

GUIDELINES VISITEURS-MYSTERE

Campagne 2021



This project has received funding from the European Union's LIFE program under grant agreement LIFE18IPC/FR/000010 A.F.F.A.P

The European Commission is not responsible for any use that may be made of the information it contains

GUIDELINES VISITEURS-MYSTERE – Campagne 2021

(CAMPAGNE DE VISITES-MYSTERE 2019/2020)

1. PRESENTATION

2. LES VISITEURS-MYSTERE

2.1 INTRODUCTION

2.2 REPARTITION DES VISITES SELON LES PROFILS

2.3 FICHES PROFILS

3. LA PROSPECTION

3.1 LISTE DES RESEAUX BANCAIRES A CONTACTER

3.2 LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

3.3 CONSEILS POUR LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

4 LE RENDEZ-VOUS

4.1. CONSEILS POUR LE RENDEZ-VOUS

4.2 LA CONDUITE DE L'ENTRETIEN

4.3 LIENS UTILES POUR LES PROFILS « VERTS »

5. FICHE-RETOUR – AIDE

ANNEXES

1. FICHE-RETOUR

2. LISTING PRODUITS DURABLES / RESEAU BANCAIRE

1. PRESENTATION

2 Degrees Investing Initiative est un groupe de réflexion international (association à but non lucratif) dont les travaux sont dirigés sur l'alignement des marchés financiers et la réglementation sur les objectifs des Accords de Paris sur le climat. Travaillant à l'échelle mondiale avec des bureaux à Paris, Berlin, New-York et Londres, 2Dii coordonne les plus grands projets de recherche au monde sur les mesures climatiques autour des marchés financiers.

Dans le cadre du projet Finance ClimAct (Life IP), 2DII doit conduire régulièrement et pendant plusieurs années des visites-mystère auprès des réseaux bancaires afin d'évaluer de quelle manière les conseillers financiers répondent aux attentes des épargnants et en particulier à leurs attentes ESG.

Une première campagne de visites-mystère a été menée en 2019/2020.

D'un grand enseignement méthodologique, elle conduit pour cette année 2021 à la seconde campagne de visites-mystère menée par 2Dii et pour laquelle nous vous sollicitons.

Vous trouverez dans les guidelines qui suivent toutes les informations qui vous seront utiles pour mener à bien vos visites.

Nous restons disponibles pour toutes questions et vous souhaitons une bonne lecture.

2DII Retail Team

2. LES VISITES-MYSTERE

2.1 INTRODUCTION

D'octobre 2019 à janvier 2020, une première campagne de 90 visites mystère a été réalisée par 2DII à travers les réseaux bancaires suivants : Banque Populaire, BNP, BRED, Caisse D'Epargne, CIC Crédit Agricole, Crédit Coopératif, Crédit Mutuel, Crédit du Nord, HSBC, La Banque Postale, LCL et Société Générale.

3 profils de visiteurs-mystère avaient alors été établis en coopération avec l'AMF, chacun se définissant notamment par son intérêt plus ou moins fort de vouloir investir dans des placements responsables et se décrivant comme suit :

- un jeune homme actif soucieux des problématiques environnementales
- une femme risquophobe dévoilant son intérêt pour les problématiques environnementales au cours de son entretien
- un homme risquophile dont l'intérêt affiché est le rendement mais concluant son rendez-vous par une ouverture sur les placements durables

Pour cette nouvelle campagne, 2DII a décidé de décliner 12 profils différents basés sur 3 critères principaux :

- l'aversion au risque (3 grades : risquophobe, équilibré, risquophile)
- l'envie d'investir dans des placements durables (2 grades : faible et forte)
- les connaissances extra-financières (2 grades : faibles et fortes)

2.2 REPARTITION DES VISITES SELON LES PROFILS

La proportionnalité suivante a été appliquée pour définir le nombre de visites-mystère par profil :

- aversion ¹: 50% risquophobe, 33% équilibré, 17% risquophile
- envie d'investir dans les placements durables : 2/3 forte, 1/3 faible
- connaissances extra-financières : 50% faible, 50% forte

Le tableau suivant répartit l'ensemble des visites par profil :

Risquophobe				Equilibré				Risquophile			
45				30				15			
Envie d'investir vert		Agnostique		Envie d'investir vert		Agnostique		Envie d'investir vert		Agnostique	
30		15		20		10		10		5	
Connais . faible	Connais . forte	Connais . faible	Connais . forte	Connais . faible	Connais . forte	Connais . faible	Connais . forte	Connais . faible	Connais . forte	Connais . faible	Connais . forte
15	15	8	7	10	10	5	5	5	5	2	3

¹ Répartition basée sur la base de l'«Etude sur le profilage des clients des banques et l'appariement de ces profils avec les produits dans le cadre d'un service de conseil et d'investissement» p.14, AMF, mai 2020

2.3 FICHES PROFILS

Le code devant chaque description des profils ci-dessous est un code interne qui correspond à la logique suivante :

- 1^{er} chiffre : Risquophobe (1), Equilibré (2), Risquophile (3)
- 2nd chiffre : Envie d'investir dans des placements verts (1) ou agnostique (2)
- 3^{ème} chiffre : Connaissances extra-financières faibles (1) ou fortes (2)

Les 12 profils sont répartis sur chaque visiteur-mystère afin que chacun puisse effectuer 15 visites. Selon cette répartition un même visiteur-mystère peut avoir d'un seul à 4 profils différents.

Référence profil	VM	Prénom	Nbre de visites
111	1	Etienne	15
112	2	Yves-Pol	15
121	3	TBC	10
122	3	TBC	5
211	4	Sylvy	10
212	5	Virgile	10
221	4	Sylvy	5
222	5	Virgile	5
311	6	Charlotte	5
312	6	Charlotte	5
321	6	Charlotte	2
322	6	Charlotte	3

Ci-après, l'ensemble des descriptions correspondant à chacun des profils ainsi que leur attribution par visiteur-mystère.

111 : Profil #1 / VM1 (Etienne)

Nombre de visites prévues : 15

Profil de risque : Risquophobe

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Envie d'investir vert

Connaissances extra-financières : Faibles

Profil : Jeune Actif

Situation familiale : Célibataire sans enfants

Revenus mensuels : 2000€

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir dans un produit qui lui assurerait que ses investissements ne vont pas lui faire perdre d'argent et sécuriser son épargne (fonds obligataires avec pourquoi pas une partie en fonds monétaire).
2. Il souhaite consacrer ses investissements aux causes en lesquelles il croit (environnementales et sociétales).

Il se sent très concerné par l'avenir de la planète et met un point particulier à ce que l'on puisse lui démontrer l'impact de ses investissements dans l'économie réelle car il est méfiant envers les banques.

