## KIT OPTA COURTAGE

* Partie I: Identification du client : Page 1 à 4
* Partie II : Services et informations de courtage : Page 4 à 8
* Partie III : Exigences et Besoins : Page 9 à 26
	+ Reprise : Page 12
* Partie IV : mandats de communication : Page 27 à 28
* Signatures en pages 8 / 12 / 26 / 28

## Partie I: IDENTIFICATION DU CLIENT

# Identification client : …………………………………….…………………...………….... [Nom, Prénom]

Le présent questionnaire adressé au (candidat) souscripteur (dénommé ci-après le « Client »), a comme but d’établir les exigences et les besoins du Client et analyse sa connaissance et son expérience, sa situation financière, ses objectifs de placement, son comportement face aux risques, de même que ses préférences en matière de durabilité. Ces informations sont collectées pour pouvoir établir ensemble avec le Client, son profil d’investisseur (le « Profil d’Adéquation ») et de lui fournir un conseil adapté à son profil.

Le Client doit donc répondre à ce questionnaire de façon complète, correcte, précise et sincère, et avant toute proposition de contrat d’assurance vie. Il doit le faire également : avant tout changement dans sa situation, comme par exemple un changement de situation financière ou d’objectifs de placement, qui influence son Profil d’Adéquation ; avant une demande d’arbitrage ou de changement de stratégie d’investissement si le Client n’avait pas encore établi un Profil d’Adéquation auparavant.

En cas de Clients multiples, les Clients opteront pour un Profil d’Adéquation commun qui reflètera les exigences et besoins communs des Clients. Ce Profil d’Adéquation sera alors signé par tous les Clients.

Si les Clients optent pour un Profil d’Adéquation séparé et que ces profils diffèrent, seul le Profil d’Adéquation du Client dont les objectifs d’investissement sont les plus prudents, sera pris en compte.

Au cas où le contrat d’assurance vie a été cédé à un tiers ou porte la désignation d’un bénéficiaire acceptant, ce tiers ou ce bénéficiaire acceptant sera considéré comme le « Client » pour les besoins du Profil d’Adéquation. Le courtier conseillera et assistera le Client dans cette analyse.

Fourniture de conseils :

Lorsque nous distribuons un contrat d’assurance vie à un client ayant sa résidence habituelle en France nous fournissons toujours un conseil. Vous avez cependant la possibilité, si vous le souhaitez, de renoncer à ce conseil pour une demande donnée.

☐ Vous souhaitez expressément renoncer au conseil devant normalement être fourni par le courtier pour la présente demande de couverture d’assurance vie.

Signature du client

# Identification preneur(s) / assuré(s) / bénéficiaire(s)

## Preneur d’assurance :

[ ]  Vos coordonnées n’ont pas changé depuis vos dernières interactions avec nous.

☐ Vos coordonnées doivent être mises à jour sur l’un ou plusieurs des points suivants :

## [ ]  Personne physique : [ ]  PEP ?

## Preneur d’assurance 1 :

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom : ………………………………………………

Prénom : ………………………………………………

Date de naissance : ……/……/…………Lieu de naissance :

Nationalité :……………………………………………

État civil : ………………………………………………

Adresse : …………………………………………………………………………………………………………………

Tél.: ……………………………………………

E-mail : ………………………………………………

Rés. fiscale :……………………………………………

NIF : ………………………………………………

Lien avec les USA/Suisse (nationalité / Green Card/imposition) : [ ]  Oui [ ]  Non

[ ]  En activité [ ]  Sans profession

[ ]  Retraite / Chômage depuis le …………………………….

Profession (actuelle ou ancienne) :

Dénomination de l’entreprise qui vous emploie ou dans laquelle vous avez un mandat :………………………..

Secteur d'activité de l’entreprise :

## Preneur d’assurance 2 : [ ]  PEP ?

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom :…………………………………………………

Prénom :………………………………………………

Date de naissance : ……/……/………… Lieu de naissance :

Nationalité :……………………………………………

État civil : ………………………………………

Adresse :…………………………………………………………………………………………………………

Tél.(port.) : ……………………………………………

E-mail : ……………………………………………

Rés. fiscale :………………………………………

NIF : ………………………………………………

Lien avec les USA/Suisse (nationalité / Green Card/imposition) : [ ]  Oui [ ]  Non

[ ]  En activité [ ]  Sans profession

[ ]  Retraite / Chômage depuis le …………………………….

Profession (actuelle ou ancienne) :

Dénomination de l’entreprise qui vous emploie ou dans laquelle vous avez un mandat :………………………..

Secteur d'activité de l’entreprise :

## [ ]  Personne morale :

Dénomination/raison sociale : …………………………………………………………………………………………

Date de constitution : ……/……/…………

Objet social : ……………………………………………………………………………………………………………

N° RCSL : ……………………………………………………………………………………………………………

Siège social :…… ………………………………………………………………………………………………………

Représentant :

Fonction :…………………………………………………………………………………………………………………

Tél. : ……………………………………………………………………………………………………………

E-mail : ………………………………………………………………………………………………………….………..

## [ ]  Bénéficiaire économique : (si différent du preneur d’assurance personne morale)

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom : ……………………………………………………………………………………………………………….……

Prénom : ……………………………………………………………………………………………………………….…

Date de naissance : ……/……/…………

Nationalité : …………………………………………………………………………

État civil : …………………………………………………………………………

Adresse : …………………………………………………………………………………………………………………

Tél.: …………………………………………………………………………

E-mail : ………………………………………………………………………………………………………….………..

