

www.lefigaro.fr  
Pays : France  
Dynamisme : 152



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

## Pourquoi ma banque est-elle si curieuse?

DÉCRYPTAGE - Les banquiers doivent s'assurer que les placements proposés sont adaptés, avec le formulaire de connaissance du client, intitulé MIF ou MIF 2.



Certains clients peuvent être découragés par la longueur et la précision du questionnaire MIF 2. 392975687/fizkes - stock.adobe.com

Questions indiscretes voire franchement intrusives, lecture fastidieuse de documents pas toujours clairs... Il peut être tentant de ne pas répondre, ou seulement en partie, au formulaire de connaissance du client envoyé par sa banque à l'occasion de la souscription d'un produit financier. Ce document n'est pourtant pas à prendre à la légère.

### Légal et légitime

Le questionnaire MIF ou MIF 2, appelé ainsi parce qu'imposé par plusieurs directives européennes successives réglementant le marché des instruments financiers, permet aux banques de connaître et d'évaluer leurs clients avant toute souscription à un produit ou à service d'investissement. *«La banque est en effet tenue, en vertu d'un arsenal réglementaire de plus en plus dense, de s'assurer que le produit envisagé correspond bien au profil de son client. À défaut, elle est susceptible d'engager sa responsabilité civile», rappelle David Masson, avocat associé du cabinet Racine. Elle se fonde pour cela sur un certain nombre d'informations: ses objectifs, son âge, son expertise, son appétence pour le risque, etc.»*

www.lefigaro.fr  
Pays : France  
Dynamisme : 152



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Il est donc clairement dans l'intérêt de la banque que le client complète ce questionnaire avec exactitude. Mais c'est aussi dans l'intérêt du client lui-même, souligne Marielle Cohen-Branche, médiateur de l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui vient de publier son rapport 2020. *«Un client peut ne pas remplir ce document. La loi lui en laisse le choix»,* explique-t-elle. *Mais son banquier se trouvant alors dans l'incapacité de le conseiller, c'est-à-dire de lui faire une proposition en adéquation avec sa situation, la réglementation a même fait de cette incapacité une obligation d'abstention de conseil.»*

#### Un pari risqué

Si le client fait l'impasse sur le questionnaire en considérant qu'il n'a pas besoin de conseil, et décide malgré tout de donner un ordre de Bourse à sa banque, alors c'est à ses risques et périls. *«Dans le cadre d'une simple activité de réception et transmission d'ordre, le banquier est en effet passif: il n'est pas tenu de refuser de transmettre l'ordre»*, confirme Marielle Cohen-Branche, évoquant un litige qui lui était soumis.

Dans cette affaire un client avait ouvert un PEA pour y investir en Bourse auprès d'un site de courtage en ligne partenaire de sa banque traditionnelle. Le client avait négligé le questionnaire MIF2, découragé par sa longueur et sa précision, et avait passé un ordre d'achat d'actions pour 50.000 euros. Suite à la chute de leurs cours, il a perdu près de 50% de son investissement et reproché à la banque d'avoir transmis son ordre, alors qu'il avait selon lui un profil de novice.

En réalité, la seule obligation légale de la banque est de l'alerter qu'elle n'est pas en mesure de vérifier que cet ordre est approprié, ce qu'elle avait fait, pas de le stopper.

**» Découvrez nos ouvrages pratiques pour gérer au mieux vos placements et votre argent [ici](#).**

Sujets  
Banques  
Investissement  
Bourse