par la situation financière d'un de ses membres. Par la suite, l'amélioration de la situation financière de ce membre pourra engendrer une adaptation automatique du profil de risque du groupe vers un niveau de risque plus élevé (toujours dans les limites des réponses en matière de préférence et de tolérance en matière de risques financiers).

Analyse de portefeuille et conseil de vente

L'analyse de portefeuille et le conseil en investissements s'opèrent au niveau d'un portefeuille de référence, composé de l'ensemble des avoirs dont la/les personne(s) concernée(s) est/sont titulaire(s) auprès de la banque, tenant compte des avoirs le cas échéant investis dans le cadre d'un contrat de gestion de portefeuille discrétionnaire ou de gestion conseil. Dès lors, l'analyse et le conseil pour une personne seule tiennent compte exclusivement de tous les avoirs dont elle est seule titulaire chez Nagelmackers (indépendamment des avoirs dont elle pourrait être aussi cotitulaire avec d'autres personnes), alors que l'analyse et le conseil pour un groupe de personnes tiennent exclusivement compte de tous les avoirs communs dont tous les membres du groupe sont ensemble cotitulaires chez Nagelmackers (indépendamment des avoirs dont chaque membre du groupe pourrait, par ailleurs, être seul titulaire ou cotitulaire au sein d'un autre groupe de personnes).

Se fondant sur les informations fournies par le client et, le cas échéant, son représentant légal en matière de situation financière, de tempérament d'investisseur et de connaissance et d'expérience en matière de produits financiers, la banque évalue l'adéquation de son portefeuille Nagelmackers avec le profil de risque qui en découle. Si le résultat de cette analyse laisse apparaître des éléments inadéquats, la banque conseille au client, par un système d'alerte, de ne pas conserver son portefeuille en l'état.

Les alertes fondamentales sont celles qui nécessitent d'opérer un changement immédiat dans la composition du portefeuille alors que les alertes informatives sont celles qui ne nécessitent pas d'opérer un tel changement.

Si l'analyse de portefeuille engendre des alertes fondamentales, la banque conseillera la vente de certains produits qui sont en portefeuille dans le but de remédier à ces alertes. La sélection des produits à vendre sera effectuée automatiquement sur la base d'un classement de vente ('ranking de vente') établi par la banque. L'objectif est de remédier à la situation en restaurant ou, sauf si le client est investi dans le cadre d'un contrat de gestion de portefeuille discrétionnaire, à tout le moins partiellement, aux alertes fondamentales relevées. Si tel est le cas, la banque conseillera au client l'exécution des transactions qu'il souhaite exécuter. A défaut, la banque l'en informera en lui déconseillant l'exécution de ces transactions.

Si le client ne souhaite pas suivre le conseil de la banque et souhaite adapter, totalement ou partiellement, la proposition de vente faite par la banque, celle-ci analysera si les transactions que le client souhaite effectuer permettent de répondre totalement ou, sauf si le client est investi dans le cadre d'un contrat de gestion de portefeuille discrétionnaire, à tout le moins partiellement, aux alertes fondamentales relevées. Si tel est le cas, la banque conseillera au client l'exécution des transactions qu'il souhaite exécuter. A défaut, la banque l'en informera en lui déconseillant l'exécution de ces transactions.

Lorsque le client est investi dans le cadre d'un contrat de gestion de portefeuille discrétionnaire, la banque doit, dans le cadre de l'exercice de son mandat de gestion des fonds du client, prendre toutes les mesures raisonnables permettant de s'assurer à tout moment du respect de l'adéquation entre le portefeuille Nagelmackers total du client et son profil de risque. Il en découle que lorsque certaines alertes fondamentales sont détectées, la banque avertira le client et lui fournira un conseil afin d'y remédier. Dans ce cadre, une simple amélioration de la situation est insuffisante (par exemple, si en raison de produits financiers détenus par le client chez ou via Nagelmackers en

Alertes fondamentales

- **Alerte réserve liquide** : cette alerte est générée lorsque la réserve de liquidités dans le portefeuille est insuffisante.
- **Alerte de pondération** : cette alerte est générée lorsque la proportion de produits dynamiques dans le portefeuille est excessive. Toutefois, tant que le dépassement n'excède pas 2,5% du maximum requis, l'alerte demeure informative.
- **Alerte de concentration** : cette alerte, liée à un manque de diversification, est générée lorsque le montant total investi dans un même produit est excessive au regard de la valeur totale du portefeuille. Le niveau à partir duquel l'alerte de concentration se déclenche varie selon la nature du produit (exemple : un portefeuille entier peut être investi dans un fonds de fonds diversifié mais pas dans une seule et unique obligation). Toutefois, tant que le dépassement reste limité, l'alerte demeure informative.
- **Alerte avis négatif fort** : cette alerte est générée lorsque la banque estime qu'un risque majeur est associé au produit concerné tel qu'un risque de crédit majeur émis sur l'émetteur du produit.

