{{clients\_liste}}

Adresse

Adresse

Objet : **Recommandation personnalisée**

**{@tableData}**

**Email : {{email}}**

**Name : {{name}}**

Bordeaux, le {{date}},

Madame, Monsieur,

Pour faire suite à notre dernier échange, conformément à la lettre de mission que vous avez acceptée, vous trouverez ci-après notre proposition d’investissement.

Pour mémoire, lors de notre premier entretien en date du $date\_fcc$, nous vous avons :

**• Présenté notre Cabinet**, nos activités et propositions de service, et **nous vous avons remis le** **« Document d’Entrée Relation »** et la **« lettre de mission »** comportant les mentions prescrites par l’article 325-5 du règlement général de l’AMF et par les articles L.520-1 et R.520-1 du Code des assurances.

**• Recueilli** avec notre **« Recueil d’Informations »** **les éléments principaux sur votre patrimoine** et défini les objectifs patrimoniaux que vous souhaitez atteindre.

**• Établi votre profil d’investisseur** à l’aide du questionnaire de risques.

Nous avons pu ainsi apprécier votre situation financière, votre niveau de connaissance et d’expérience en matière financière, votre objectif d’investissement, votre horizon d’investissement ainsi que le degré de risque que vous acceptez, votre capacité à subir d’éventuelles pertes ainsi que vos préférences éventuelles en matière de durabilité.

Cette proposition est établie dans le cadre d’un conseil non-indépendant au sens de la réglementation. Elle s’appuie sur les éléments que vous nous avez transmis. Il est entendu que tout changement de votre situation nécessiterait de vérifier la bonne adéquation de celle-ci.

**• Rappel de votre situation et de vos objectifs**

Partie express

Suite à/au (vente immobilière /succession/etc)……………, vous disposez de liquidités que vous souhaitez investir.

Partie longue

Suite à/au (vente immobilière /succession/etc)……………, vous disposez de liquidités que vous souhaitez investir, en respectant l’organisation type de votre patrimoine financier évoqué ensemble.

A conserver tous clients

Ce placement s’inscrit dans une stratégie de court / moyen / long terme et doit répondre à plusieurs objectifs patrimoniaux tels que :

**• Compléter ses revenus,**

• Préparer votre retraite,

• Constituer et valoriser un capital,

• Diminuer son IFI,

• Diversifier ses investissements,

• Optimiser et réorganiser son patrimoine,

• Optimiser la rentabilité de ses placements,

• Optimiser sa fiscalité,

• Organiser et financer un achat immobilier,

• Participer et accompagner ses enfants,

• Placer des liquidités à court terme,

• Préparer la transmission de son entreprise,

• Préparer la transmission de son patrimoine,

• Préparer votre retraite,

• Protéger le conjoint survivant,

• Protéger ses proches,

• Se constituer un patrimoine,

• Se constituer une épargne de précaution,

• Se prémunir contre les accidents de la vie

Vous ne souhaitez pas inclure des dimensions ESG dans votre projet d’investissement.

Vous souhaitez inclure une dimension Environnementale, Sociétale et de bonne gouvernance dans votre projet d’investissement et avez choisi d’opter pour la politique ESG de Version Patrimoine.

Nous vous rappelons que vos préférences en terme de durabilité sont les suivantes :

Dans votre investissement, vous souhaitez qu’au moins 0 % 5% 10% 15% 20% 25 % 30% 35% 40% 45% 50 % 55% 60% 65% 70% 75 % soient alignés avec la **« Taxonomie » environnementale**.

Dans votre investissement, vous souhaitez qu’au moins 0 % 5% 10% 15% 20% 25 % 30% 35% 40% 45% 50 % 55% 60% 65% 70% 75 % soient considérés comme **« Durable ».**

Vous privilégiez dans votre investissement la dimension **ESG :** Pas de préférence/Sociale/Environnementale/Bonne Gouvernance.

**A CHOISIR**

Vous souhaitez écarter les activités suivantes ayant des impacts environnementaux et/ou sociaux négatifs de votre investissement : Gaz à effet de serre/La biodiversité/L’eau/Performance énergétique/Les déchets/Bien-être au travail. Vous souhaitez en particulier exclure …

Vous ne souhaitez pas d’activité ayant des impacts environnementaux et/ou sociaux négatifs de votre investissement.

***Rappel de votre patrimoine*:**

Pour rappel, votre patrimoine financier est réparti de la façon suivante :

• XX % Liquidité,

• XX % Assurance vie,

• XX % Comptes titres,

• XX % Retraite,

• XX % Immobilier (SCPI).

Parmi ces actifs financiers, notre cabinet vous accompagne sur les placements ci-après :

**Personne**

**Libellé**

**Encours**

**Niveau de risque**

**$tab\_avoirs\_titulaire$**

$tab\_avoirs\_libelle$

$tab\_avoirs\_val$

$tab\_avoirs\_risque$

**Rappel de votre profil d’investisseur :**

Dans le cadre de notre mission sur « **la gestion et la valorisation de votre épargne** », vous avez complété le questionnaire de risque proposé par **Risk Design**. Vous trouverez en **annexe 1**, le rapport détaillé de votre profil investisseur que vous avez accepté.

Le SRI de votre profil de risque est de **XX** sur une échelle de 1 à 7.

Profil de risque :

Description du profil :

⚪ Sécuritaire

La protection du capital est votre principale préoccupation. Vous préférez que votre épargne soit toujours disponible, et, à cette fin, vous adoptez une approche sécuritaire.

A risque plus faible, rendement potentiellement plus faible

A risque plus élevé, rendement potentiellement plus élevé

Indice de risque :

1

2

3

4

5

6

7

⚪ Prudent

Vous souhaitez que votre épargne fructifie, mais vous voulez surtout qu’elle demeure en sécurité. Vous acceptez une prise de risque limitée.