Rés. fiscale : …………………………………………………………………………………………………………

Lien avec les USA/Suisse (nationalité / Green Card/ imposition) : [ ]  Oui [ ]  Non

## Assurés :

## Assuré 1 :

[ ]  Preneur d’assurance 1 (à défaut, compléter ci-dessous)

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom : …………………………………...……………

Prénom :………………………………………………

Date de naissance : ……/……/…………

Nationalité :……………...……………………………

État civil : ………………………………..……………

Adresse :……………………………………………...…………………………………………………………

Tél.(port.) : ……………………………………………

E-mail : …………………………………………………………

Rés. fiscale : ……………………………………

Lien avec les USA/Suisse (nationalité / Green Card/imposition) : [ ]  Oui [ ]  Non

## Assuré 2 :

[ ]  Preneur d’assurance 2 (à défaut, compléter ci-dessous)

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom : ……………………………………………...…

Prénom : ……………………………………...………

Date de naissance : ……/……/…………

Nationalité :……………………………...……………

État civil : ………………………...…………………..

Adresse :…………………………….……………….…………………………………………………………

Tél.(port.) : ……………………………………………

E-mail : …………………………………………………………

Rés. fiscale : ………………………………………….

Lien avec les USA/Suisse (nationalité / Green Card/imposition) : [ ]  Oui [ ]  Non

## Partie II: Informations et services de courtage

# Qui sommes-nous ? (Identification du courtier)

OPTA COURTAGE S.A., société anonyme, société de courtage en assurance vie exerçant en régime de libre prestation de services sur le territoire européen et dont le siège social est établi au Grand-Duché de Luxembourg, 74, route de Thionville à L-2610 Luxembourg.

Inscrits au Registre de commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro B118630 et agréés auprès du Commissariat aux Assurances sous le numéro 2019CM001. Notre immatriculation peut être vérifiée à tout moment sur le site internet du Commissariat aux Assurances : [www.caa.lu](http://www.caa.lu).

Nous exerçons nos activités sous le contrôle du Commissariat aux Assurances, autorité de surveillance luxembourgeoise du secteur des assurances, établi au Grand-Duché de Luxembourg, Boulevard Joseph II, 7, à L-1840 Luxembourg.

# Comment pouvez-vous nous contacter et comment communiquons-nous avec vous ?

Vous pouvez utiliser les modes de communication suivants :

* **Mail:** info@optacourtage.com
* **Téléphone:** +352 24 84 01 42
* **Fax:** +352 24 84 01 42 42
* **Courrier:** OPTA COURTAGE S.A., 74, route de Thionville à L-2610 Luxembourg

Et vous pouvez vous adresser à nous dans les langues suivantes : anglais, allemand

À partir du moment où vous nous avez communiqué votre adresse e-mail au point I ci-avant, nous communiquerons principalement avec vous par ce moyen, en vous transmettant les documents et informations par mail. Nous attirons votre attention sur le fait que vous pouvez cependant toujours, gratuitement, nous demander d’obtenir des documents papier.

[ ]  Vous souhaitez que nous vous transmettions toute documentation précontractuelle ou contractuelle en format papier, plutôt que sur un support informatique.

# Quels sont les services que nous vous offrons et à quelles conditions ?

Nous offrons des services de distribution d’assurances qui consistent à fournir des conseils sur des contrats d’assurance, à proposer des contrats d’assurance ou à réaliser d’autres travaux préparatoires à leur conclusion, à conclure de tels contrats, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre. Nous offrons nos services pour des risques situés au Grand-Duché de Luxembourg, mais également, en libre prestation de services en France.

Nos services de distribution et de conseil sont totalement indépendants. En raison de notre statut de courtier, nous travaillons indépendamment de toute entreprise d’assurance et nous agissons pour la préservation de vos intérêts, en vos conseillant des solutions conformes à vos besoins et en vous représentant auprès des entreprises d’assurances.

Dans les pays dans lesquels nous offrons nos services en libre prestation de services, France, Belgique, Espagne, Italie, Luxembourg, Portugal et Pologne, en fonction de la législation du pays concerné et éventuellement des choix du courtier, nous fournissons un conseil. Nous travaillons avec les compagnies d’assurance suivantes : Allianz, Baloise Vie Luxembourg, Cardif Lux Vie, La Mondiale EuroPartner, Lombard Assurance, OneLife, Sogelife ; SwissLife et Wealins.

Nos services sont prestés conformément aux conditions générales de courtage annexées au présent document et que vous accepterez par la signature de ce document.

# Contestations éventuelles

Sans préjudice de votre droit d’agir en justice, en cas de problème, de question, de réclamation ou de contestation éventuels, vous pouvez prendre contact directement et en priorité avec nous via l’un des moyens de communication repris ci-dessus. Afin que les réclamations puissent être traitées dans les meilleurs délais, veillez à mentionner au moins les informations suivantes :

* nom et prénom ;
* adresse postale complète ;
* coordonnées téléphoniques et/ou électroniques ;
* numéro du contrat d’assurance concerné (ou à tout le moins le type d’assurance et/ou la compagnie d’assurance).