Alertes informatives

- **Alerte de connaissance** : cette alerte est générée pour les produits que le client ou, selon le cas, son représentant légal ou son mandataire ne connaît pas (assez) ou pour lesquels la banque ignore le niveau des connaissances.
- **Alerte d'expérience** : cette alerte est générée pour les produits que le client ou, selon le cas, son représentant légal ou son mandataire n'a pas (suffisamment) expérimenté ou pour lesquels la banque ignore le niveau d'expérience.
- **Alerte avis négatif informatif** : cette alerte, liée à la performance et aux perspectives d'un produit, est notamment générée lorsque la banque estime que le produit ne présente pas de potentiel.

Spécifiquement dans le cadre des services de gestion de portefeuille discrétionnaire, les alertes de connaissance et d'expérience sont considérées comme des alertes fondamentales.

Ranking de vente

Le conseil automatique de vente de la banque est basé sur la logique suivante :

- **Alerte avis négatif fort** : conseil de vente de la totalité du produit.
- **Alerte de concentration** : conseil de vente partielle du produit pour revenir dans des limites de concentration acceptables.
- **Alerte réserve liquide & alerte de pondération** : si ces alertes ne sont pas déjà solutionnées par les ventes conseillées pour répondre aux autres alertes, la banque conseillera en principe la vente de produits en portefeuille en tenant compte d'une approche risque. A titre d'exemple, la vente d'un produit pour lequel un manque de connaissance est constaté sera prioritaire. Le critère suivant sera le risque lié au produit concerné et, en cas d'égalité de risque, le montant investi par le client dans chaque produit. Toutefois, des exceptions à ce ranking peuvent s'appliquer dans l'intérêt du client notamment tenant compte de la nature du produit (ex. éviter la vente anticipée d'un produit d'épargne pension) ou si, pour certains produits déterminés, un montant minimum d'investissement est requis avec comme conséquence que leur vente partielle entraînerait l'obligation de vendre toute la position.
- **Client mixte** : lorsqu'un client est investi en gestion de portefeuille discrétionnaire et est titulaire par ailleurs de produits financiers chez ou via Nagelmackers en dehors de ce contrat de gestion, le ranking de vente aura pour objectif de remédier aux alertes fondamentales afin de permettre la poursuite de l'exécution du contrat de gestion de portefeuille discrétionnaire. Il en découle que le conseil de vente visera en priorité les investissements en dehors du contrat de gestion de portefeuille discrétionnaire. A titre secondaire, en cas d'alerte de pondération, la banque pourra également conseiller une diminution du pourcentage maximal investissable en gestion dans des produits dynamiques (adaptation du profil du portefeuille placé en gestion discrétionnaire).

dehors du contrat de gestion, le maximum de produits dynamiques recommandé dans son portefeuille Nagelmackers total est dépassé, une action devra obligatoirement être entreprise pour le rééquilibrer). A défaut pour le client de prendre les mesures qui s'imposent pour répondre aux alertes fondamentales détectées, notamment en suivant le conseil donné, la banque pourrait être contrainte de suspendre ou de mettre fin au contrat de gestion de portefeuille discrétionnaire.

Si l'analyse du portefeuille du client engendre uniquement des alertes informatives ou n'engendre aucune alerte quelconque, la banque ne proposera pas spontanément de vendre certains produits. Toutefois, si le client souhaite néanmoins vendre certains de ses produits, ces transactions pourront être conseillées dans la mesure où elles n'ont pas pour effet d'engendrer des alertes fondamentales. A titre d'exemple, sauf pour les investissements effectués dans le cadre d'un contrat de gestion de portefeuille discrétionnaire, la banque informera le client de son manque de connaissance dans un produit qu'il a en portefeuille mais ne proposera pas automatiquement de le vendre pour cette raison.