A risque plus faible, rendement potentiellement plus faible

A risque plus élevé, rendement potentiellement plus élevé

Indice de risque :

1

2

3

4

5

6

7

⚪ Équilibré

Vous voulez établir un équilibre entre le rendement et la sécurité de vos placements, vous êtes prêt à tolérer les hausses et les baisses des marchés en contrepartie d’un rendement à long terme potentiellement supérieur.

A risque plus faible, rendement potentiellement plus faible

A risque plus élevé, rendement potentiellement plus élevé

Indice de risque :

1

2

3

4

5

6

7

⚪ Dynamique

Vous recherchez avant tout la croissance à long terme de vos placements. Vous savez que les marchés sont parfois à la hausse, parfois à la baisse, et vous acceptez un risque élevé pour augmenter le potentiel de rendement de vos placements.

A risque plus faible, rendement potentiellement plus faible

A risque plus élevé, rendement potentiellement plus élevé

Indice de risque :

1

2

3

4

5

6

7

⚪ Spéculatif

Vous êtes à la recherche des placements les plus spéculatifs. Vous acceptez un risque élevé pour maximiser le potentiel de rendement de vos placements à long terme.

A risque plus faible, rendement potentiellement plus faible

A risque plus élevé, rendement potentiellement plus élevé

Indice de risque :

1

2

3

4

5

6

7

**• Nos préconisations**

La sélection du placement repose sur les critères suivants :

• L’horizon d’investissement,

• Vos objectifs,

• Votre profil investisseur.

Vous pourriez ainsi placer vos liquidités sur les produits suivants :

• Un compte titres,

• Un PEA,

• Un contrat de capitalisation,

• Un contrat d’assurance vie.

Afin de déterminer l’enveloppe qui serait la plus adaptée à votre objectif patrimonial, nous avons également tenu compte des supports éligibles aux placements et de l’aspect fiscal.

La fiscalité sur les plus-values de cession dans **un compte titres** est moins attractive que pour les autres placements cités ci-dessus.

**Le PEA** est par nature un placement dynamique qui permet d’investir uniquement sur des actions européennes, cela limite la diversification de vos avoirs. A défaut les actifs seront investis en monétaire. Ce placement ne donne pas accès à des actifs sans risque.

Les **contrats de capitalisation** et **d’assurance vie**, par leur large choix de supports (zone géographique, catégorie de fonds, profil de gestion), permettent une bonne diversification d’un investissement et grâce au fonds en euros, une sécurisation partielle ou totale du placement.

Enfin, **l’assurance vie** offre un atout fiscal supplémentaire. Elle bénéficie d’un régime successoral dérogatoire. **C’est pourquoi nous vous recommandons de verser ces capitaux en assurance vie.**

**• Le choix du produit**

Au regard de votre situation décrite ci-dessus, nous vous recommandons de réorienter vos capitaux vers de **l’assurance-vie**. Grâce à son offre variée de supports allant du plus sécuritaire au plus performant, ce type de contrat s'adresse à toutes les catégories d'investisseurs.

Ces contrats répondent en même temps à plusieurs objectifs patrimoniaux :

• Création de revenus complémentaires,

•  Rémunération des liquidités,

• Création ou valorisation d’un capital,

• Préparation de la succession.

Ces contrats procurent une grande liberté dans leur utilisation. C’est une formule d’épargne très souple. Les versements et retraits sont libres. La fiscalité, tant en cas de vie qu’en cas de décès, est préférentielle. Une note détaillée sur la fiscalité de l’assurance-vie est ci-après annexée.

Nous attirons cependant votre attention sur le fait que l'assurance vie **n'offre aucune garantie en capital sur les supports investis hors fonds euros.**

**• Le choix du contrat**

Depuis plusieurs années, le cabinet Version Patrimoine, en tant que courtier en assurance enregistré à l‘ORIAS en catégorie B, sous le numéro 07 003 982, a sélectionné plusieurs compagnies d’assurance sur des différents critères (solvabilité, offre produit, qualité du back office, …). Chaque année, dans le cadre de la « gouvernance produit », nous revalidons cette offre.

En tenant compte de votre situation personnelle, de votre objectif et de vos critères d’investissement, nous avons opéré une pré-sélection de contrats. Dans votre situation, nous avons retenu les 3 contrats suivants :

**• Contrat 1** de **XX**,

**• Contrat 2** de **XX**,

**• Contrat 3** de **XX**.

Vous trouverez en **annexe 2**, le tableau comparatif de ces trois contrats.

Lors de notre échange, nous avons noté que vous souhaitiez principalement :

A sélectionner : 3 minimum

• Pouvoir sécuriser vos actifs,

• Diversifier vos avoirs,

• Investir sur des supports immobiliers,

• Réaliser des actes de gestion en digital,

• Investir sur des actifs ESG-ISR,

• Confier vos actifs à une compagnie d’assurance de premier rang,

Parmi ces trois contrats, nous vous recommandons plus particulièrement le contrat d’assurance vie **« XX »** de la compagnie **XX**.

Vous trouverez en **annexe 3**, une présentation de ce contrat dont les caractéristiques répondent à vos objectifs et besoins.

**• Allocation d’actifs**

Nous vous préconisons un versement de **XXX** € sur l’allocation d’actifs présentée ci-dessous, qui tient compte de votre profil d’investisseur :

Couper l’allocation d’actifs qui est dans l’annexe et la coller ici

**Présentation V Pertinence C**

Comme évoqué ensemble, nous avons créé un fonds dédié avec la société **Rothschild & Compagnie**. Le cabinet **Version Patrimoine** est conseil de ce fonds. De façon régulière, lors d’un comité de gestion, nous confrontons les avis et expertises de la société **Rothschild** avec les nôtres, qui se nourrissent des échanges réguliers que nous avons avec d’autres sociétés de gestion.