3. Néanmoins il n'a pas de connaissances particulières financières sur les produits qui pourraient lui être proposés.

4. Il a entendu dire que sa banque actuelle avait fait des investissements contraires à son éthique et souhaite en changer.

5. Il est auto-entrepreneur et ses revenus lui permettent de subvenir à ses besoins. Sa donation est un plus pour lui.

6. Vient de recevoir une donation de 50K€ sur laquelle il souhaite des conseils d'investissement en cohérence avec son profil

112 : Profil #2 / VM2 (Yves-Pol)

Nombre de visites prévues : 15

Profil de risque : Risquophobe

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Envie d'investir vert

Connaissances extra-financières : Fortes

Profil : Jeune Actif

Situation familiale : Marié, 1 enfant

Revenus mensuels : 3000€

Revenus partenaire : 1800€

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir dans un produit qui lui assurerait que ses investissements ne vont pas lui faire perdre d'argent et sécuriser son épargne (fonds obligataires avec pourquoi pas une partie en fonds monétaire).

2. Il souhaite consacrer ses investissements aux causes en lesquels il croit (environnementales et sociétales).

Il se sent très concerné par l'avenir de la planète et met un point particulier à ce que l'on puisse lui démontrer l'impact de ses investissements dans l'économie réelle car il est méfiant envers les banques.

3. Les recherches qu'il a effectuées l'ont mené vers des produits qu'il a étudiés, qu'il trouve intéressants mais sur lesquels il demande à être convaincu.

4. Il a entendu dire que sa banque actuelle avait fait des investissements contraires à son éthique et souhaite en changer.

5. Il est employé en CDI dans l'informatique/mathématiques (INRIA).

121 : Profil #3 / VM3 (TBC)

Nombre de visites prévues : 8

Profil de risque : Risquophobe

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Agnostique

Connaissances extra-financières : Faibles

Profil : 45 ans

Situation familiale : Marié(e), deux enfants

Revenus mensuels : 3000€

Revenus partenaire : 1800€

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir dans un produit qui lui assurerait que ses investissements ne vont pas lui faire perdre d'argent et sécuriser son épargne (fonds obligataires avec pourquoi pas une partie en fonds monétaire).
2. Pourquoi pas investir dans quelque chose qui en plus lui donnerait la conscience tranquille car il se pose des questions sur l'avenir de ses enfants.
3. Il n'est pas intéressé par les mécanismes financiers qu'il juge trop complexes.
4. Il souhaite quitter sa banque car cela fait 20 ans qu'il est dans la même banque avec l'impression que les nouveaux clients sont toujours mieux traités. Avec sa donation de 50K€ c'est l'occasion de voir ce qu'une autre banque lui proposerait.
5. Il est employé en CDI et n'a aucun crédit en cours.

122 : Profil #4 / VM3 (TBC)

Nombre de visites prévues : 7

Profil de risque : Risquophobe

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Agnostique

Connaissances extra-financières : Fortes

Profil : 45 ans

Situation familiale : Marié(e), deux enfants

Revenus mensuels : 3000€

Revenus partenaire : 1800€

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir dans un produit qui lui assurerait que ses investissements ne vont pas lui faire perdre d'argent et sécuriser son épargne (fonds obligataires avec pourquoi pas une partie en fonds monétaire) .
 2. Pourquoi pas investir dans quelque chose qui en plus lui donnerait la conscience tranquille car il se pose des questions sur l'avenir de ses enfants.
 3. Les recherches qu'il a effectuées l'ont mené vers des produits qu'il trouve intéressants mais sur lesquels il demande à être convaincu
 4. Il souhaite quitter sa banque car cela fait 20 ans qu'il est dans la même banque avec l'impression que les nouveaux clients sont toujours mieux traités. Avec sa donation de 50K€ c'est l'occasion de voir ce qu'une autre banque lui proposerait.
 5. Il est employé en CDI et n'a aucun crédit en cours.
-

211 : Profil #5 / VM4 (Sylvy)**Nombre de visites prévues :** 10**Profil de risque :** Equilibré**Positionnement vis-à-vis des investissements verts :** Envie d'investir vert**Connaissances extra-financières :** Faibles**Profil :** 45 ans**Situation familiale :** Célibataire sans enfants**Revenus mensuels :** 2400€**Revenus partenaire :** /**Situation financière :** Appartement totalement payé / pas de crédit.**Scénario :**

1. Veut investir de façon diversifiée entre des produits qui mixeraient une partie risque (actions) avec une partie plus fiable (obligations).
 2. Il souhaite consacrer ses investissements aux causes en lesquelles il croit (environnementales et sociétales).

Il se sent très concerné par l'avenir de la planète et met un point particulier à ce que l'on puisse lui démontrer l'impact de ses investissements dans l'économie réelle car il est méfiant envers les banques.
 3. Il n'a aucune connaissance financière particulière
 4. Il a entendu dire que sa banque actuelle avait fait des investissements contraires à son éthique et souhaite en changer.
 5. Il est employé en CDI.
-

222 : Profil #6 / VM5 (Virgile)

Nombre de visites prévues : 5

Profil de risque : Équilibré

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Envie d'investir vert

Connaissances extra-financières : Fortes

Profil : 45 ans

Situation familiale : Célibataire

Revenus mensuels : 3000€

Revenus partenaire : /

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir de façon diversifiée entre des produits qui mixeraient une partie risque (actions) avec une partie plus fiable (obligations).
 2. Il souhaite consacrer ses investissements aux causes en lesquelles il croit (environnementales et sociétales). Il se sent très concerné par l'avenir de la planète et met un point particulier à ce que l'on puisse lui démontrer l'impact de ses investissements dans l'économie réelle car il est méfiant envers les banques.
 3. Les recherches qu'il a effectuées l'ont mené vers des produits qu'il a étudiés, qu'il trouve intéressants mais sur lesquels il demande à être convaincu.
 4. Il a entendu dire que sa banque actuelle avait fait des investissements contraires à son éthique et souhaite en changer.
 5. Il est employé en CDI dans le domaine du commerce.
-

221 : Profil #7 / VM5 (Virgile)

Nombre de visites prévues : 10

Profil de risque : Équilibré

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Agnostique

Connaissances extra-financières : Faibles

Profil : 45 ans

Situation familiale : Marié(e), deux enfants

Revenus mensuels : 3000€

Revenus partenaire : 1800€

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir de façon diversifiée entre des produits qui mixeraient une partie risque (actions) avec une partie plus fiable (obligations).
 2. Pourquoi pas investir dans quelque chose qui en plus lui donnerait la conscience tranquille car se pose des questions sur l'avenir de ses enfants.
 3. Il n'est pas intéressé par les mécanismes financiers qu'il juge trop complexes
 4. Il souhaite quitter sa banque car cela fait 20 ans qu'il est dans la même banque avec l'impression que les nouveaux clients sont toujours mieux traités. Avec sa donation de 50K€ c'est l'occasion de voir ce qu'une autre banque lui proposerait.
 5. Il est employé en CDI (commerce) et n'a aucun crédit en cours.
-