Si, malgré nos efforts pour résoudre le problème, aucune solution ne devait être trouvée ou si, de manière générale, vos souhaitez déposer une plainte concernant la prestation de service fournie, vous pouvez vous adresser au Commissariat aux Assurances, organe habilité à recevoir et examiner les réclamations émanant des consommateurs conformément à l’article 2, (1), litera *g*, de la loi du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances :

* **Par mail :** caa@caa.lu
* **Par téléphone :** +352 22 69 11 - 1
* **Par fax :** +352 22 69 10
* **Par courrier :** 11 Rue Robert Stumper, 2557 Gasperich Luxembourg

Vous pouvez également contacter l’organisme de gestion des plaintes compétent en fonction de votre pays de résidence/d’établissement.

# Notre garantie d’indépendance

Nous confirmons ici :

* que nous ne détenons pas de participation, directe ou indirecte, représentant 10% ou plus des droits de vote ou du capital d’une entreprise d’assurances ;
* qu’aucune entreprise d’assurances ou société mère d’une entreprise d’assurances ne détient de participation, directe ou indirecte, représentant 10% ou plus de nos droits de vote ou de notre capital ;
* que nous n’avons conclu aucun contrat de prestation de services avec une entreprise d’assurances allant au-delà de l’activité de distribution d’assurances.

# Comment sommes-nous rémunérés pour les services que nous offrons ?

Pour les services de distribution d’assurances prestés en relation avec un contrat d’assurance, nous sommes rémunérés sous la forme de commissions payées par les compagnies d’assurance :

1. **Commissions sur frais d’entrée**: on entend la rémunération attribuée à OPTA COURTAGE S.A. sur les frais d’entrée appliqués par chacune des compagnies d’assurance avec lesquelles OPTA COURTAGE S.A. a signé une convention de distribution.

Ces commissions servent à rémunérer OPTA COURTAGE S.A. pour son activité commerciale d’entrée en relation avec le client, pour la réalisation de la proposition du client et son accompagnement dans le cadre de la souscription du contrat d’assurance vie.

1. **Commissions sur frais de gestion administrative**: on entend la rémunération attribuée à OPTA COURTAGE S.A. sur les frais de gestion administrative récurrents appliqués par la compagnie d’assurance sur la valeur du/des contrat(s).

Elles servent à rémunérer OPTA COURTAGE S.A. notamment pour:

* le suivi du contrat d’assurance-vie auprès de la compagnie d’assurance ainsi qu’auprès des
souscripteurs ;
* le suivi des demandes des compagnies d’assurance auprès des souscripteurs ;
* le suivi des demandes des souscripteurs ;
* le paiement des taxes et cotisations dues à l’activité de courtage ;
* le paiement de l’assurance responsabilité civile professionnelle ;
* la formation continue, notamment celle concernant l’évolution des règles fiscales et de conformité.

Un éventuel complément d’information sur notre politique de rémunérations peut être obtenu sur simple demande.

Conformément à la réglementation européenne en vigueur, il est renvoyé à notre site internet afin d’obtenir les informations concernant l’intégration des risques en matière de durabilité dans notre politique de rémunération.

# La protection de vos données personnelles nous tient à cœur

Pour plus d’informations notamment sur le type de données personnelles que nous traitons, les finalités de ces traitements et vos droits en relation avec ceux-ci, nous vous renvoyons à notre Charte Vie Privée annexée.

Conformément à la Notice Vie Privée, vous marquez votre accord sur le traitement :

X pour vous envoyer des communications de marketing ;

X pour traiter les informations relatives à votre santé. Dans ce cas, si vous refusez de nous fournir les données demandées, nous pourrions nous trouver dans l’impossibilité de remplir nos engagements contractuels et de donner suite à vos demandes ;

☐ [autres]

Dans le cadre de nos activités, nous utilisons un prestataire extérieur (DowJones) pour nos obligations LBT/FT (loi du 12/01 2004 et règlement CAA 20/03)

# Déclarations et accords

Par la signature du présent document, vous :

* reconnaissez avoir reçu et accepté une copie du présent document et de ses annexes (les conditions générales de courtage et la Charte Vie Privée) ;
* acceptez la Charte Vie Privée après l’avoir parcourue avec le Courtier et en avoir compris les termes ;
* acceptez les conditions générales de courtage (en ce compris le régime de responsabilité prévu à Annexe 2 : CG de courtage) ;
* nous dispensez expressément de nos obligations en matière de secret professionnel, dans les conditions définies à l’article 5.3 des conditions générales de courtage ci-dessus;
* nous donnez autorisation d’obtenir auprès de plusieurs compagnies d’assurance des offres personnalisées pour vous ;
* nous autorisez à vous représenter auprès de la compagnie émettrice du contrat d’assurance vie ou de capitalisation que vous choisirez éventuellement ;
* nous autorisez, et en cas de reprise d’intermédiation, à solliciter auprès des compagnies

d’assurance auprès desquelles vous avez souscrit des contrats toutes les informations conformément à l’article 6.5 des conditions générales de courtage ;

* marquez votre accord pour traiter les informations relatives à votre santé. Dans ce cas, si vous refusez de nous fournir les données demandées, nous pourrions nous trouver dans l’impossibilité de remplir nos engagements contractuels et de donner suite à vos demandes ;
* garantissez l’origine licite et légitime de tous les fonds qui serviront au paiement des primes, ainsi que le respect des obligations fiscales découlant pour vous de la souscription de contrats d’assurance dans le pays de votre résidence fiscale.
* donnez votre accord à Opta Courtage de partager vos données personnelles avec DowJones

Fait à \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ , le en deux exemplaires (un pour vous et un pour nous).