A l’issue de ce comité hebdomadaire, nous adaptons le portefeuille du fonds. Le fonds **« V Pertinence C »** est un **FCP diversifié flexible international**, avec un SRI de **3**. Il est important de préciser que les supports du fonds sont multi-gestionnaires.

Actuellement, vos contrats sont diversifiés sur plusieurs unités de compte. Chaque changement de fonds implique préalablement l’envoi d’un courrier explicatif à votre attention, son retour signé avant de pouvoir passer l’arbitrage ; cela peut prendre plusieurs jours et ce n’est donc pas compatible avec une gestion active de la partie risquée de vos avoirs. Avec le fonds **« V Pertinence C »,** nous pourrons adapter régulièrement l’exposition aux risques de marché et ce, de façon rapide.

Vous trouverez en pièces jointes à ce courrier l’ensemble des DIC des fonds proposés ainsi que du contrat.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous trouverez en **annexe 4**, un tableau présentant l’adéquation des supports proposés avec les critères qui composent votre profil d’investisseur.

Vous noterez que certains fonds sont « hors marché cible » ; pour autant, l’allocation globale du portefeuille répond bien aux objectifs et correspond au risque SRI estimé dans votre profil investisseur.

**Stratégie d’investissement**

Lors de la souscription, vous serez donc investi de la façon suivante :

**• XX €** soit **XX %** investis immédiatement sur **fonds euros**. Vous bénéficiez d’une garantie en capital et d’une rémunération régulière.

**• XX €** soit **XX %** investis immédiatement sur des fonds avec un risque maitrisé : **« Eleva Absolute return Europe », « Carmignac Sécurité »** et **« Helium Fund sélection B ».** Ces deux FCPsont des fonds de performance absolue.Le gérant peut faire varier rapidement la part investie en risque pour s’adapter aux évolutions de marché. Nous vous préconisons donc d’investir directement dessus à la souscription.

**• XX €** soit **XX %** investis immédiatement sur le fonds ***« E-co Conviction Credit SD Euros C »*** en attente d’une opportunité d’investissement. Ces actifs constituent une réserve de liquidité permettant de profiter de toute opportunité notamment en cas de repli significatif des marchés.

**• XX €** soit **XX %** investis de façon graduelle. La volatilité inhérente des marchés nécessite une prise de risque graduelle, c’est pourquoi nous vous proposons un investissement progressif sur certaines unités de compte de votre allocation cible sur le contrat d’assurance vie « Himalia ». Cette part qui doit être investie sur les unités de compte en question sera mise en attente sur le fonds prudent « **DNCA Sérénité Plus** » qui est moins impacté par les fluctuations du marché.

De façon automatique, sur une période de XX mois, à compter de la souscription (au terme du délai de renonciation de 30 jours), la compagnie va transférer mensuellement une partie de cette somme mise en attente sur « **DNCA Sérénité Plus** » vers les unités de compte de la poche valorisation. Pour vous, cet investissement progressif représente chaque mois : XX %, soit XX €.

Schématiquement, cet investissement progressif sera le suivant :

Allocation cible 50% 54% 58% 62% 66% 70% 74% 78% 82% 86% 90%. 95%. 100%

Fonds d’attente 50% 46% 42% 38% 34% 30% 26% 22% 18% 14% 10%. 5%. 0%

Allocation cible 30% 35.8% 41.6% 47.4% 53.3% 59.1% 64.9% 70.8% 76.6% 82.4% 88% 94.1% 100%

Fonds d’attente 70% 64.2% 58.4% 52.6% 46.7% 40.9% 35.1% 29.2% 23.4% 17.6% 12% 5.9% 0%

Allocation cible 70% 72.5% 75% 77.5% 80% 82.5% 85% 87.50% 90% 92.5% 95% 97.5% 100%

Fonds d’attente 30% 27.5% 25% 22.5% 20% 17.5% 15% 12.5% 10% 7.5% 5% 2.5% 0%

Cette stratégie d’investissement progressif devrait permettre d’optimiser le point d’entrée en évitant d’investir la totalité de votre capital en risque, alors que le marché peut, dans les semaines à venir, connaitre encore de fortes fluctuations.

**Votre investissement à la souscription sera donc le suivant :**

• 50% sur le fonds euros,

• 50% sur le fonds DNCA Sérénité Plus.

**• Rappel des frais**

Veuillez trouver ci-dessous les frais prévus dans les conditions générales du contrat, selon les supports disponibles :

Couper le paragraphe des frais qui est dans l’annexe et le coller ici

Pour votre investissement, les frais d’entrée seront réduits à **1 %,** au lieu de 4,50%.

Lors de la souscription, la compagnie XX demande le versement d’une cotisation. Elle est de XX €. Elle sera à verser à : XXXXXXXXXXXXX

Concernant le fonds **SCI Cap Santé**, il y a des frais de souscription de **2 %** acquis au fonds

**• Suivi financier et adéquation**

Par la suite, durant la vie de votre contrat, nous vous proposerons des aménagements selon l’évolution de l’environnement économique ou de votre situation personnelle.

Un suivi régulier et dynamique de votre contrat d’assurance-vie est indispensable afin d’optimiser le rendement de votre placement et de vérifier qu’il soit constamment en adéquation avec votre profil de risque.

**• Clause bénéficiaire**

La clause bénéficiaire se trouve au cœur du contrat d’assurance-vie et revêt une importance capitale. Une clause bénéficiaire bien rédigée permet de transmettre, aux bénéficiaires désignés, un capital décès dans un environnement fiscal favorable.

Une attention particulière doit être apportée à sa rédaction. Nous devons tenir compte de votre situation familiale et de vos souhaits en matière de transmission.