222 : Profil #8 / VM4 (Sylvy)

Nombre de visites prévues : 5

Profil de risque : Équilibré

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Agnostique

Connaissances extra-financières : Fortes

Profil : 45 ans

Situation familiale : Marié(e), pas d'enfant

Revenus mensuels : 3000€

Revenus partenaire : 1800€

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir de façon diversifiée entre des produits qui mixeraient une partie risque (actions) avec une partie plus fiable (obligations).
 2. Pourquoi pas investir dans quelque chose qui en plus lui donnerait la conscience tranquille car se pose des questions sur l'avenir de ses enfants.
 3. Les recherches qu'il a effectuées l'ont mené vers des produits qu'il trouve intéressants mais sur lesquels il demande à être convaincu
 4. Il souhaite quitter sa banque car cela fait 20 ans qu'il est dans la même banque avec l'impression que les nouveaux clients sont toujours mieux traités. Avec sa donation de 50K€ c'est l'occasion de voir ce qu'une autre banque lui proposerait.
 5. Il est employé en CDI et n'a aucun crédit en cours.
-

311 : Profil #9 / VM6 (Charlotte)

Nombre de visites prévues : 5

Profil de risque : Risquophile

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Envie d'investir vert

Connaissances financières : Faibles

Profil : 35 ans

Situation familiale : Célibataire sans enfant

Revenus mensuels : 2500€

Revenus partenaire : /

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir dans un produit qui lui assurerait la certitude que son capital va augmenter (placement en actions en totalité ou en tout cas majoritairement + quelques obligations). Envisage un placement à long terme.
 2. Néanmoins il souhaite savoir où son argent est investi car il a des certaines convictions en matière environnementales et sociales et a un doute veut qu'on le rassure sur les investissements qu'il va soutenir.
 3. Il commence à s'intéresser aux placements en ligne sur lesquels il mise de petites sommes sur les entreprises qu'il affectionne mais il souhaite que pour cette somme quelqu'un d'expérimenté la gère car il n'a pas les connaissances nécessaires pour faire fructifier un tel investissement.
 4. Il tient à avoir un autre point de vue que celui de sa banque (qu'il n'a pas encore consulté à ce sujet) pour s'orienter vers la proposition qui lui semblera la plus rentable et éthique à la fois.
 5. Il est à l'aise financièrement car en CDI et sans aucun crédit mais c'est la première fois qu'il peut investir une si grosse somme dont il n'a pas besoin tout de suite.
-

312 : Profil #10 / VM6 (Charlotte)

Nombre de visites prévues : 5

Profil de risque : Risquophile

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Envie d'investir vert

Connaissances extra-financières : Fortes

Profil : 35 ans

Situation familiale : Célibataire sans enfant

Revenus mensuels : 2500€

Revenus partenaire : /

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir dans un produit qui lui assurerait la certitude que son capital va augmenter (placement en actions en totalité ou en tout cas majoritairement + quelques obligations). Envisage un placement à long terme.
 2. Néanmoins il souhaite savoir où son argent est investi car il a des certaines convictions en matière environnementales et sociales et a un doute veut qu'on le rassure sur les investissements qu'il va soutenir.
 3. Il a une très bonne connaissance financière mais souhaite néanmoins déléguer la gestion de son compte.
 4. Il tient à avoir un autre point de vue que celui de sa banque (qu'il n'a pas encore consulté à ce sujet) pour s'orienter vers la proposition qui lui semblera la plus rentable et éthique à la fois.
 5. Il est à l'aise financièrement car en CDI et sans aucun crédit mais c'est la première fois qu'il peut investir une si grosse somme dont il n'a pas besoin tout de suite.
-

321 : Profil #11 / VM6 (Charlotte)

Nombre de visites prévues : 2

Profil de risque : Risquophile

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Agnostique

Connaissances financières : Faibles

Profil : 40 ans

Situation familiale : Marié(e), 1 enfant

Revenus mensuels : 2100€

Revenus partenaire : 3600€

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir dans un produit qui lui assurerait la certitude que son capital va augmenter (placement en actions en totalité ou en tout cas majoritairement + quelques obligations). Envisage un placement à long terme.
2. Il n'a pas de volonté particulière d'investir dans un secteur ou un autre car c'est le rendement qui prime pour lui.

Si le conseiller ne lui en parle pas spontanément il ouvrira la question en fin de rendez-vous : "A la maison mon mari me parle beaucoup de tout ce qui est vert et écolo... Vous auriez quelque chose qui allie et le rendement et un placement bon pour la nature ?"

3. Il commence à s'intéresser aux placements en ligne sur lesquels il mise de petites sommes sur les entreprises qu'il affectionne mais il souhaite que pour cette somme quelqu'un d'expérimenté la gère car il n'a pas les connaissances nécessaires pour faire fructifier un tel investissement.

Néanmoins il a envie que ses investissements correspondent à son éthique et il souhaite connaître l'impact dans l'économie réelle des produits qu'on va lui proposer.

C'est son conjoint qui a toujours géré les affaires bancaires mais ce placement sera affecté à son compte personnel. Il n'a pas de connaissances financières particulières et est en demande sur ce sujet.

4. Il tient à avoir un autre point de vue que celui de sa banque (qu'il n'a pas encore consulté à ce sujet) pour s'orienter vers la proposition qui lui semblera la plus rentable et éthique à la fois.

5. Il est à l'aise financièrement car en CDI et sans aucun crédit mais c'est la première fois qu'il peut investir une si grosse somme dont il n'a pas besoin tout de suite.

322 : Profil #12 / VM6 (Charlotte)

Nombre de visites prévues : 3

Profil de risque : Risquophile

Positionnement vis-à-vis des investissements verts : Agnostique

Connaissances extra-financières : Fortes

Profil : 40 ans

Situation familiale : Marié(e), un enfant

Revenus mensuels : 2100€

Revenus partenaire : 3600€

Situation financière : Appartement totalement payé / pas de crédit.

Scénario :

1. Veut investir dans un produit qui lui assurerait la certitude que son capital va augmenter (placement en actions en totalité ou en tout cas majoritairement + quelques obligations). Envisage un placement à long terme.

2. Il n'a pas de volonté particulière d'investir dans un secteur ou un autre car c'est le rendement qui prime pour lui.

Si le conseiller ne lui en parle pas spontanément il ouvrira la question en fin de rendez-vous : "A la maison ma femme et mes enfants me parlent beaucoup de tout ce qui est vert et écolo... Vous auriez quelque chose qui allie et le rendement et un placement bon pour la nature ?"