Signature du client Signature du courtier

Précédée de la mention manuscrite « *Lu et approuvé* »

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nom : Nom : C. ZOLLER

## Partie III: Exigences et besoins

**Souhaits de Planification Successorale ou de Clause Bénéficiaire du Contrat :**

## Bénéficiaire 1 : Quote-part : ………………………..

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom : ………………………………………………

Prénom : ………………………………………

Date de naissance : ……/……/…………

Nationalité : ………………………………………

Adresse :…………………………………………………………………………………………………….

Lien avec le(s)preneur(s) : ……………………….

## Bénéficiaire 2 : Quote-part : ………………………..

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom : ………………………………………………...

Prénom : ………………………………………..

Date de naissance : ……/……/…………

Nationalité : ………………………………………..

Adresse :……………………………………………...

…………………………………………………………

## Lien avec le(s) preneur(s) :………………………….

## Bénéficiaire 3 : Quote-part : ………………………..

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom : ………………………………………………

Prénom : ………………………………………

Date de naissance : ……/……/…………

Nationalité : ………………………………………

Adresse :…………………………………………………………………………………………………….

Lien avec le(s)preneur(s) : ……………………….

## Bénéficiaire 4 : Quote-Part : ………………………..

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom : ……………………………………………….

Prénom : ………………………………………..

Date de naissance : ……/……/…………

Nationalité : ……………………………………….

Adresse :……………………………………………...………………………………………………………

Lien avec le(s) preneur(s) :………………………….

## Bénéficiaire 5 : Quote-part : ………………………

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom : ………………………………………………...

Prénom : ……………………………………………...

Date de naissance : ……/……/…………

Nationalité : ………………………………………..

Adresse :……………………………………………...…………………………………………………………

Lien avec le(s) preneur(s) :…………………………

## Bénéficiaire 6 : Quote-part : ………………………..

[ ]  Madame [ ]  Monsieur

Nom : ………………………………………………

Prénom : ………………………………………

Date de naissance : ……/……/…………

Nationalité : ………………………………………

Adresse :…………………………………………………………………………………………………….

Lien avec le(s)preneur(s) : ……………………….

## Souhait de rédaction spécifique de la Clause Bénéficiaire :

Clause bénéficiaire :

* Mon conjoint non-divorcé, non-séparé judiciairement, à défaut mes enfants nés ou à naître, vivants ou représentés par parts égales ; à défaut mes ascendants par parts égales, ou le survivant d’entre eux ; à défaut mes héritiers dans l’ordre de la dévolution successorale.
* Autre souhait de rédaction de clause bénéficiaire spécifique :

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 ci-après est destinée à répondre aux attentes du plus grand nombre.

# *À la présente doit obligatoirement être jointe une copie de la carte d’identité lisible et en cours de validité de chaque souscripteur ou de chaque bénéficiaire économique (si différent du ou des souscripteur (s)) et des représentants/dirigeants en cas de souscription par une personne morale).*

# *Les personnes morales doivent produire en outre une copie conforme de leurs statuts mis à jour, un extrait K-bis à jour (ou tout autre document assimilé), l’identification des bénéficiaires économiques ainsi que la liste des personnes autorisées à les engager et les représenter à l’égard des tiers.*

# Connaissances et expériences – Situation financière – Objectifs d’investissement

Description du Patrimoine et des revenus**:** (préciser l’importance (évaluation chiffrée) et l’origine du patrimoine, de même que l’importance et la source des revenus réguliers)

………………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………………….

# PRIMES

**Montant de la 1ère Prime envisagée** : Montant : .............................. Date Prévue : ..................................

Primes Compl. Envisagées : □ Oui □ Non Montant(s) : ....................... Date(s) prévue(s) : ..........................

## Origine Économique des Primes d’Assurance :

□ Épargne sur Revenus Montant : .......................

□ Héritage  Montant : ....................... Année : ........... Défunt : .........................................

□ Donation  Montant : ....................... Année : .......... Donateur :......................................

□ Vente Immobilière  Montant : ....................... Année : ........... Bien cédé : ....................................

□ Cession de Sté Montant : ................... Année : .......... Nom de la Société : .......................

□ Autre : .....................Montant : ............................. Précisions : .......................................................................

Mode de Paiement de la Prime : (Virement, transfert de portefeuille,...)

 .

Documents justificatifs : ................................................................................................................................

## Type d’Investissements souhaités et expérience :

Types de fonds souhaités :(Description et % de la prime)

□ Fonds à Taux Garantis :..............................................................................................

□ OPCVM (Fonds Externes) :.........................................................................................

□ Fonds Interne Collectif :..............................................................................................

□ Fonds d’Assurance Spécialisé.....................................................................................

□ Fonds Interne Dédié :...................................................................................................

* Politique d’investissement :..................................................................................
* Banque Dépositaire :......................................................... ..................................
* Gestionnaire Financier :.......................................................................................

## Demandes spécifiques relatives aux investissements durables sur le plan environnemental :

## Autres demandes spécifiques :

## Expérience en produits financiers :

|  |  |
| --- | --- |
| Produits financiers connus | Expérience |
| ☐ Bons de caisse, obligations |  |
| ☐ Fonds avec protection de capital |  |
| ☐ Fonds sans protection de capital |  |
| ☐ Actions |  |
| ☐ Options, warrants, et autres produits dérivés |  |

# REPRISE DE COURTAGE – MANDAT

## Je/nous soussigné(s) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, titulaire de la police d’assurance n°\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, précédemment gérée par le courtier \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, demande par la présente à la compagnie \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, de faire parvenir par mail ou par courrier à mon nouveau courtier OPTA COURTAGE S.A. (info@optacourtage.com 74, route de Thionville L-2610 Luxembourg) toutes les informations relatives à mon contrat, ainsi que son historique (copie des bulletins de souscriptions, conditions générales et particulières, avenants de mouvements et modifications au cours de la vie du contrat, origine de la prime (extrait bancaire + preuves), etc….)