Sauf engagements spécifiques découlant d'un contrat de gestion de portefeuille discrétionnaire ou de gestion conseil, la banque procédera au moins annuellement à l'analyse décrite ci-dessus afin d'évaluer périodiquement l'adéquation du portefeuille du client avec son profil de risque. Le client sera spontanément informé du résultat de cette analyse.

Conseil d'achat

Lorsque le client dispose de montants à investir et/ou d'une capacité d'épargne, la banque peut lui conseiller d'acheter les produits financiers les mieux adaptés à sa situation en parcourant les étapes décrites ci-dessous.

Tout d'abord, la banque détermine avec lui les liquidités dont il dispose pour effectuer un achat.

En vue d'effectuer un achat unique, les liquidités disponibles sur les comptes d'épargne et d'investissement chez Nagelmackers, celles que le client souhaite transférer d'une autre institution financière et celles produites par les ventes envisagées sont cumulées et déterminent le montant maximum qui peut être investi. Le montant de la réserve de liquidités demeure à tout moment exclu des liquidités disponibles pour effectuer un investissement.

En vue d'effectuer des achats récurrents dans le cadre d'un plan d'investissement périodique (exemple : investir mensuellement un montant fixe dans un fonds d'investissement déterminé), c'est l'analyse de la capacité d'épargne qui permet de déterminer le montant maximum qu'une personne physique peut raisonnablement investir périodiquement. Pour les personnes morales, ce sont l'évolution future attendue de ses liquidités et le rapport entre ses revenus et ses charges qui sont pris en considération pour ce faire.

Ensuite, la banque se renseigne sur les caractéristiques essentielles de l'achat envisagé par le client. Selon qu'il s'agisse d'un achat unique ou périodique, la banque se renseigne sur le montant qu'il souhaite effectivement investir (tenant compte du maximum disponible), de la durée pendant laquelle il est prêt à conserver cet investissement (ou chaque investissement s'il s'agit d'un investissement périodique), de sa préférence en matière de risque et de rendement pour cet investissement spécifique, de son souhait d'espérer pouvoir en retirer un revenu périodique (intérêts, dividendes) et de son souhait d'exclure ou non des produits dont le cours n'est pas exprimé en euro.

Les réponses à ces questions, combinées aux réponses données en matière de situation financière, de tempérament d'investisseur et de connaissance et d'expérience en matière de produits financiers et à la composition effective de son portefeuille Nagelmackers permettent à la banque de faire le cas échéant, une proposition d'investissement.

Ce conseil en investissements est généré de manière automatique et tient compte de l'ensemble des données mentionnées ci-dessus. Cette proposition d'investissement initiale est discutée et, le cas échéant, adaptée et/ou affinée dans le cadre de l'entretien

en investissement entre le conseiller et le client. En cas d'adaptation, la banque vérifiera toujours si la proposition adaptée selon les souhaits ou les besoins spécifiques du client reste adéquate pour lui. Si ce n'est pas le cas et que les transactions qui en découlent sont de nature à générer des alertes fondamentales dans son portefeuille Nagelmackers, la banque lui déconseillera de les exécuter (exemple : achat excessif de produits dynamiques).

Il est toutefois possible que la composition du portefeuille du client ne permette pas à la banque de lui fournir un conseil d'achat. Ce sera le cas si, même en tenant compte des transactions de vente envisagées, des alertes fondamentales subsistent dans le portefeuille avant le conseil d'achat. Dans un tel cas, sauf si le client souhaite transférer des liquidités venant d'une autre institution financière, la banque ne sera pas en mesure d'émettre un conseil d'achat de nature à répondre, au moins partiellement, à ces alertes et à améliorer l'adéquation du portefeuille Nagelmackers du client à son profil (exemple : une alerte relative à une réserve liquide insuffisante ou à une proportion de produits dynamique excessive ne peut être solutionnée, même partiellement, par un investissement des liquidités déjà existantes dans le portefeuille).

Si le montant le permet, qu'aucune alerte fondamentale n'est détectée dans le portefeuille du client avant le conseil d'achat (tenant compte des éventuelles liquidités qu'il souhaite transférer chez Nagelmackers) et qu'une telle solution est adéquate pour lui, la banque s'informerait de l'intérêt du client d'investir dans le cadre d'un service de gestion de portefeuille discrétionnaire. Si le client marque son accord d'investir dans le cadre d'un tel service, la banque lui conseillera un type de gestion dont le risque sera en adéquation avec son profil d'investisseur, tenant compte des investissements dont il serait déjà titulaire par ailleurs chez Nagelmackers.