-
3. Il a noté en faisant des recherches que certains produits dits "verts" pouvaient être particulièrement intéressants et porteurs et veut challenger le conseiller à ce sujet.
 4. Il tient à avoir un autre point de vue que celui de sa banque (qu'il n'a pas encore consulté à ce sujet) pour s'orienter vers la proposition qui lui semblera la plus rentable et éthique à la fois.
 5. Il est à l'aise financièrement car en CDI et sans aucun crédit mais c'est la première fois qu'il peut investir une si grosse somme dont il n'a pas besoin tout de suite.
-

3. LA PROSPECTION

3.1. LISTE DES RESEAUX BANCAIRES A CONTACTER

Chaque visiteur-mystère devra effectuer 15 rendez-vous.

Ces rendez sont à répartir sur l'ensemble des réseaux bancaires dont voici une liste non exhaustive : Banque Populaire, BNP, BRED, Caisse D'Epargne, CIC Crédit Agricole, Crédit Coopératif, Crédit Mutuel, Crédit du Nord, HSBC, La Banque Postale, LCL et Société Générale.

Il se peut que si vous vous situez en Province vous ayez autour de chez vous d'autres dénominations de réseaux bancaires. Il n'y a absolument aucune contre-indication à prendre rendez-vous dans vos banques locales.

3.2 LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

Chaque visiteur-mystère possède selon sa définition une description de sa situation mais tous ont une chose en commun : ils vont recevoir une donation de 50K€ et leur situation leur permet de placer la totalité de ces 50K€.

Les rendez-vous peuvent être effectués en se rendant dans une agence ou par téléphone.

Voici une proposition de script pour votre prise de rendez-vous

« Bonjour je m'appelle XXX, je souhaiterais avoir un rendez-vous avec un conseiller financier car je vais recevoir très prochainement une importante donation de 50K€ et c'est l'occasion pour moi de regarder ce qui se fait ailleurs que dans ma banque. »

3.3 CONSEILS POUR LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

- **Evitez de prendre plus de 2 rendez-vous dans une même enseigne.** Certains réseaux comme le Crédit Agricole ou la Société Générale ont des plateformes téléphoniques centralisées et on risque de vous demander pourquoi vous avez pris deux rendez-vous différents
- **Précisez à chaque fois le montant de votre placement et la source (donation de 50K€).**
Cette information pourra conditionner le niveau du conseiller que l'on vous proposera pour répondre à votre demande.
- **La prise de rendez-vous peut se faire en visuel ou par visio mais le rendez-vous en présentiel est privilégié et doit être majoritaire dans l'ensemble de vos visites.**
- **Si le conseiller vous demande de produire des pièces pour votre rendez-vous** (par mail par exemple) ignorez la demande et le jour du rendez-vous précisez que vous fournirez ces pièces en temps et en heure mais que pour le moment vous cherchez des renseignements et à être convaincu que cette agence est la bonne pour votre placement.
- **A la question sur le choix de cette agence, indiquez que vous habitez le quartier ou que vous allez y emménager.** Repérez une rue dans le quartier qui pourra rendre crédible votre rendez-vous dans cette agence.

4. LE RENDEZ-VOUS

Votre rendez-vous peut durer de 20 minutes à 1 heure selon nos premières expériences. Il va dépendre de la personne qui va vous recevoir, de son niveau de compétence, de son temps et de l'intérêt qu'elle va trouver à poursuivre le rendez-vous. C'est pour cela qu'il est très important de préciser dès le rendez-vous téléphonique que vous avez une somme de 50K€ à placer et que vous êtes en recherche d'une agence pour le faire.

4.1 CONSEILS POUR LE RENDEZ-VOUS

- **Repérez un nom de rue aux alentours.** Les conseillers financiers veulent savoir pourquoi vous avez choisi leur agence. Vous devez pouvoir justifier d'une situation géographique proche de l'agence dans laquelle vous avez rendez-vous (vous habitez le quartier, allez y emménager)
- **Présentez-vous toujours sous votre vraie identité.** Vous avez le droit de prendre autant de rendez-vous bancaires que vous le souhaitez. Fournir une fausse identité peut devenir problématique.
- **Ne laissez pas de documents personnels.** Vous ne les avez pas sur vous. Vous venez prendre des infos. Vous trouvez la demande prématurée.
- **Justifiez de la raison pour laquelle vous voulez changer de banque.** Votre banque actuelle vous a pris trop d'agios. Vous êtes client depuis longtemps mais avez toujours l'impression que l'on s'occupe mieux des nouveaux clients. Vous avez changé de conseiller financier 4 fois en 3 ans. Vous voulez voir ce qui se fait ailleurs. Vous avez lu un article qui discrédite votre banque en matière d'implication environnementale et c'est contraire à ce que vous recherchez (profils 1, 2, 5, 6, 9 et 10).
- **Ne signez aucun document.** Cela n'aurait aucune portée importante exceptée si vous avez fourni une fausse identité.
- **Remplissez le formulaire retour le jour du rendez-vous.** Pour avoir en tête le déroulé du rendez-vous et les phrases que vous auriez pu retenir.

4.2 LA CONDUITE DE L'ENTRETIEN

Au cours de l'entretien vous devez coller au maximum à votre profil sur la base des trois critères qui vous définissent (aversion au risque / envie d'investir dans des produits financiers verts / connaissances extra-financières).

La discussion doit être fluide et il se peut que vous ne puissiez pas répondre à toutes les questions du formulaire retour mais gardez en tête les principaux thèmes suivants :

- La bonne évaluation de votre profil
- Les connaissances du conseil
- La prise en compte des préférences que vous avez exprimées
- L'impact des produits proposés (pour les profils 1, 2, 5, 6, 9 et 10)

Pour les profils 1, 2, 5, 6, 9 et 10

- Prêtez particulièrement attention aux questions du conseiller financier sur vos objectifs extra-financiers et sur le fait de vous parler spontanément ou non de sujets environnementaux
- Si le conseiller n'aborde pas ce sujet demandez lui directement quels produits pourraient correspondre à vos envies d'investir durablement
- Si le conseiller vous propose des produits qu'il juge adapté pour vous demandez lui comment est-ce qu'il est sûr que ces produits répondent à vos envies de ne pas polluer par exemple.
- annexe une liste non exhaustive de produits verts par enseigne que le conseiller financier pourra vous proposer ou sur lequel vous pourrez le questionner
- Si le conseiller ne vous parle pas spontanément de l'impact de votre investissement, demandez-lui spontanément quel est votre impact avec ces produits. Demandez-lui aussi comment cet impact peut être prouver. Vous pouvez le relancer plusieurs fois si ces réponses sont vagues.

4.3 LIENS UTILES POUR LES PROFILS « VERTS »

Les profils 1,2, 5, 6, 9 et 10 ont une sensibilité particulière et veulent investir dans des placements durables. Ils souhaitent quitter leur banque car ils se sont rendu compte qu'elle ne correspondait pas à leurs valeurs et à leur éthique. Ils peuvent argumenter la lecture d'un article pour la prise de cette décision.