Fait à \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, le \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*Preneur d’assurance 1 : Preneur d’assurance 2 :*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nom : Nom :

## Objectifs poursuivis par la Souscription du Contrat d’Assurance ou de Capitalisation :

□ Constituer une épargne

□ Assurer un complément à mes revenus futurs (par exemple une pension complémentaire)

□ Diversifier mes investissements et le risque

□ Accéder à des instruments et des marchés financiers institutionnels

□ Centraliser la gestion de mon patrimoine

□ Couvrir un risque spécifique (comme le risque décès,…)

□ Transmettre un capital à mes proches en cas de décès

□ Permettre une planification patrimoniale et financière

□ Disposer de la sécurité juridique du secteur des assurances luxembourgeois en matière de protection d’actifs (Triangle de Sécurité)

□ Bénéficier de garanties décès complémentaires

□ Accéder à des options de pilotage de gestion financière (possibilité de choix du gestionnaire ou d’options de gestion)

□ Avoir la possibilité d’utiliser mon contrat comme instrument de garantie

□ Conserver une certaine flexibilité et pouvoir disposer des fonds (ou d’une partie) en cas de besoin

□ Investir dans des Fonds en euros et bénéficier d’un placement sécuritaire

□ Réaliser des investissements pouvant être qualifiés de durables

□ Autre (préciser) : ...............................................................................

...............................................................................

## Horizon d’investissement:

□ Court terme (1-3 ans)

□ Moyen terme (3-8 ans)

□ Long terme (> 8 ans)

## Relations d’assurance existantes

Avez-vous déjà conclu d’autres contrats d’assurance vie ? [ ]  Non [ ]  Oui *(Précisez ci-dessous)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Preneur d’assurance | Assureur | Type de contrat | Valeur du contrat |
|  |  |  |  |

## Grille d’évaluation du profil d’investisseur

1. **Situation personnelle**

 **1.  Quel âge avez-vous?**
☐ Plus de 60 ans (1 point)
☐ Entre 40 et 60 ans (3 points)
☐ Moins de 40 ans (5 points)
**2.  Etat civil ?**
☐ Célibataire (5 points)
☐ Marié(e) (3 points)
☐ Cohabitant légal/contrat de vie en commune (3 points)
☐ Divorcé(e), veu(f)(ve) (5 points)
**3. Enfants ?**
☐ Enfants à charge (1 point)
☐ Petits-enfants (4 points)

1. **Connaissances et expériences**
2. **Connaissances en général**

 **1. Quel est votre niveau de formation le plus élevé ?**

 ☐ Enseignement primaire (1 pt)

 ☐ Enseignement secondaire (3 pts)

 ☐ Enseignement supérieur non-économique (4 pts)

 ☐ Enseignement supérieur économique ou universitaire (5 pts)

 **2. De quelle manière vous tenez-vous informé du monde financier ?**

 ☐ Je ne fais pas de recherches dans ce domaine-là, car cela ne m’intéresse pas (1 pt)

 ☐ Je lis occasionnellement les pages financières de mon journal (3 pts)

 ☐ Je lis régulièrement les journaux financiers et m’informe activement de tous les moyens (4 pts)

 ☐ Je suis un professionnel des marchés financiers (banque, bourse, département financier d’une entreprise, etc.) (5 pts)

1. **Connaissances en assurance épargne et d’investissement**

 **1. Combien de contrats d’assurance d’épargne et d’investissement avez-vous souscrit les 5 dernières années ?**

 ☐ Aucun (1 pt)

 ☐ Un (2 pts)

 ☐ De un à trois (3 pts)

 ☐ Plus de trois (5 pts)

 **2. Si vous avez déjà souscrit un ou plus de contrats d’assurance d’investissement, dans quel type avez-vous investi ?**

 ☐ Avec garantie de capital (1 pt)

 ☐ Sans garantie de capital (4 pts)

 ☐ Mixte (3 pts)

1. **Connaissances en d’autres produits financiers**

 **1. Depuis combien d’années avez-vous de l’expérience dans les marchés financiers ?**

 ☐ 0 (1 pt)

 ☐ Depuis moins de 5 ans (2 pts)

 ☐ Entre 5 et 10 ans (3 pts)

 ☐ Depuis plus de 10 ans (5 pts)

 **2. Connaissez-vous les produits suivants ?**

 ☐ Bons de caisse, obligations (1pt)

 ☐ Fonds avec protection de capital (1 pt)

 ☐ Fonds sans protection de capital (1 pt)

 ☐ Actions (1 pt)

 ☐ Options, warrants, et autres produits dérivés (1 pt)

1. **Situation financière**

 **1. Quelle est la valeur de votre patrimoine mobilier, net d’emprunt (liquidités, comptes à vue et d’épargne, assurance-vie, obligations, actions et autres investissements) ?**

 ☐ Moins de 500.000 EUR (1 pt)

 ☐ Entre 500.000 et 2.500.000 EUR (3 pts)

 ☐ Plus de 2.500.000 EUR (5 pts)

 **2. Quelle proportion de votre patrimoine mobilier net doit rester disponible durant les 5 années à venir pour des projets d’investissement ?**

