



# Drag & Drop

## La diversification de l'épargne via les produits structurés

1. Bien que connus de mon client dès la souscription, les paramètres d'un produit structuré (comme son horizon de placement ou son potentiel de performance) sont modifiables en cours de vie.

### **IDÉE REÇUE**

Les paramètres d'un produit structuré sont déterminés à l'avance. Ils sont communiqués au client avant sa souscription et ne sont pas modifiables en cours de vie.

Le client sait donc à quoi s'attendre à chaque étape du produit. En revanche, cela ne l'empêche pas pour autant de pouvoir subir une perte en capital. En cas d'évolution très défavorable, il existe un risque de perte en capital partielle ou totale.

2. Mon client n'a aucune expérience sur les marchés financiers, possède un profil d'investisseur très défensif et ne souhaite pas prendre beaucoup de risque. Je peux lui proposer un produit structuré dont la protection du capital net investi à l'échéance est conditionnelle.

### **IDÉE REÇUE**

Si votre client possède un profil d'investisseur très défensif (sérénité ou prudent), privilégiez une solution en adéquation avec ce profil (gestion déléguée sérénité ou modéré ou bien une répartition préconisée prudente).

Il convient bien sûr avant toute proposition d'investissement de réaliser un entretien en s'appuyant sur l'outil de conseil afin de vous assurer que la solution d'investissement envisagée est adéquate à la situation du client et à son profil d'investisseur.

3. Les produits structurés sont des placements éligibles aux investissements en unités de compte au même titre que les OPCVM.

### **RÉALITÉ**



Les produits structurés constituent effectivement des placements éligibles aux investissements en unités de compte au même titre que les OPCVM. Ils offrent une solution de diversification aux clients qui souhaitent augmenter le potentiel de rendement de leur épargne.

#### **4. La gestion d'un produit structuré va demander beaucoup de temps à mon client.**

##### **IDÉE REÇUE**

La formule de remboursement d'un produit structuré est déterminée à l'avance et suit un certains nombres d'étapes prédéfinies. Cela signifie qu'à partir du moment où votre client souscrit à ce produit, ce dernier ne nécessitera aucune gestion supplémentaire de sa part, ni de la vôtre.

Dans le cas où votre client ne souhaite pas, ou n'as pas le temps, de faire sa sélection de produit structuré lui-même, il peut alors opter pour la gestion déléguée et confier la gestion de son épargne à des experts de chez Groupama Gan Vie.

#### **5. Le capital investi par mon client est bloqué dans ce produit jusqu'au remboursement.**

##### **RÉALITÉ**

L'horizon de placement recommandé pour ces supports est généralement de 8 ans (échéance maximale des supports), même si le contrat d'assurance vie reste liquide et peut être racheté à tout moment. Si le client a besoin de liquidité, il est donc préférable qu'il puise dans une autre épargne, car toute sortie anticipée à l'initiative de votre client se fera aux conditions de marché du jour, avec un risque de perte en capital partielle ou totale.