Ci-dessous divers articles selon la banque que vous êtes censés quitter et celle avec laquelle vous avez rendez-vous qui pourront vous aider à argumenter votre changement de banque :

- Société Générale
- BNP Paribas / Crédit Agricole
- BNP Paribas
- HSBC

Enfin, contactez-nous dès que vous en sentez le besoin.

Nous sommes disponibles pour toutes questions et aide durant l'ensemble de la campagne.

5. FORMULAIRE-RETOUR DES VISITEURS MYSTERE – AIDE

Vous avez reçu dans un autre document le formulaire retour que vous devez remplir après chaque rendez-vous. Vous pouvez le remplir en ligne de votre téléphone ou de votre ordinateur portable directement sur ce lien-là :

[Formulaire retour visiteur mystère](#)

Ci-dessous des explications et aides qui pourraient vous être utiles :

I) VOTRE VISITE

Sur cette partie pas de difficultés particulières mais n'hésitez pas à nous contacter si vous avez des questions.

II) QUESTIONNAIRE D'ÉVALUATION DE PROFIL

Au cours de votre rendez-vous le conseiller doit établir votre profil afin de pouvoir vous proposer un produit qui vous correspond totalement. Il est donc tenu de vous poser des questions obligatoires sur les thèmes suivants (à moins que vous ne les ayez présentés vous-même lors de votre introduction) :

- **Vos informations générales** (situation familiale, âge, situation professionnelle)
- **Vos connaissances financières** (type de services, de transactions et d'instruments financiers avec lesquels vous êtes familiers ainsi que leurs volumes et leurs fréquences)
- **Votre situation financière** (vos revenus, vos crédits, votre épargne, votre capacité à supporter des pertes)
- **Vos objectifs d'investissement** (ce que vous voulez faire de votre investissement, à quel horizon)
- **Votre aversion au risque** (êtes-vous tolérant à la prise de risque)

Pour le moment le conseiller financier n'est pas tenu de vous poser des questions sur vos objectifs extra-financiers mais d'ici fin 2022 il devra aussi prendre cet aspect en considération.

Pour les profils qui souhaitent investir dans les placements durables (1, 2, 5, 6, 9, 10) si le conseiller n'aborde pas cet aspect-là, posez-lui plusieurs fois la question sur la disponibilité de produits durables qui sont ceux qui vous attirent.

Un tableau est à votre disposition avec pour chaque enseigne des noms de produits que le conseiller pourrait vous proposer. N'hésitez pas à les noter si vous ne pensez pas vous en souvenir une fois le rendez-vous venu.

III) LES CONNAISSANCES DU CONSEILLER FINANCIER

Selon le niveau du conseiller financier qui va vous recevoir (conseiller clientèle, gestionnaire de patrimoine, directeur d'agence) et son propre intérêt sur le sujet votre conseiller pourra ou pas répondre à vos questions.

Dans tous les cas, voici quelques termes que nous vous proposons de lire afin qu'il vous soit familiers.

- 1) **ISR : Investissement Socialement Responsable.** Il consiste à intégrer de façon systématique et traçable des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (**ESG**) à la gestion financière. L'ISR favorise une **économie responsable** en incitant les sociétés de gestion de portefeuille à prendre en compte des critères extra-financiers lorsqu'elles sélectionnent des valeurs mobilières pour leurs actifs financiers.

L'ISR peut prendre différentes formes, dont notamment :

- La **sélection ESG (Environnementales, Sociales et de Gouvernance)** : entreprises sélectionnées pour leurs bonnes pratiques environnementales, sociales et de gouvernance. En France, c'est l'approche **Best-in-Class** qui est la plus répandue, elle favorise les entreprises qui ont les meilleures notes d'un point de vue extra-financier.
- L'**exclusion** : il s'agit de la première méthode utilisée dans l'ISR qui se traduit par une exclusion des portefeuilles des entreprises qui ne respectent pas les conventions internationales (**exclusions normatives**). Il existe d'autres formes d'exclusions comme les **exclusions sectorielles** qui consistent à exclure des portefeuilles les entreprises de certains domaines d'activités (tabac, alcool, armement, pornographie).
- L'**approche thématique** : elle favorise les investissements dans des entreprises du domaine du **développement durable** et exclue les entreprises de certains autres domaines (souvent les mêmes que dans le cadre des exclusions sectorielles).

Une autre stratégie appelée **engagement** permet d'influencer la façon dont les entreprises agissent sur les pratiques sociales, environnementales ou de gouvernance, par exemple en utilisant mes droits de vote

2) Finance durable

La **finance durable** désigne des pratiques de la finance qui prennent en compte des critères **extra-financiers** comme l'environnement ou le social. Il s'agit d'un levier pour la transformation des sociétés et de l'économie vers une économie plus durable.

Elle regroupe :

- L'**Investissement Socialement Responsable (ISR)**, démarche d'investissement qui prend en compte des critères **ESG**, c'est à dire l'environnement, au social, à l'éthique et à la gouvernance. Les décisions d'investissement ne sont plus prises uniquement en fonction de critères financiers, mais combinent des critères de performance financière et extra-financière.
- L'**investissement vert**, investissements spécifiquement destinés à favoriser la **transition énergétique**. Parmi ce type d'investissement on trouve les **Green bonds** (obligations vertes) et les **fonds verts**.
- La **Finance Solidaire**, qui correspond à un engagement orienté spécifiquement sur des critères sociaux. Qu'il s'agisse d'entreprises ou d'organisations, les établissements qui bénéficient de ces aides ont une activité socialement utile. Par exemple, l'accompagnement de personnes en difficulté. Ce type de finance vise avant tout à investir dans une économie sociale ou solidaire.
- Le **microcrédit**, qui permettent de lutter contre la précarité d'un grand nombre de gens en difficulté en leur offrant le financement de projets qui sont généralement refusés par le système bancaire traditionnel.

D'autres termes pourraient être abordés par le conseiller financier et que voici ci-dessous :

- **L'impact de votre investissement** : il représente les changements que votre investissement a apporté dans l'économie et la vie réelles. Positifs ou négatifs, ces impacts découlent directement de l'utilisation que l'on fait de votre argent. Ils sont très difficiles à tracer et à prouver.

- **Green bonds** : il s'agit d'une émission obligataire que lance une entreprise, une organisation internationale ou une collectivité locale sur les marchés financiers pour financer un projet ou une activité à bénéfice environnemental. Les green bonds attirent plus particulièrement les investisseurs responsables qui recherchent un double bénéfice financier et environnemental.

N'hésitez pas à nous poser des questions si vous avez u doute sur une définition.