 ☐ Plus de 90 % (1 pt)

 ☐ Entre 60 et 90 % (2 pts)

 ☐ Entre 30 et 60 % (3 pts)

 ☐ Maximum 30 % (5 pts)

**3. Que représente le montant que vous souhaitez verser par rapport à votre patrimoine mobilier ?**

☐ Plus de 50 % (1 pt)

 ☐ Entre 25 et 50 % (3 pts)

 ☐ Entre 10 et 25 % (4 pts)

 ☐ Maximum 10 % (5 pts)

 **4. Quelle est la valeur de votre patrimoine immobilier (nette de tout emprunt) ?**

 ☐ Moins de 500.000 EUR (1pt)

 ☐ Entre 500.000 et 2.500.000 EUR (3 pts)

 ☐ Plus de 2.500.000 EUR (5 pts)

 **5. Quels sont vos revenus annuels nets (salaires, allocations, loyers, intérêts, etc.) ?**

 ☐ Moins de 60.000 EUR (1pt)

 ☐ Entre 60.000 et 120.000 EUR (3 pts)

 ☐ Plus de120.000 EUR (5 pts)

 **6. Quelles sont vos charges annuelles régulières (remboursements, loyers, frais de ménage, etc.) ?**

 ☐ Moins de 60.000 EUR (1pt)

 ☐ Entre 60.000 et 120.000 EUR (3 pts)

 ☐ Plus de120.000 EUR (5 pts)

 **7. L’évolution prévue de votre situation financière dans un délai d’un an ?**

 ☐ En diminution sensible (1pt)

 ☐ En diminution (2 pts)

 ☐ Aucune, restera identique (3 pts)

 ☐ En légère hausse (4 pts)

 ☐ En hausse sensible (5 pts)

 **8. Pourriez-vous faire face à une perte de valeur de votre investissement ?**

 ☐ Avec beaucoup de difficultés (1pt)

 ☐ Je pourrai faire face en faisant des efforts sur mes autres dépenses (2 pts)

 ☐ Je pourrai faire face grâce à d’autres revenus (3 pts)

 ☐ Je ne compte pas sur des revenus de cet investissement pour maintenir mon train de vie (4 pts)

 ☐ Cela ne me pose aucun problème (5 pts)

1. **Objectifs d’investissement**

**1. Quelle description vous convient-elle le mieux quant à votre comportement en matière d’épargne et d’investissement ?**

 ☐ J’attache une grande importance à la conservation de mon capital investi, au détriment du
 rendement et m’oriente vers des placements peu volatiles (1pt)

 ☐ Je suis prêt à prendre certains risques limités, mais limite néanmoins mon exposition à des
 investissements volatiles (2 pts)

 ☐ Rendement et risque sont des critères importants, qui doivent rester en équilibre. Je n’exclurai
 pas une réorientation de mes investissements en cas de fluctuations négatives, pour maintenir cet
 équilibre (3 pts)

 ☐ Je suis prêt à prendre plus de risque et d’assumer une certaine perte et je ne m’inquièterai pas tout de suite. Je pourrai générer un rendement supplémentaire ensuite (4 pts)

☐ Je cherche le rendement avant tout et j’accepte de fortes variations et le vois même comme une opportunité pour effectuer des achats à des conditions avantageuses (5 pts)

 **2. Quelle description vous convient-il le mieux quant à votre objectif d’investissement ?**

 ☐ Je souhaite générer des revenus complémentaires et réguliers, en préservant mon capital (1pt)

 ☐ Je souhaite une certaine croissance de mes investissements, sans m’exposer à des risques

 majeurs (2 pts)

 ☐ Je souhaite un équilibre entre croissance de mes investissements et une régularité de revenus, en acceptant des fluctuations du marché modérées (3 pts)

 ☐ Je mise sur une croissance à long terme, sans avoir besoin de revenus réguliers et accepte des pertes potentielles sur de courtes périodes (4 pts)

 ☐ Je ne souhaite que la croissance à long terme et accepte tous les risques qui en suivent à court terme (5 pts)

 **3. Cochez la réponse qui vous convient le mieux à la phrase suivante : « Mon portefeuille peut parfois perdre de la valeur s’il offre un potentiel de rendement supérieur » :**

 ☐ En désaccord (1pt)

 ☐ Plutôt en désaccord (2 pts)

 ☐ Plutôt d’accord (3 pts)

 ☐ Je suis d’accord (4 pts)

 ☐ Je suis plus que d’accord (5 pts)

 **4. Cochez la description qui reflète au mieux votre expérience actuelle des marchés financiers, ou comment vous entendez investir :**

 ☐ J’investis en liquidités car je veux protéger mon capital (1pt)

 ☐ Ceci sera mon premier investissement à long terme (2 pts)

 ☐ J’investis toujours en vue de la génération de revenus en préservant mon capital (3 pts)

 ☐ Je prends certains risques dans mes investissements (4 pts)

 ☐ Je sélectionne systématiquement des investissements à risque visant le long terme (5 pts)

1. **Comportement face au risque**

 **1. Décrivez votre comportement face au risque :**

 ☐ Je n’en prends pas (1pt)

 ☐ Je ne suis pas à l’aise avec une prise de risque sur mon capital (2 pts)

 ☐ Je suis prêt à prendre certains risques avec mon capital en vue d’une opportunité de croissance,
 souhaitant néanmoins préserver mon capital à moyen terme (3 pts)