La clause bénéficiaire pré-imprimée sur le bulletin de souscription est destinée à répondre aux attentes du plus grand nombre. Nous pourrons être amenés à vous conseiller de rédiger une clause bénéficiaire personnalisée en fonction de vos souhaits de transmission. Vous avez également la possibilité d’inscrire votre clause dans votre testament en demandant conseil à votre notaire.

Vous pouvez désigner le(s) bénéficiaire(s) de votre choix. Il peut s’agir d’une personne physique et/ou d’une personne morale (ex : fondation, association collectivité locale, établissement public, ...), dès l’instant où elle dispose de la capacité de recevoir, qu’elle n’est pas frappée d’une incapacité spéciale de jouissance ni réputée être en conflit d’intérêts avec la personne protégée (par exemple : les membres du corps médical qui ont soigné l’assuré en fin de vie ou des ministres du culte ne peuvent être désignés comme bénéficiaires).

Nous vous recommandons par ailleurs de désigner toujours un bénéficiaire par défaut afin d’éviter que le capital décès ne soit réintégré à la succession. La clause « à défaut mes héritiers légaux » devrait être privilégiée en fin de rédaction, y compris dans l’hypothèse d’une clause bénéficiaire testamentaire.

**Lors de nos différents échanges vous nous avez indiqué souhaiter que vos capitaux soient transmis en premier lieu à votre conjoint et à défaut à vos enfants, en cas de décès.**

Nous vous recommandons donc la clause pré rédigée par la compagnie / particulière proposant aux souscripteurs de désigner comme bénéficiaires :

Clause type, choisir le contrat

***HIMALIA : « Le conjoint ou le partenaire de PACS de l’assuré,  
à défaut les enfants de l’assuré, nés ou à naître, vivants ou représentés, par parts égales entre eux,  
à défaut les héritiers de l’Assuré ».***

***VIE PLUS : « Son conjoint non séparé de corps ou la personne avec laquelle il a conclu un pacte civil de solidarité (Pacs) en vigueur à la date du décès, à défaut ses enfants nés ou à naître, vivants ou représentés par parts égales, à défaut ses héritiers en proportion de leurs parts héréditaires y compris les légataires universels ».***

***CARDIF : « En cas de décès avant le terme de mon adhésion et à défaut de désignation valable à la date du décès, les capitaux seront versés à mon conjoint à la date du décès, à défaut à mes enfants vivants ou en cas de décès de l’un d’entre eux à ses représentants, à défaut à mes héritiers ».***

***MMA : « En cas de décès, le conjoint de l’assuré, non séparé de corps,  
à défaut, par parts égales, les enfants de l’assuré, nés ou à naître, vivants ou représentés,  
à défaut les héritiers de l’Assuré ».***

***AXA : « Mon conjoint non divorcé, non séparé de corps, non engagé dans une procédure de divorce ou de séparation de corps à la date de mon décès ou mon partenaire lié par un pacte civil de solidarité, à défaut mes enfants nés ou à naitre, vivants ou représentés par suite de prédécès ou de renonciation, à défaut mes héritiers (héritiers légaux et légataires universels) en proportion de leur part respective dans la dévolution successorale ».***

***PRIMONIAL : « Son conjoint non séparé de corps ou la personne avec laquelle il a conclu un pacte civil de solidarité (PACS), à défaut ses enfants nés ou à naitre, vivants ou représentés par part égales, à défaut ses héritiers en proportion de leurs parts héréditaires y compris les légataires universels ».***

***SWISSLIFE : « Le conjoint de l’assuré, ni divorcé, ni séparé de corps, à défaut son partenaire avec lequel il est lié par un pacte civil de solidarité, à défaut les enfants nés ou à naître de l’assuré, vivants et non renonçants ou représentés, par parts égales,  
à défaut les héritiers de l’Assuré ».***

***TARGET +  : « Son conjoint non séparé de corps ou la personne avec laquelle il a conclu un pacte civil de solidarité (PACS), à défaut ses enfants nés ou à naitre, vivants ou représentés par part égales, à défaut ses héritiers en proportion de leurs parts héréditaires y compris les légataires universels ».***

***LIBERALIS VIE  : « Mon conjoint à la date du décès non divorcé non séparé judiciairement, à défaut mes enfants nés ou à naître, vivants ou représentés par parts égales entre eux, à défaut mes héritiers».***

Clause spécifique

***« Mon conjoint, non divorcé, non séparé de corps et non engagé dans une procédure de divorce ou de séparation de corps,  
à défaut mes enfants, nés ou à naître, vivants ou représentés par parts égales entre eux,  
à défaut mes héritiers »***

Nous vous invitons à bien relire cette clause et à en apprécier la portée compte tenu de vos objectifs de transmission**.**

**Nous pourrons vous accompagner dans l’évolution de cette clause afin qu’elle soit toujours en adéquation avec votre volonté et adaptée à l’évolution de votre situation.**

**• Les risques de cette recommandation**

Il existe différents risques liés à cette recommandation. Il s’agit notamment des risques de perte en capital liés à l’évolution des marchés financiers ; il peut s’agir aussi d’un risque lié à l’évolution de la fiscalité. Les rémunérations associées à ces placements peuvent également générer un conflit d’intérêt.

Vous trouverez en **annexe 5** une explication sur un certain nombre de ces risques ainsi que les réponses qui y sont apportées.

**• Synthèse et adéquation de notre préconisation**

Pour répondre à vos objectifs, nous vous proposons un contrat d’assurance vie de la compagnie **XX** : le contrat « **XX**». Nous vous recommandons de placer XX € sur une allocation SRI de niveau **X**. L’investissement sur cette allocation cible sera réalisé de façon progressive sur une période de XX mois.

Le niveau de risque estimé se base sur le niveau de risque de votre encours agrémenté du niveau de risque de notre préconisation.

