

50 questions à poser sur les Produits Structurés

Un guide pour évaluer et comprendre les produits structurés

Créé par Aggrega (aggrega.fr)

11 juillet 2025

1. Introduction

Ce document propose une liste complète de **50 questions** à poser à votre conseiller bancaire ou financier pour mieux comprendre les produits structurés. Ces questions, conçues pour les investisseurs débutants comme expérimentés, couvrent les aspects clés : sous-jacents, risques, frais, liquidité, fiscalité et conflits d'intérêts. Elles sont structurées pour vous aider à évaluer la transparence et la compétence de votre conseiller, tout en approfondissant votre compréhension des produits structurés.

Utilisez ce guide comme une checklist téléchargeable à emporter lors de vos rendez-vous ou à consulter avant d'investir. Chaque question est accompagnée d'une courte explication pour vous aider à interpréter les réponses.

2. Questions sur les sous-jacents et la structure

1. Quels sont les actifs sous-jacents de ce produit structuré ?
Vérifie si le conseiller peut nommer précisément les actifs (indices, actions, etc.).
2. Comment ces sous-jacents ont-ils été sélectionnés ?
Teste la logique derrière le choix des actifs.
3. Quelle est la corrélation entre les sous-jacents ?
Évalue si le produit est diversifié ou concentre les risques.
4. Le produit utilise-t-il des dérivés ? Si oui, lesquels ?
Recherche une explication claire sur les options ou contrats utilisés.
5. Quel est le mécanisme de rendement (ex. : autocall, coupon conditionnel) ?
Vérifie la compréhension du fonctionnement du produit.
6. Y a-t-il une barrière activante ou désactivante ? Comment fonctionne-t-elle ?
Teste la connaissance des conditions de protection ou de perte.
7. Quelle est la durée du produit et son échéance ?
Clarifie l'horizon d'investissement.
8. Le produit est-il à capital garanti, partiellement garanti ou non garanti ?
Identifie le niveau de protection du capital.
9. Comment les coupons sont-ils calculés et distribués ?
Recherche des détails sur les paiements périodiques.
10. Le produit est-il lié à un seul sous-jacent ou à un panier ?
Évalue la complexité et la diversification.

3. Questions sur les risques

11. Quels sont les risques spécifiques de ce produit ?
Vérifie si le conseiller détaille les risques de marché, de crédit, etc.
12. Quel est le scénario de perte maximale ?
Force une discussion sur le pire cas possible.
13. Quel est le risque de crédit de l'émetteur ?
Évalue la solidité financière de la banque émettrice.

14. Comment la volatilité des sous-jacents affecte-t-elle le produit ?
Teste la compréhension des impacts de la volatilité.
15. Y a-t-il un risque de perte en capital avant l'échéance ?
Clarifie les risques en cas de revente anticipée.
16. Comment les variations des taux d'intérêt impactent-elles le produit ?
Recherche une analyse des risques macroéconomiques.
17. Quels sont les risques liés aux conditions de marché ?
Vérifie si le conseiller considère les scénarios extrêmes.
18. Le produit est-il sensible aux événements géopolitiques ?
Évalue les risques externes.
19. Y a-t-il un risque de contrepartie ? Si oui, comment est-il géré ?
Clarifie les risques liés aux intermédiaires.
20. Comment le produit se comporte-t-il en cas de krach boursier ?
Teste la robustesse du produit face à une crise.

4. Questions sur les frais

21. Quels sont les frais d'entrée et de sortie ?
Recherche une transparence sur les coûts initiaux et finaux.
22. Y a-t-il des frais de gestion annuels ?
Vérifie les frais récurrents.
23. Quels sont les frais implicites (ex. : coûts des options) ?
Teste la connaissance des frais cachés.
24. Quel est l'impact des frais sur le rendement net ?
Évalue la rentabilité réelle.
25. Les frais varient-ils selon la durée de détention ?
Clarifie les coûts liés à la liquidité.
26. Y a-t-il des pénalités pour une sortie anticipée ?
Recherche des détails sur les coûts de revente.
27. Les frais sont-ils inclus dans le prix du produit ?
Vérifie si les coûts sont transparents ou masqués.
28. Comment les frais se comparent-ils à d'autres produits similaires ?
Teste l'analyse concurrentielle.
29. Qui perçoit les frais (banque, émetteur, distributeur) ?
Clarifie la répartition des coûts.
30. Y a-t-il des frais liés à la structuration du produit ?
Recherche des informations sur les coûts de conception.

5. Questions sur la liquidité

31. Puis-je revendre le produit avant l'échéance ?
Vérifie la flexibilité de sortie.

- 32. Quel est le marché secondaire pour ce produit ?
Évalue la facilité de revente.
- 33. Quels sont les coûts ou pertes associés à une sortie anticipée ?
Clarifie les impacts financiers d'une revente.
- 34. La banque garantit-elle la liquidité ?
Recherche une assurance sur la revente.
- 35. Comment le prix de revente est-il déterminé ?
Teste la transparence sur l'évaluation.
- 36. Y a-t-il des périodes où la revente est impossible ?
Vérifie les restrictions de liquidité.
- 37. Le produit est-il coté en bourse ?
Clarifie le statut du marché secondaire.

6. Questions sur la fiscalité

- 38. Comment les gains sont-ils imposés ?
Vérifie la connaissance de la fiscalité locale.
- 39. Les coupons sont-ils considérés comme des revenus ou des plus-values ?
Clarifie le traitement fiscal des paiements.
- 40. Y a-t-il des avantages fiscaux (ex. : assurance-vie) ?
Recherche des optimisations fiscales.
- 41. Quelles sont les obligations déclaratives pour ce produit ?
Vérifie les démarches administratives.
- 42. Y a-t-il un prélèvement à la source sur les coupons ?
Clarifie la fiscalité immédiate.

7. Questions sur l'adéquation et les conflits d'intérêts

- 43. Ce produit convient-il à mon profil de risque ?
Vérifie l'adéquation avec vos objectifs.
- 44. Comment ce produit s'intègre-t-il dans mon portefeuille ?
Teste l'analyse personnalisée.
- 45. Quels sont les avantages par rapport à d'autres investissements ?
Recherche une comparaison objective.
- 46. Quels sont les conflits d'intérêts potentiels ?
Vérifie la transparence sur les commissions.
- 47. La banque perçoit-elle une commission pour ce produit ?
Clarifie les incitations financières.
- 48. Ce produit est-il conçu par votre banque ou un tiers ?
Recherche l'origine du produit.
- 49. Y a-t-il des alternatives moins coûteuses ou plus simples ?
Teste la neutralité du conseil.

- 50. Comment la performance du produit est-elle mesurée ?
Vérifie les indicateurs de suivi.
- 51. Le produit est-il adapté à mon horizon d'investissement ?
Clarifie la compatibilité temporelle.
- 52. Quelles sont les garanties offertes par l'émetteur ?
Recherche des assurances sur la solidité du produit.

8. Conclusion

Ces 50 questions vous permettent de tester la compétence de votre conseiller et de mieux comprendre les produits structurés. Prenez des notes lors des réponses, comparez-les avec la documentation officielle et n'hésitez pas à consulter un autre professionnel si les explications manquent de clarté. Pour plus de ressources sur les produits structurés, visitez notre blog à l'adresse blog.aggrega.fr