 ☐ J’accepte le risque de perdre une partie de mon investissement, car c’est le prix à payer pour les rendements supérieurs (4 pts)

 ☐ Je suis un investisseur agressif ; c’est le seul moyen d’obtenir des rendements supérieurs à plus long terme (5 pts)

 **2. Quel est l’horizon de votre épargne / investissement ?**

 ☐ De 2 à 5 ans (1pt)

 ☐ De 3 à 6 ans (2 pts)

 ☐ De 4 à 7 ans (3 pts)

 ☐ De 5 à 8 ans (4 pts)

 ☐ De plus de 8 ans (5 pts)

 **3. Face aux possibilités de pertes ou de gains financiers, qu’elle est la meilleure description de votre objectif d’investissement ?**

 ☐ Je veux la préservation de mon capital avec une minimisation des risques de perte (1pt)

 ☐ Je vise une croissance limitée avec des risques de perte contenue (3 pts)

 ☐ Mon objectif est une croissance dynamique, conscient des risques de perte sensible (5 pts)

1. **Votre profil d’investisseur**

Le Courtier a défini cinq Profils d’Investisseur et suivant la somme des points donnés à vos questions précédentes :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Résultat** | **Profil d’Investisseur** | **Description** |
| **De 22 à 37 pts** | **Conservateur** | L'investisseur recherche un retour sur investissement conservateur et a peu de tolérance envers le risque. Son objectif est de parvenir à un accroissement progressif de son capital compte tenu d'un risque limité dans des conditions économiques et de marchés normales. Son horizon d’investissement est de 2 à 5 ans. Il accepte exceptionnellement que des stratégies de couvertures des risques puissent être appliquées afin de réduire la volatilité du portefeuille. |
| **De 38 à 53 pts** | **Prudent** | L'investisseur cherche une croissance modérée de son capital à moyen terme en prenant un risque limité dans des conditions économiques et de marchés normales. Il accepte une volatilité du portefeuille relativement faible et a un horizon de placement de 3 ans minimum. Il souhaite une exposition modérée de son portefeuille à la volatilité des marchés, mais est prêt à renoncer à l’occasion à une certaine sécurité en investissant dans une mesure limitée en instruments financiers ayant une volatilité plus importante. Il accepte qu'une partie de l'investissement puisse être investie dans des produits alternatifs. |
| **De 54 à 68 pts** | **Équilibré** | L'investisseur recherche une croissance modérée du capital sur le moyen à long terme, par le biais d'un équilibre entre sécurité et performance. Sa tolérance au risque est moyenne. Il accepte une volatilité moyenne de son portefeuille. Il accepte qu'une partie de l'investissement puisse être investie dans des produits alternatifs. Son horizon d’investissement est de 4 à 7 ans. |
| **De 69 à 84 pts** | **Actif** | L'investisseur recherche une plus-value en capital au fil des années. Son horizon d’investissement est de 5 à 8 ans. Il accepte que son capital investi puisse augmenter et baisser et sa tolérance au risque est élevée. Il accepte que des stratégies de couvertures des risques puissent être appliquées afin de réduire la volatilité du portefeuille. Il accepte qu'une partie de l'investissement puisse être investie dans des produits alternatifs. |
| **De 85 à 100 pts** | **Dynamique** | L'investisseur recherche une possibilité de performance très élevée à long terme (son horizon est supérieur à 8 ans) et est prêt à courir un risque de capital considérable en échange de celui-ci. Il accepte que la volatilité de son portefeuille puisse être importante. Il accepte que des stratégies de couvertures des risques puissent être appliquées afin de réduire la volatilité du portefeuille. Il accepte qu'une partie de l'investissement puisse être investie dans des produits alternatifs. |

**! Le Profil d’un Client peut évoluer dans le temps. Il doit donc demander une révision de son Profil en cas de changement de sa situation pouvant avoir une influence sur son Profil.**

**OPTA COURTAGE ne réalise pas d’évaluation du profil au cours de la vie du contrat.**

## Patrimoine mobilier et classification

**Le patrimoine mobilier correspond à la valeur totale des instruments financiers augmentée des dépôts bancaires, de la valeur des contrats d’assurance vie et de capitalisation et diminuée des dettes de toute nature.**

Les règles d’investissement applicables (circulaire 15/3 du CAA) dépendent de la classification dans une des quatre catégories ci-dessous, selon votre situation de patrimoine et le montant de prime, sans préjudice des prescriptions d’investissement plus restrictives.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Preneur d’assurance n°1** | **Preneur d’assurance n°2** |
| **Montant de la prime\* :** | **Je déclare que mon patrimoine mobilier est :** | **Classification :** | **Je déclare que mon patrimoine mobilier est :** | **Classification :** |
| **entre € 125.000 et € 249.999** | ☐ entre € 250.000 et € 499.999 | Catégorie A | ☐ entre € 250.000 et € 499.999 | Catégorie A |
| ☐ entre € 500.000 et € 1.249.999 | ☐ entre € 500.000 et € 1.249.999 |
| ☐ entre € 1.250.000 et € 2.499.999 | ☐ entre € 1.250.000 et € 2.499.999 |
| ☐ > € 2.500.000 | ☐ > € 2.500.000 |
| **entre € 250.000 et € 999.999** | ☐ entre € 250.000 et € 499.999 | Catégorie A | ☐ entre € 250.000 et € 499.999 | Catégorie A |
| ☐ entre € 500.000 et € 1.249.999 | Catégorie B | ☐ entre € 500.000 et € 1.249.999 | Catégorie B |
| ☐ > € 1.250.000 | Catégorie C | ☐ > € 1.250.000 | Catégorie C |
| **minimumde € 1.000.000** | ☐ entre € 500.000 et € 1.249.999 | Catégorie B | ☐ entre € 500.000 et € 1.249.999 | Catégorie B |
| ☐ entre € 1.250.000 et € 2.499.999 | Catégorie C | ☐ entre € 1.250.000 et € 2.499.999 | Catégorie C |
| ☐ > € 2.500.000 | Catégorie D | ☐ > € 2.500.000 | Catégorie D |