Pour rappel, les SRI estimés sont les suivants :

• $ads\_risque\_reel\_infos$

Votre niveau de risque global estimé en incluant nos préconisations est donc $ads\_risque\_reel\_resultat$.

**Allocation plus prudente que le profil investisseur**

Vous pourrez noter que **l’allocation d’actifs finale** est **plus prudente** que votre profil d’investisseur. Le niveau actuel des marchés et l’incertitude géopolitique du moment militent pour une certaine prudence. Lorsque les conditions le permettront, il sera toujours possible de dynamiser ces actifs.

**Allocation plus élevée que le profil investisseur**

Le risque de ce portefeuille est plus élevé que le niveau de SRI global toléré. En tenant compte de vos autres avoirs détenus par notre intermédiaire sur la totalité de vos actifs, le SRRI global de vos actifs sera donc de 4, conformément à votre profil d’investisseur.

Au regard de votre horizon d’investissement, vos connaissances et expériences, vos préférences en matière de durabilité et votre attitude à l’égard du risque, **ce projet est en adéquation avec vos objectifs et vos besoins.**

Nous vous rappelons que dans le cadre réglementaire pour la souscription d’un contrat assurance vie, vous avez le droit à un délai de rétractation de 30 jours.

**Votre sensibilité aux critères « ESG »**

Depuis le 02 août 2022, dans le cadre de la réglementation européenne sur la distribution d’assurance, nous devons, préalablement à toute recommandation personnalisée d’un contrat d’assurance, recueillir vos préférences en matière de critères environnementaux, sociaux et de gouvernance **(ESG)**.

Dès à présent, nous avons veillé à ce que les produits proposés vous permettent d’accéder à des fonds répondant aux principales exigences posées par cette réglementation nouvelle. Nous prendrons le temps de vous accompagner et vous expliquer les enjeux de la prise en compte de ces critères sur votre investissement.

Cependant, nous attirons votre attention qu’à ce jour, les sociétés de gestion ne nous ont pas encore communiqué toutes les informations quant à ces fonds. Par conséquent, nous ne pouvons vous vous garantir à 100% l’adéquation des supports.

**• Tarifications**

La rémunération du cabinet est la suivante :

• Rétrocession par l’assureur d’une partie des frais d’entrée pour lesquelles, nous vous ferons bénéficier de droits d’entrée réduits à XX % au lieu de 4,50 %.

• Rétrocession par l’assureur d’une partie des frais de gestion du contrat et des fonds.

**• Acceptation de la recommandation personnalisée**

Si cette recommandation vous convient, après un délai de réflexion minimum de 48 heures, nous vous demandons de l’accepter et de nous retourner ce courrier, ainsi que le document d’information dans le cadre de la souscription d’un contrat assurance vie (cf. annexe), dument signés.

Nous vous remercions de votre confiance et nous vous prions d’agréer, Madame, Monsieur,

l’expression de nos sentiments distingués.

$conseiller\_prenom$ $conseiller\_nom$

Fait en deux exemplaires,

Fait à …………………………………..Le …………………………………..

***J’atteste avoir pris connaissance des annexes qui font partie intégrante du courrier, des DIC des contrats, des tableaux de frais et des DIC des supports suivants :***

**DIC + Tableau des frais**

**Date**

Contrat N°1

XX/XX/XXX

Contrat N°2

XX/XX/XXX

**DIC**

**Date**

Fonds euro N°1

XX/XX/XXX

Fonds euro N°2

XX/XX/XXX

UC N°1

XX/XX/XXX

UC N°2

XX/XX/XXX

UC N°3

XX/XX/XXX

UC N°4

XX/XX/XXX

UC N°5

XX/XX/XXX

UC N°6

XX/XX/XXX

UC N°7

XX/XX/XXX

J’accepte cette recommandation

Je refuse cette recommandation

**Signature du Client**

*Précédée de la mention « lu et approuvé »*

**Document d’information relatif aux différentes précautions à prendre dans le cadre de la souscription d’un contrat d’assurance vie**

Le contrat d’assurance-vie qui vous sera proposé sera le résultat d’une recommandation personnalisée effectuée sur une gamme de produits proposés sur le marché au regard de vos objectifs tels que vous nous les avez présentés.

A ce titre, nous vous avons indiqué la liste des compagnies d’assurances avec lesquelles nous travaillons ainsi que les caractéristiques des différents contrats proposés. En sus du document d’informations clés de ce contrat qui vous a déjà été remis, nous tenons à attirer votre attention sur les éléments que nous considérons comme importants dans le cadre de la souscription de votre contrat :

Délai de renonciation

En vertu de l’article L.132-5-1 du Code des assurances, vous bénéficiez d’une faculté de renoncer au contrat dans un délai de 30 jours à compter du moment où vous avez été informé que votre contrat est conclu. C’est pourquoi, pendant ce délai, la fraction du versement initial nette de frais affectée à des supports en unités de compte est dans la plupart des cas investie sur un support monétaire. De même, il n’est souvent pas possible de réaliser des opérations sur votre contrat (arbitrage notamment) avant l’expiration de ce délai de trente jours. Si vous exercez cette faculté, la compagnie d’assurances procède au remboursement intégral de la somme versée.

Dans l’hypothèse où vous ne recevriez pas les conditions particulières de votre contrat dans les trente jours après votre versement, nous vous invitons à nous contacter afin que nous interrogions la compagnie d’assurances sur les circonstances de ce retard.

Configuration de souscription

Si vous êtes marié, les modalités de souscription doivent être soigneusement étudiées en fonction de votre régime matrimonial et de vos objectifs familiaux.