Si vous élargir vos connaissances en matière de finance durable voici deux liens que nous vous conseillons :

- <https://www.novethic.fr/>
- <https://www.lafinancepourtous.com/>

Encore une fois,
N'hésitez absolument pas à nous solliciter pour toute question.

Merci de votre implication et de votre aide et à bientôt.

2DII RETAIL TEAM

ANNEXES

1. FICHE-RETOUR DES VISITEURS-MYSTERE

Dispo en ligne en cliquant ici

I) VOTRE VISITE

1. Référence de la visite

2. Quel est votre profil ?

111, 112, ...

3. Date du rendez-vous

4. Dans quel réseau bancaire avez-vous eu rendez-vous ?

5. Indiquez le nom de l'agence

6. Quel est le titre de la personne qui vous a reçu ?

7. Combien de temps a duré le rendez-vous ?

8. Résumez en quelques mots votre rendez-vous (question ouverte)

II) QUESTIONNAIRE D'EVALUATION DE PROFIL

9. Le conseiller vous a-t-il posé les questions d'évaluation de votre profil ?

- Oui

- Non

10. De quels outils le conseiller financier s'est-il servi pour noter les réponses servant à définir votre profil :

- aucun, il n'a pris aucune note

- une feuille blanche sur laquelle il a pris des notes

- un formulaire dont il a suivi le fil

- il a noté vos réponses sur son ordinateur pour en garder une trace

- il a lu sur son ordinateur un formulaire à travers lequel il a entré vos réponses

11. Si le conseiller a établi votre profil, quels points a-t-il questionné ?

→ votre situation familiale

→ votre situation professionnelle

→ votre épargne

→ vos objectifs financiers

→ votre aversion au risque

→ vos objectifs non-financiers environnementaux

→ vos objectifs non-financiers sociaux

→ votre expérience financière

→ votre expérience extra-financière

→ vos connaissances financières

→ vos connaissances extra-financières

12. Au terme de ces questions, vous a-t-il résumé votre profil ?

13. Si oui, ce résumé vous est-il apparu comme juste ?

14. Pour les profils 1, 2, 5, 6, 9 et 10

Le conseiller vous a-t-il semblé intéressé par votre appétence sur les sujets environnementaux ?

- oui
- non
- ne sait pas

15. Si le conseiller a questionné votre aversion au risque, de quelle manière vous l'a-t-il demandé ?

- Il vous a demandé directement comment vous caractérisiez votre risque et s'est fié à votre réponse sans questions de contrôle
- Il vous a présenté les différents profils de risque existants et vous a demandé de choisir le votre
- Il vous a présenté les différents profils de risque existants puis après que vous avez eu choisi le vôtre vous a demandé une confirmation avec un exemple
- Il vous a proposé une mise en situation avec un exemple concret mettant en situation vos risques de pertes et de gains dans une situation particulière Par exemple, « Etes-vous prêts à risquer de perdre 1000€ si vous pouvez peut-être en gagner 2000 ? »
- Il vous a proposé une mise en situation avec plusieurs exemples concrets

16. Votre conseiller a t'il seulement abordé l'aspect financier des produits ?

- Oui
- Non

17. Votre conseiller vous a-t-il parlé des caractéristiques extra-financières des produits ?

- Oui
- Non

Pour les profils qui souhaitent investir dans les placements durables (1, 2, 5, 6, 9, 10) si le conseiller n'aborde pas cet aspect-là, posez-lui plusieurs fois la question sur la disponibilité de produits durables qui sont ceux qui vous attirent.

18. Quel a été la réaction du conseiller face à vos questions ?

- il vous a proposé spontanément un produit durable dès qu'il a senti votre intérêt à ce sujet
- il vous a fallu plusieurs relances sur le sujet pour qu'il prenne en compte vos souhaits
- il vous a semblé qu'il n'a pas compris vos souhaits malgré vos relances
- il vous a semblé qu'il a parfaitement compris vos souhaits d'investissements durables mais il vous a orienté vers un produit inadapté

19. Si oui, quels étaient ces arguments ?

Question ouverte

20. Quels étaient les avantages qu'il vous a listé ?

Question ouverte

21. Quels étaient les inconvénients ?

Question ouverte

III) LES CONNAISSANCES DU CONSEILLER

21) Le conseiller vous a-t-il cité spontanément les termes suivants ?

- green bonds
- best-in-class
- exclusion
- engagement
- placements thématiques
- ISR
- ESG
- climat
- finance durable
- finance solidaire
- finance responsable
- impact
- label ISR
- label ESG

Uniquement pour les profils 1, 2, 5, 6, 9 et 10

Si vous en avez la possibilité, indiquez-lui que vous avez effectué quelques recherches, que ces mots semblaient correspondre à vos attentes et que vous avez besoin qu'on vous les explique plus clairement (Vous pouvez vous aider de vos notes sur votre téléphone).

22) Pour chacun de ces mots quelle a été la réaction du conseiller ? (Connait/ne connait pas)

- green bonds
- best-in-class
- exclusion
- engagement
- placements thématiques
- ISR
- ESG
- climat
- finance durable
- impact

23). Avez-vous eu l'impression que votre conseiller était formé pour répondre aux questions que vous lui avez posé sur vos objectifs ESG ?

- Oui, il semblait bien maîtriser le sujet
- Non, le sujet semblait nouveau ou peu maîtrisé de lui.
- Non.

24). Dans le cas où votre conseiller ne semblait pas avoir de connaissances sur les produits "verts", quelle a été sa réaction ?

- Il a effectué des recherches sur internet à ce sujet
- Il a demandé à une autre personne de la banque des informations à ce sujet
- Il vous a invité à faire vos propres recherches à ce sujet
- Il vous a proposé un nouveau rendez-vous avec un spécialiste
- Il n'a rien fait

- Autre (réponse ouverte)

25). Dans le cas où votre conseiller semblait avoir de connaissances sur les produits "verts", quelle a été sa réaction ? (plusieurs choix possibles)

- Il vous a proposé des placements en corrélation avec vos souhaits
- il vous a interrogé sur vos objectifs extra-financiers et a creusé le sujet avec vous
- il vous a expliqué tous les termes pour lesquels vous aviez besoin d'explications
- Autre (réponse ouverte)

IV) PRISE EN COMPTE DES PREFERENCES EXPRIMEES

26. Vous avez indiqué au conseiller votre intérêt pour les placements responsables.

Quelle est sa réaction quand vous lui demandez quels produits pourraient correspondre à vos objectifs de placement ?