Lorsqu'un client, déjà investi dans le cadre d'un contrat de gestion de portefeuille discrétionnaire, transfère spontanément des fonds sur un compte d'espèces faisant partie de ce contrat sans en avertir la banque au préalable, la banque peut raisonnablement présumer que la volonté du client est d'investir le montant transféré dans ce contrat de gestion selon la stratégie de placement existante. Nonobstant cette présomption, la banque s'assurera que cet investissement complémentaire n'est pas de nature à engendrer des alertes fondamentales dans son portefeuille Nagelmackers total.

Avant de prendre une décision d'investissement dans un produit financier, il convient de toujours (pour toute transaction avec ou sans conseil positif) au préalable prendre connaissance de la version la plus récente de tous les documents et informations précontractuelles qui sont fournis par la banque, tels que le prospectus et, selon le type de produit, le document 'Informations Clés pour l'Investisseur' ou 'Document D'information clés' qui fournit une synthèse des principales caractéristiques du produit concerné.

Récapitulatif après conseil

Le récapitulatif fournit une analyse du portefeuille tel qu'il sera constitué si le client exécute l'ensemble des transactions de vente et d'achat envisagées lors des étapes précédentes. Il peut s'agir soit de l'exécution de transactions conseillées par la banque, soit de transactions que le client a souhaité effectuer de sa propre initiative bien qu'elles aient été déconseillées par la banque.

Ce récapitulatif informe le client des éventuelles alertes fondamentales ou informatives qui subsisteraient après, ou découleraient de, l'exécution desdites transactions.

En cas de transactions conseillées, le conseil de vente et le conseil d'achat peuvent être constitués d'un ensemble de transactions. Toutes ces transactions doivent être exécutées en intégralité et à bref délai afin que le conseil puisse avoir l'effet souhaité sur la composition du portefeuille. L'exécution incomplète et/ou tardive des transactions conseillées pourrait en effet entraîner des effets non souhaités, dont notamment l'apparition ou l'augmentation d'un risque trop élevé dans la composition du portefeuille par rapport au profil de risque du client (exemple : le conseil de vente d'un fonds dynamique X est suivi par le conseil d'achat d'un fonds dynamique Y. Si la vente du produit X n'est pas effectuée, l'achat du produit Y pourrait engendrer une surpondération de produits dynamiques dans le portefeuille).

Lorsque le client sollicite un conseil en investissements, toutes les étapes du conseil en investissements décrites dans ce règlement sont synthétisées dans un rapport détaillé répondant aux exigences de la 'déclaration d'adéquation' prévue dans les réglementations MiFID et IDD et 'qui lui est fourni, selon sa préférence et avant l'exécution de toute transaction, en papier ou sur un autre support durable. Le conseil en investissements s'accompagne toujours d'une explication claire de chaque produit et de ses caractéristiques, notamment concernant le risque lié. L'ensemble des informations légales et promotionnelles liées aux produits que le client envisage d'acheter et qui lui ont déjà été présentées lors du conseil d'achat sont jointes à ce rapport.

Pouvoir et mandat

Lorsqu'un conseil concerne un groupe de personnes (compte commun), chaque membre du groupe dispose du droit de consulter toutes les informations qui permettent à la banque de fournir un conseil en investissements au groupe. Il s'agit des réponses données par chaque membre du groupe en matière de situation financière, de connaissance et d'expérience en matière de produits financiers et de préférence et de tolérance en matière de risques financiers. Chaque membre peut en outre modifier, sans l'intervention des autres, les réponses qui concernent sa situation financière personnelle et celles qui concernent sa connaissance et son expérience personnelle en matière de produits financiers. Le fait que l'adaptation de la situation financière d'un membre du groupe puisse engendrer une adaptation automatique du profil de risque (à la hausse comme à la baisse) du groupe dans son ensemble (sans modification des réponses apportées en matière de préférence et de tolérance au risque) ne prive pas chaque membre de la possibilité d'adapter sa situation financière personnelle.

En matière d'analyse de portefeuille et de conseil, le pouvoir de chaque membre du groupe se limite à obtenir, sans intervention des autres, une analyse du portefeuille du groupe auquel sera joint, si des alertes fondamentales sont détectées, un conseil de vente. A défaut de disposer d'une procuration spécifique selon le modèle fourni par la banque, il ne peut par contre ni exécuter les transactions qui découlent du conseil de vente ni obtenir un conseil d'achat.