Nous attirons votre attention sur les risques de remises en cause des avantages juridiques et fiscaux du contrat d’assurance-vie au cas où les primes versées sur votre contrat seraient manifestement exagérées eu égard à vos facultés. En effet, suivant l’article L.132-13 du Code des assurances « le capital ou la rente payable au décès du contractant à un bénéficiaire déterminé ne sont soumis ni aux règles de rapport à succession, ni à celles de la réduction pour atteinte à la réserve des héritiers du contractant. Ces règles ne s’appliquent pas non plus aux sommes versées par le contractant à titre de primes, à moins que celles-ci n’aient été manifestement exagérées eu égard à ses facultés. »

Nous portons une attention particulière en cas de demandes de souscription émanant de personnes âgées ou gravement souffrantes. En effet, il existe un risque de requalification du contrat dans l’hypothèse où l’administration fiscale considère qu’une souscription tardive est abusive car uniquement destinée à éluder l’impôt.

Clause bénéficiaire (cf. Article A.132-9 et A.132-9-1 du Code des Assurances)

Une attention particulière doit être portée à la rédaction de la clause bénéficiaire afin de tenir compte de votre situation familiale et de vos souhaits en matière de transmission mais aussi d’éviter toute remise en cause de cette attribution par des héritiers « lésés » : l’assurance-vie n’est pas destinée à amputer la réserve héréditaire.

La clause bénéficiaire pré-imprimée sur le bulletin de souscription est destinée à répondre aux attentes du plus grand nombre. La rédaction d’une clause bénéficiaire personnalisée peut/doit vous être recommandée par votre courtier en fonction de vos situations patrimoniale et familiale ainsi que de vos objectifs. Vous avez également la possibilité d’inscrire votre clause dans votre testament en demandant conseil à votre notaire.

Nous vous invitons à bien relire la clause de votre contrat et à en apprécier la portée compte tenu de vos objectifs de transmission patrimoniale.

Vous pouvez désigner le(s) bénéficiaire(s) de votre choix. Il peut s’agir d’une personne physique ou d’une personne morale (ex : fondation, association collectivité locale, établissement public, ...), dès l’instant où elle dispose de la capacité de recevoir, qu’elle n’est pas frappée d’une incapacité spéciale de jouissance ni réputées être en conflit d’intérêts avec la personne protégée (citons par exemple : les membres du corps médical qui ont soigné l’assuré en fin de vie ou des ministres du culte ne peuvent être désignés comme bénéficiaires).

Nous vous recommandons par ailleurs de désigner toujours un bénéficiaire par défaut afin d’éviter que le capital décès ne soit réintégré à la succession. La clause « à défaut mes héritiers légaux » devrait être privilégiée en fin de rédaction, y compris dans l’hypothèse d’une clause bénéficiaire testamentaire.

Nous vous invitons à vérifier régulièrement l’adéquation de la clause bénéficiaire de vos contrats avec votre volonté et votre situation personnelle.

Acceptation bénéficiaire intervenue depuis le 19 décembre 2007 : lorsqu’un bénéficiaire accepte le bénéfice du contrat, le souscripteur assuré est forcément informé et ils doivent ensemble signer un avenant au contrat. Si un bénéficiaire souhaite accepter un contrat, mais que son souscripteur ne le souhaite pas, il lui suffit de refuser de signer l'avenant. L’acceptation du ou des bénéficiaires a pour effet de bloquer les prérogatives du souscripteur : les rachats, avances, arbitrages ou changements de clause bénéficiaire deviennent impossibles sans l’accord écrit du bénéficiaire acceptant.

**Nom du cabinet:** VERSION PATRIMOINE

**Contrat(s) concerné(s)** :

A ……………………………………. Le…………………………

Signature du (des) souscripteur(s)

Document en un exemplaire original dont une copie est remise au souscripteur

**Annexes**

**• Profil de risque** Annexe 1

**• Comparaison des contrats** Annexe 2

**• Présentation du contrat sélectionné** Annexe 3

**• Adéquation des supports** Annexe 4

**• Les risques de cette recommandation** Annexe 5

**• Présentation de l’assurance vie** Annexe 6

**• Recommandations préalables à tout investissement financier** Annexe 7

**Annexe 1 – Profil de risque**

Conformément à la réglementation en vigueur et dans le cadre de notre mission sur « **la gestion et la valorisation de votre épargne** », vous avez complété le questionnaire de risque proposé par **Risk Design**. Il est composé de deux parties.

Une première, dans laquelle nous avons complété votre situation personnelle, le détail de votre patrimoine ainsi que plusieurs éléments visant à déterminer votre connaissance sur les produits financiers et votre perception de l’environnement économique.

Dans la deuxième, vous nous avez indiqué les motivations de votre investissement, vos attitudes faces aux fluctuations des marchés financiers et enfin vous avez répondu à 6 questions sur différents scénarii de placements afin de déterminer votre profil d’investisseur.

Cet outil nous permet de vérifier, en permanence, de façon dynamique, la pertinence des fonds choisis par rapport à votre aversion aux risques. Il nous permet de déterminer votre niveau de volatilité optimale sur un an, dans un régime stationnaire, ne pouvant être qualifié ni de haussier ni de baissier. Dans votre cas, il est de XX %.

Cette volatilité permet également de déterminer le **SRI (Synthetic Risk Indicator)** global de votre portefeuille. **Il serait de 5 sur une échelle de 1 à 7**. Il s’agit d’un nouvel indicateur créé en 2023 en remplacement du SRRI. Il analyse deux niveaux de risque :

**• Le risque de marché** : il est représentatif de l’ampleur des hausses et baisses, observées dans le passé, du marché sur lequel le produit est investi (par exemple : le marché immobilier ou les actions d’entreprises françaises ou européennes). Plus les hausses et les baisses sont fréquentes ou importantes, plus la probabilité de constater une perte à certains moments est grande.