- Après vous avoir vanté les engagements de son établissement il n'a pas su vous présenter un produit correspondant à vos objectifs extra-financiers
- Il vous a orienté vers un produit inadapté en vous indiquant qu'il correspondait à vos besoins
- Il vous a conseillé de ne pas investir dans ce type de produits
- Il vous a orienté vers un produit inadapté car il n'a pas compris vos objectifs ou n'a pas su comment y répondre
- Il vous a orienté vers un produit qui correspondait à vos besoins sans maîtriser le produit
- Il vous a orienté vers un produit qui correspondait à vos besoins et répondait avec une bonne maîtrise à toutes vos questions

27. Quel(s) produits vous a-t-il proposé :

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

28. Finalement, suite à l'expression de vos préférences, le conseiller vous a-t-il proposé des produits durables ?

- Non, il vous a présenté d'autres produits sans rapport avec votre demande
 - Non, car vous n'avez pas pu exprimer clairement votre souhait d'investir sur des produits durables
 - Non, alors que vous aviez clairement exprimé que c'était votre souhait
 - Vous ne savez pas. Car son discours n'était pas clair.
 - Oui, et vous ressortez pleinement satisfait de votre rendez-vous.
 - Oui, mais finalement ces produits présentés comme durables ne vous ont pas convaincu
- dans ce cas précisez pourquoi (question ouverte)

Note : Demandez à chaque rendez-vous à repartir avec une documentation, un lien ou un mail qui pourrait attester du produit que l'on vous propose.

29. Si le conseiller financier vous a proposé un produit responsable, de quelle manière avez-vous perçu sa façon d'aborder votre demande ?

- positive
- neutre
- négative

30. Lorsque vous lui avez demandé si ces placements étaient risqués quelle a été sa réponse ?

- Oui, ces placements étaient risqués
- Non, ces placements n'étaient pas risqués
- Ces placements sont autant risqués que des produits comparables et non responsables
- Il n'a pas répondu

31. Pouvez-vous nous développer votre réponse en quelques mots ?

Question ouverte

32. Quelle que soit votre réponse à la question 29, pouvez-vous nous dire si le conseiller à chercher à vous influencer pour que vous vous dirigiez vers d'autres produits qu'il propose et qui ne sont pas responsables ?

- oui
- non

33. Si oui pouvez-vous développer votre réponse en quels mots ?

Question ouverte

34. Vous avez demandé à votre conseiller quels étaient les moyens qui vous permettaient de vous assurer que votre argent était bien investi selon vos désirs responsables. Quels sont les arguments qu'il vous a avancé ?

- Il y a un contrôle indépendant à ce sujet
- L'Etat effectue un contrôle sur le produit
- Le produit bénéficie d'un écolabel
- si oui, précisez lequel (question ouverte)
- Les résultats sont disponibles sur internet
- Autre (veuillez préciser)

V) L'IMPACT

35. Au cours de votre entretien, le conseiller a-t-il prononcé spontanément le mot impact ?

Oui

Non.

36. Pour les profils 1, 2, 5, 6, 9 et 10

Vous avez prononcé plusieurs fois le mot impact auprès du conseil et exprimé clairement que vous recherchiez un produit avec de « l'impact dans la vie/l'économie réelle ». Quelle a été la réaction du conseiller ?

- Il en a été enthousiaste et vous a proposé des produits en conséquence
- Il n'a absolument pas tenu compte dans sa recommandation de votre questionnement sur l'impact et vous a proposé des produits qui ne correspondaient pas à votre demande
- Il s'est mépris sur la définition du mot « impact » et vous a parlé d'impact financier
- Il a recherché un produit qui pouvait correspondre à vos attentes
- Il a entendu votre demande mais ne connaissait pas de produits qui correspondaient
- Il vous a affirmé que cela n'existait pas

37. Vous avez demandé à votre conseiller ce qui pouvait prouver l'impact dont il vous a parlé.

Que vous a-t-il répondu ?

- Il vous a découragé sur cette notion car elle n'était selon lui absolument pas prouvable
- Un rapport est édité par le gestionnaire de fonds chaque année
- Un audit extérieur au fonds contrôle les actions du fonds
- Le fonds est un fonds de confiance avec un gérant qualifié et expérimenté
- Le fonds dispose d'un label → si oui, lequel
- Autre : question ouverte

38. Vous avez demandé plus d'explications car vous n'êtes pas convaincu par les arguments qu'il vous a avancé. Que vous a-t-il dit de plus ? (question ouverte)

39. Quels ont été les arguments avancés par le conseiller pour prouver l'impact du fonds qu'il vous proposait ?

Question ouverte.

40. Quel est le nom du produit proposé (et de la société de gestion) ?

Question ouverte.

41. Quels ont été les avantages et les inconvénients que votre conseiller a utilisé quand il vous a présenté des produits avec impact ?

Question ouverte

42. Le conseiller n'avait à priori aucun produit vert dont il pouvait vous confirmer à 100% l'impact. Au terme de votre entretien il a dû constater l'absence de produit adapté à votre recherche. Quelle a été son action ?

- Le conseiller vous a donné des conseils pour chercher ailleurs
- Le conseiller a admis que ce type de produit n'existait pas dans sa banque
- Le conseiller a mis en œuvre des moyens pour essayer de trouver un autre produit
- Le conseiller a admis que son produit n'était que partiellement adapté mais l'a tout de même recommandé.
- Le conseiller a essayé de vous convaincre que le produit est adapté

VI) CONCLUSION

43. Au terme de votre rendez-vous, vous avez demandé à avoir un résumé de cet entretien.

Vous a-t-il été transmis ?

Si, oui merci de nous faire suivre ce document/mail.

44. A la fin du rendez-vous, le conseiller vous a-t-il remis un rapport récapitulant l'ensemble des conseils donnés sur les différents produits ?

- Oui
- Non

45. Indiquez ici toute remarque supplémentaire sur votre rendez-vous (Question ouverte)

2. LISTING PRODUITS DURABLES / RESEAU BANCAIRE

Réseau Bancaire	Nom du produit	Description	Liens
Banque Populaire	Ambition Durable n°3	Ambition durable n°3 : Obligation verte émise par Natixis, visant à financer ou refinancer des prêts de développement, d'acquisition ou de rénovations de bâtiments écologiques. L'obligation verte est indexée à l'indice iEdge ESG Transatlantic Water Equal Weight 50 Decrement 5% NTR , composé de 50 valeurs sélectionnées pour leur contribution à la préservation de la ressource en eau et des océans. Notation Standard & Poor : A	Brochure de présentation Brochure commerciale
	<p>La Banque Populaire propose également d'investir dans :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des livrets d'épargne (Livret Codevair, Livret de Développement Durable et Solidaire) • Des fonds ISR. • D'autres obligations vertes. 		
BNP Paribas	<p>Multitude de fonds ISR :</p> <ul style="list-style-type: none"> • BNP Paribas Green Business • BNP Paribas Climate Impact • BNP Paribas Energy Transition • BNP Paribas Diversipierre • BNP Paribas Social Business France • BNP Paribas Immobilier ISR • BNP Paribas Aqua • BNP Paribas Smart Food • ... 	<p>BNP Paribas Climate Impact : Fonds thématique. Investit dans des entreprises apportant des solutions aux défis sociaux et environnementaux en adoptant une stratégie de screening.</p> <p>Les autres produits sont accessibles via la liste des fonds responsables.</p> <p>BNP Paribas Green Business : Fonds multi-actifs (actions, obligations, titres de dette) investissant dans les entreprises dont au</p>	<p>Liste des fonds responsables</p> <p>BNP Paribas Climate Impact</p> <p>BNP Paribas Green Business</p>