Lorsqu'un conseil est donné à une personne morale ou à une association de fait, les réponses en matière de situation financière et de préférence et de tolérance en matière de risques financiers sont données par le représentant légal habilité à engager le client en vertu des dispositions statutaires ou légales. Il doit, pour ce faire, tenir compte non pas de sa situation personnelle mais de la situation de la personne morale ou de l'association de fait qu'il représente.

Si, en application de ces dispositions, la signature de plusieurs représentants est requise afin d'engager la personne morale ou l'association de fait, ces derniers doivent s'entendre afin de répondre conjointement aux questions posées.

La banque met par ailleurs à la disposition de ces clients un formulaire de procuration spécifique à PIA permettant au mandataire, agissant au nom et pour le compte d'un client individuel ou d'un groupe de personnes, d'effectuer les opérations qui y sont mentionnées. Il s'agit notamment de la possibilité d'adapter la situation financière du client, de recevoir un conseil de vente ou d'achat de la banque et d'exécuter les transactions qui en découlent.

Comme expliqué par ailleurs sous le titre 'Connaissance et expérience des produits financiers', les informations portant sur les connaissances et l'expérience dans les produits financiers sont évaluées dans le chef du représentant légal ou d'un mandataire qui reçoit le conseil et effectue le cas échéant un investissement au nom et pour le compte du client. Toutefois, lorsqu'un conseil en gestion discrétionnaire de portefeuille est donné à un groupe de personnes, la banque effectuera en principe une vérification des connaissances et de l'expérience de l'ensemble des membres du groupe.

Cadre contractuel

Le présent règlement constitue un complément aux Conditions Bancaires Générales de la banque et est d'application à partir du **01.01.2023**. En outre, en cas de gestion de portefeuille discrétionnaire ou de gestion conseil, le présent règlement est également complété par un contrat portant sur les engagements spécifiques de la banque dans le cadre de ces activités.

Dans le respect des Conditions Bancaires Générales, la banque peut modifier unilatéralement les clauses du présent Règlement entre autres en cas d'adaptation de la réglementation portant sur le conseil en investissements ou en cas d'évolution du service proposé, à condition d'en avoir informé le client au préalable (par exemple par lettre, via une annexe aux extraits de compte ou par voie électronique). Dans un tel cas, en fonction de la nature des modifications apportées, une période de transition pourrait être nécessaire afin notamment de permettre à la banque de récolter les nouvelles informations rendues nécessaires à la détermination du profil d'investisseur du client. Durant cette phase de transition, la banque pourra se fonder sur les informations en sa possession pour poursuivre ses activités de conseil en investissements et de gestion discrétionnaire de portefeuille afin d'éviter toute interruption abrupte du service qui serait contraire aux intérêts du client.

Toute nouvelle version du présent Règlement remplace toutes les versions antérieures (sauf mention contraire). La dernière version du présent Règlement et des Conditions Bancaires Générales est toujours disponible dans toutes les agences de la banque et sur nagelmackers.be/reglements.

Pour le traitement des données à caractère personnel, outre les informations détaillées fournies dans le présent règlement portant sur la nature des informations traitées dans le but de fournir au client un conseil en investissements dans le respect de la réglementation concernant les marchés d'instruments financiers (aussi communément appelée 'MiFID') et concernant la distribution de produits d'assurances (aussi communément appelée 'IDD') nous renvoyons également à la Déclaration Vie Privée et à l'article 21 des Conditions Bancaires Générales toujours disponibles dans toutes les agences de la banque et sur nagelmackers.be/reglements.

Disposition transitoire

'PIA' est l'approche développée par la banque en matière de conseil en investissements, en ce compris la gestion de portefeuille discrétionnaire et qui remplace, pour les personnes physiques, l'approche fondée sur le Guide Financier et, pour les personnes morales et les associations de fait, l'approche fondée sur l'utilisation d'un questionnaire spécifique. Tout conseil en placement donné via PIA est donc exclusivement régi par les dispositions du présent Règlement.

Toutefois, les dispositions du Règlement Guide Financier et l'approche fondée sur le questionnaire spécifique restent applicables aux conseils donnés via ces deux canaux avant l'utilisation de l'approche PIA.