**• Le risque de crédit** : Il s’agit d’une estimation de la capacité financière de l’établissement qui a conçu ou qui garantit le produit à rembourser son détenteur. Le plus souvent, pour les fonds d’investissement, ce risque est nul. Il existe toutefois des produits, comme certains fonds à formule, dont le remboursement est garanti par un établissement. Dans ce cas, le risque de crédit du produit est défini par la capacité de ce « garant » à assurer cette garantie.

Plus le SRI est élevé, plus la volatilité et le risque du portefeuille sont importants. Le niveau de volatilité est le suivant selon le SRI :

• SRI 1 : Volatilité comprise entre 0 % et 0,50 %,

• SRI 2 : Volatilité comprise entre 0,50 % et 5 %,

• SRI 3 : Volatilité comprise entre 5 % et 12 %,

• SRI 4 : Volatilité comprise entre 12 % et 20 %,

• SRI 5 : Volatilité comprise entre 20 % et 30 %,

• SRI 6 : Volatilité comprise entre 30 % et 80 %,

• SRI 7 : Volatilité supérieure à 80 %.

$preconisations$

**Annexe 5 – Les risques de cette recommandation**

Comme évoqué plus avant, il existe différents types de risques, qu’ils soient financiers, fiscaux ou liés à la rémunération. Nous pouvons citer par exemple :

**Le risque de signature :** les faillites en 2008 de Lehman Brothers, une des plus grandes banques d’investissements américaines, d’AIG, première compagnie d’assurance au monde, et la quasi-faillite de grandes banques britanniques sauvées in extremis par l’État britannique, montrent que même les plus grands établissements financiers ne sont pas à l’abri d’une banqueroute. Par ailleurs, en cas de faillite de la compagnie d’assurance, les dépôts en assurance-vie sont garantis à hauteur de 70 000 € par déposant et par compagnie d’assurance.

**Idéalement, il est préférable de pouvoir diversifier vos avoirs auprès de plusieurs compagnies.**

\*\*\*

**Le risque de conflits d’intérêt** : la rémunération perçue par le cabinet peut varier selon le contrat et les fonds d’investissement recommandés.

**La recommandation d’un contrat et d’une allocation d’actif associée, repose sur une gouvernance produit qui détermine pour tous nos clients une offre produit associée à un profil d’investisseur**

\*\*\*

**Le risque action :** la valeur liquidative des fonds comportant des actions peut baisser rapidement et fortement en cas de baisse des marchés actions. En outre, sur les marchés de petites et moyennes capitalisations, le volume des titres cotés en bourse est réduit, les mouvements de marchés sont donc plus marqués à la baisse et plus rapides que sur les grandes capitalisations.

**Le risque obligataire :** la valeur liquidative des fonds comportant des obligations peut baisser lorsque les taux d’intérêt montent. En effet, le prix des obligations et les taux d’intérêt évoluent dans des sens opposés : plus les taux d’intérêt montent, plus le prix des obligations baisse et inversement.

**Le risque de change :** les fonds actions et obligations peuvent être exposés au risque de change par l’acquisition de titres libellés dans une devise autre que l’euro.

**Le risque de liquidité :** les marchés sur lesquels ces fonds interviennent peuvent être occasionnellement affectés par un manque de liquidité temporaire. Ces dérèglements de marché peuvent impacter les conditions de prix auxquelles les fonds peuvent être amenés à liquider, initier ou modifier des positions.

**Face à ces risques, il est important d’une part, de diversifier vos avoirs sur plusieurs classes d’actifs, styles de gestion, zones géographiques, …pour limiter la surexposition à un risque spécifique, et d’autre part, le suivi et l’adaptation réguliers de l’allocation d’actifs permettra aussi d’atténuer ces risques.**

\*\*\*

**Le risque de perte en capital :** à l’exception du fonds en euros et de certains fonds structurés, l’ensemble des fonds, qu’ils soient composés d’actifs monétaires, obligataires, actions, immobiliers, option, …, ne bénéficient d’aucune garantie ou protection en capital.

**Le risque de décote :** La valeur des parts des fonds immobiliers (SCI, SCPI, ...) peut subir une décote en cas de baisse de la valorisation des actifs qui composent celle-ci. Il n’y a aucune garantie en capital sur ces placements.

**Le risque fiscal :** le régime fiscal sera lié à votre choix (PFU ou IR), il ne peut en aucun cas être garanti dans le temps.

**Le suivi régulier de votre situation patrimoniale permettra d’adapter cette recommandation pour limiter l’impact de ces trois risques.**

**Annexe 6 – Présentation de l’assurance vie**

Grâce à son offre variée allant de la plus sécuritaire à la plus dynamique, ce type de contrat s'adresse à toutes les catégories d'investisseurs. L'assurance-vie répond en même temps à plusieurs objectifs patrimoniaux :

• Rémunération des liquidités,

• Création ou valorisation d’un capital,

• Mise en place d'une prévoyance,

• Préparation de la retraite,

• Optimisation de la transmission d'une partie de votre patrimoine.

L'assurance-vie procure une grande liberté dans son utilisation. C’est une formule d’épargne très souple. Les versements et retraits sont libres. La fiscalité, tant en cas de vie qu’en cas de décès, est préférentielle.

Vous pouvez choisir de verser vos primes selon l’un des trois modes suivants :

• Le versement d’une prime unique,

• Les versements libres qui permettent d’épargner quand vous voulez,

• Les versements périodiques qui alimentent votre contrat à une date fixe.

Vous pouvez sélectionner des supports d’investissement correspondant à votre profil de risque :

**Supports en euros**

Comme l’établissement gestionnaire doit rembourser à l’échéance du contrat une somme égale aux primes nettes, augmentée des intérêts capitalisés, les placements sont principalement sans risque. Ce support vous intéressera si vous cherchez à constituer un complément de retraite à échéance rapprochée ou surtout une garantie en capital. Il a l’avantage de la sécurité mais son rendement est limité.