		moins 20% de l'activité est faite dans le domaine de la transition énergétique.	
Bred	Eiffel Energy Transition	Fonds thématique (Private Debt) investissant dans le secteur des énergies renouvelables (solaire, éolien, biogaz, biomasse, etc.) et de l'efficacité énergétique (rénovation thermique des bâtiments, etc.).	Fonds Eiffel Energy Transition
Caisse d'Épargne	Pas de produit vert présenté sur leur site internet.		
CIC Crédit Agricole	Multitude de fonds ISR/responsables : <ul style="list-style-type: none"> • Amundi Valeurs Durables • CPR Invest – Climate Action • Amundi Responsible Investing – Impact Green Bonds • Amundi Actions France ISR • ... 	Amundi Valeurs Durables : Fonds thématique investissant dans des entreprises dont l'activité est liée à l'environnement. Investissement en equity (actions). Produits risqué (risque évalué à 6 sur 7) CPR Invest – Climate Action : Fonds Best-in-Class. Investit dans les entreprises les mieux notées sur le plan environnemental. Investissement en equity (actions) Produit risqué (risque évalué à 6/7)	Liste des fonds responsables Amundi Valeurs Durables CPR Invest – Climate Action
Crédit Coopératif	Le Crédit Coopératif est une banque Engagée : la majorité des produits proposés sont « engagés » socialement ou environnementalement : <ul style="list-style-type: none"> • Livret Développement Durable et Solidaire • Livret Codevair • Livret REV3 • Fonds ISR • ... 	Livret Codevair L'épargne du livret CODEVair finance les prêts destinés aux particuliers qui souhaitent investir dans des équipements permettant de réduire leur consommation d'énergie : isolation thermique, chauffage aux énergies renouvelables (chaudières bois, insert, géothermie...),	Liste des produits

		<p>récupération d'eau de pluie, installations photovoltaïques, éoliennes individuelles...</p>	
Crédit Mutuel	<ul style="list-style-type: none"> CM-CIC Objectif environnement (ISR) Livret Développement Durable et Solidaire Autres fonds ISR ? ... 	<p>CM-CIC Environnement : Fonds Best-In-Class sélectionnant les meilleures entreprises en fonction de leurs performances ESG.</p>	<p>CM-CIC Environnement</p>
Crédit du Nord	<ul style="list-style-type: none"> CPR INVEST CLIM.ACT.A ACC 4D ETOILE DEVELOPEM. DURABLE 4DEC Autres fonds responsables 	<p>CPR INVEST CLIM.ACT.A ACC 4D : Objectif : Surperformer les marchés d'actions mondiaux long terme (au minimum cinq ans) en investissant dans des actions internationales de sociétés s'engageant à limiter l'impact sur le changement climatique tout en intégrant des critères ESG au processus d'investissement.</p> <p>ETOILE DEVELOPEM. DURABLE 4DEC : Objectif : Participer à la transition énergétique en investissant dans des actions de sociétés européennes répondant aux enjeux environnementaux par le développement des technologies vertes, à travers son investissement dans son fonds maître.</p>	<p>Gamme Crédit du Nord</p> <p>Autres fonds responsables</p>
HSBC	<ul style="list-style-type: none"> HSBC RIF – SRI Modéré/Equilibré/Dynamique HSBC RIF – SRI Euro Bond 	<p>Fonds diversifié investi dans les obligations et actions internationales avec un biais euro (70/30 – 50/50 – 80/20).</p>	<p>Liste produits</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - HSBC RIF – SRI Euroland Equity - HSBC RIF – SRI Global Equity - HSBC Europe Equity Green Transition - BNP Paribas Aqua 	<p>Alliez investissement citoyen et performance des obligations.</p> <p>Élargissez votre portefeuille aux sociétés européennes ayant un comportement responsable.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Élargissez votre portefeuille aux sociétés européennes ayant un comportement responsable. - Accompagnez la transformation de notre modèle énergétique et écologique et soutenez la croissance verte. - Contribuez à l'accès à une eau potable de qualité pour le plus grand nombre. <p>-</p>	
La banque Postale	<ul style="list-style-type: none"> • LBPAM RESPONSABLE ACTIONS EURO R 	<p>LBPAM RESPONSABLE ACTIONS EURO R</p> <p>Reconnu par les agences de notations extra-financières, ce fonds intègre des critères ESG dans la décision d'investissement. Cible : actions zone euro</p>	<p>Gamme de fonds BP (tous les produits)</p> <p>Prospectus gamme ISR</p> <p>LBPAM RESPONSABLE ACTIONS EURO R</p>
LCL	<ul style="list-style-type: none"> • LCL Compensation Carbone Multi-Stratégies • LCL Impact Sociétal et Solidaire 	<p>LCL Compensation Carbone Multi-Stratégies :</p> <p>Un fonds investi sur les actions et obligations internationales et monétaire, à thématique environnementale combinant deux approches durables. Une</p>	<p>Epargne responsable LCL</p> <p>LCL Compensation Carbone Multi-Stratégies</p>

		<p>Réduction de l’empreinte carbone du portefeuille de 20% à 30% par rapport à l’univers d’investissement ainsi qu’un mécanisme de compensation des émissions de CO2 résiduelles du portefeuille via l’achat de crédits carbone.</p> <p>LCL Compensation Carbone Actions Monde Fonds investi en actions internationales Une approche durable en deux temps : - Réduction de l’empreinte carbone de leur portefeuille de 20% à 30% par rapport à leur univers d’investissement en sélectionnant les entreprises les mieux engagées dans un processus de transition énergétique et écologique, quel que soit leur secteur d’activité. - Compensation des émissions de CO2 résiduelles du portefeuille via l’achat de crédits carbone issus de deux projets suivis par EcoAct, l’un à Marajo au Brésil, l’autre à Cardamom au Cambodge.</p>	<u>LCL Compensation Carbone Actions Monde</u>
Société Générale	<ul style="list-style-type: none"> • Livret développement Durable et Solidaire • SG Amundi Actions Europe Environnement • SG Mirova Actions Europe Environnement Durable • SG Amundi Monde Eau • ... 	<p>SG Amundi Actions Europe Environnement Fonds ISR investissant des des entreprises européennes actives dans les secteurs du développement durable et de la transition énergétique.</p> <p>SG Mirova Actions Europe Environnement Idem</p>	<u>Les fonds environnement</u> <u>Les fonds ISR</u>