**Contrat en unités de comptes**

Les sommes versées sont investies sur un ou différents supports. Le capital varie à la hausse ou à la baisse en fonction de l’évolution de la valeur des unités de compte (actions ou parts de société), elles-mêmes reflétant les fluctuations des marchés boursiers ou immobiliers de référence.

**Fiscalité en cours de vie du contrat**

Pour les capitaux versés **avant le 27 septembre 2017**, en cas de vie du souscripteur, en cas de rachat, les produits des contrats d’assurance vie sont taxés au barème progressif de l’impôt dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers, ou sur option, au prélèvement libératoire en cas de retrait de tout ou partie des fonds.

Pour les capitaux versés **après le 27 septembre 2017**, les produits sont fiscalisés à l'impôt sur le revenu ou au Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) de 30 % (prélèvements sociaux compris). L'option choisie est expresse, irrévocable et globale pour l'ensemble des revenus inclus dans l'assiette du PFU. L'abattement de 4 600 € pour une personne seule et 9 200€ pour un couple reste maintenu.

**Fiscalité en cas de décès**

Dans le cas du décès de la personne assurée, les sommes versées en exécution d’un contrat d’assurance-vie au profit du ou des bénéficiaires déterminés échappent en principe aux droits de succession.

Cette exonération est limitée :

• Les primes versées avant le 13 octobre 1998 sont totalement exonérées.

• Les primes versées, avant 70 ans et depuis le 13 octobre 1998, après un abattement de 152 500 € par bénéficiaire, est pratiqué un prélèvement spécifique de 20 % sur la fraction taxable inférieure ou égale à 700 000 € ; puis un prélèvement de 31,25 % au-delà.

• Les primes versées après 70 ans et depuis le 13 octobre 1998 sont soumises aux droits de succession pour leur fraction qui excède 30 500 € tous contrats et tous bénéficiaires confondus ;

• Attention : les primes considérées comme manifestement exagérées pourront être réintégrées à la succession.

**Annexe 7 – Recommandations préalables**

**à tout investissement financier**

Au préalable, il est important de vous rappeler certains points :

• Les contraintes liées aux placements et à leur évolution

• L’organisation type d’un patrimoine financier,

• Votre profil d’investisseur.

**Les contraintes liées aux placements et à leur évolution**

**Un placement liquide et sécurisé a un rendement faible**. Les liquidités sont rémunérées sur la base de taux d’intérêts à court terme qui sont structurellement bas. Cela correspond aux **livrets.**

Pour **augmenter cette rentabilité**, il faut des taux à plus long terme, **les capitaux sont donc moins liquides**. C’est le principe des PEL ou fonds en Euros de l’assurance vie.

**Tout rendement supérieur** à celui des taux longs passe par **une prise de risque plus importante**. Cela correspond notament aux FCP ou SICAV investis sur des actions ou obligations. Tendanciellement, **la rentabilité des actifs se situe dans les zones suivantes :**

**• A court terme** : espérance de gains entre 0 et 1 % pour un risque quasi nul. Actuellement nous sommes dans le bas de cette fourchette.

**• A moyen terme** : espérance de gains entre 1 et 3 % pour un risque très mesuré. Actuellement nous sommes aussi dans le bas de cette fourchette. Le rendement de la majorité des fonds en euros est inférieur à 2,00 %.

**• A long terme** : espérance de gains supérieure à 3 % pour un risque variable. Le rendement des actions sur longue période est égale à 7,80 % dividendes réinvestis, avec un risque de perte en capital plus important.

En synthèse, l’optimisation de la gestion de vos actifs passe par une prise de risque partielle. Celle-ci, par un suivi régulier, peut être réduite. Pour chaque placement :

• Le point d’entrée est fondamental,

• L’accès à un large choix de fonds permet de répondre aux évolutions du marché,

• La sécurisation régulière des plus values latentes permet de valoriser le capital.

C’est à ces conditions que l’optimisation de votre patrimoine financier sera pertinente. Nous vous invitons à repenser l’organisation de vos actifs sur la base du schémas ci-dessous présenté.

**L’organisation « idéale » d’un patrimoine financier**

La lecture du tableau ci-après montre qu’il est interdit de prendre des risques sur des capitaux appelés à être utilisés rapidement. En revanche, les projets à long terme peuvent « supporter » ce risque. Dans ce schéma, il faudrait intégrer les flux qui alimentent votre patrimoine. L’épargne régulière doit alimenter ces masses dans les proportions indiquées. Les plus-values enregistrées sur la masse « long terme » servent aussi en partie à refinancer les deux premières années « consommées » au fil des mois.

Il est important de rappeler quelques règles sur la « magie » de la capitalisation :

A **3,5 %** de rendement, il faut **20 ans** pour doubler son capital

A **7 %** de rendement, il faut **10,2 ans** pour doubler son capital

A **10 %** de rendement, il faut **7,2 ans** pour doubler son capital

Il est évident que la prise de risque se révèle indispensable pour accroître son capital. Seul le respect des précautions ci-dessus expliquées, permet de le faire dans de bonnes conditions. La prise de risque génère de la plus-value qu’il convient de protéger de la pression fiscale.

**ORGANISATION TYPE DU PATRIMOINE FINANCIER**

Certains produits (ou enveloppes), moyennant une durée de détention supérieure à 5 ans minimum, offrent des avantages fiscaux à la sortie. Ainsi, pour maintenir le niveau et la qualité de vie actuelle et servir vos objectifs, nous vous conseillons de diversifier votre patrimoine financier sur différents types de placements. L’objectif est de conjuguer trois points importants :

• Sécurité/rentabilité,

• Fiscalité allégée des revenus,

• Disponibilité.