\* Primes dans l’ensemble des contrats du souscripteur auprès de la même compagnie d’assurances

**Fiscalité des revenus du contrat d’assurance-vie en France**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Primes versées avant le 27/09/2017** | **Primes versées après le 27/09/2017** |
|  |   | Primes nettes versées sur l'ensemble des contrats ≤ 150.000€ | Primes nettes versées sur l'ensemble des contrats > 150.000€ |
|  | Maintien de l'ancien régime | Imposition au régime du PFU |
| 0 à 4 ans | Imposition au barème progressif de l'IR + 17,2% de prélèvements sociaux\*ou sur option PFL de 35% + 17,2% de prélèvements sociaux | PFO non libératoire de 12,8% + 17,2% de prélèvements sociaux\*ou option possible pour l'imposition au barème progressif de l'IR lors du dépôt de la déclaration d'IR (année N+1) |
| 4 à 8 ans | Imposition au barème progressif de l'IR + 17,2% de prélèvements sociaux\*ou sur option PFL de 15% + 17,2% de prélèvements sociaux\*ou sur option PFL de 35% + 17,2% de prélèvements sociaux\* |
| à partir de 8 ans | Imposition au barème progressif de l'IR + 17,2% de prélèvements sociaux\*ou sur option PFL de 35% + 17,2% de prélèvements sociaux\* | PFO non libératoire de 7,5% + 17,2% de prélèvements sociaux\*ou option possible pour l'imposition au barème progressif de l'IR après abattement de 4.600€ pour une personne seule ou 9.200e pour un couple marié ou pacsé, lors du dépôt de la déclaration d'IR (année N+1) | PFO non libératoire de 7,5% pour fractions des produits afférents aux primes ≤ 150.000€ + PFO non libératoire de 12,8% pour fraction des produits afférents aux primes > 150.000€+ 17,2% de prélèvements sociaux\*ou option possible pour l'imposition au barème progressif de l'IR après abattement de 4.600€ pour une personne seule ou 9.200e pour un couple marié ou pacsé, lors du dépôt de la déclaration d'IR (année N+1) |

1. **Préférences en matière de durabilité**

Après avoir défini votre profil d’investisseur, nous vous exposons ci-après les possibilités d’investissements durables et notamment la différence entre, d’une part, les produits qui peuvent être qualifiés d’investissements durables (selon les 3 catégories a, b, c ci-après) et d’autre part, les produits qui ne présentent pas de caractéristiques de durabilité. Si vous avez opté pour un FID, le choix des investissements ESG est laissé discrétionnairement au gérant.

Dans ce contexte, vos préférences en matière de durabilité correspondent à votre choix d’intégrer ou non, et dans quelle mesure, un ou plusieurs produits financiers suivants :

1. Un produit d’investissement fondé sur l’assurance qui est investi dans des investissements durables sur le plan environnemental (art. 2, point 1), du règlement (UE) 2020/852) (dit de type « article 9 »), c’est-à-dire un investissement dans une ou plusieurs activités économiques pouvant être considérées comme durables sur le plan environnemental au sens du chapitre 2 du règlement (UE) 2020/852 et de la « taxonomie » européenne.

À cet égard il important de tenir compte du fait que l’information fournie sur ces produits indique le pourcentage minimal d’investissements alignés sur la taxonomie européenne selon deux indicateurs clé : l’un en tenant compte des obligations souveraines (KPI 1) et l’autre en les excluant (KPI 2).

Les deux graphiques ci-dessous font apparaître en bleu le pourcentage minimal d’investissements alignés sur la taxonomie de l’UE. Étant donné qu’il n’existe pas de méthodologie appropriée pour déterminer l’alignement des obligations souveraines\* sur la taxonomie, le premier graphique montre l’alignement sur la taxonomie par rapport à tous les investissements du produit financier, y compris les obligations souveraines, tandis que le deuxième graphique représente l’alignement sur la taxonomie uniquement par rapport aux investissements du produit financier autres que les obligations souveraines.

KPI1. Alignement des investissements sur la taxonomie KPI2. Alignement des investissements sur la taxonomie obligations souveraines incluses\* hors obligations souveraines\*

Alignés sur la taxonomie

Autres investissements

X %

X %

X %

Alignés sur la taxonomie

Autres investissements

X %

\*\* Aux fins de ces graphiques, les « obligations souveraines » comprennent toutes les expositions ux fins de ces graphiques, les « obligations souveraines » comprennent toutes les expositions souveraines

Il importe donc de déterminer sur la base de quel indicateur clé vous souhaitez apprécier ce minimum, tout en tenant compte du fait que les obligations souveraines peuvent aider à réduire la volatilité des investissements.

1. Un produit d’investissement fondé sur l’assurance qui est investi dans des investissements durables (art. 2, point 17), du règlement (UE) 2019/2088, SFDR) (dit de type « article 8 »), c’est-à-dire :

Un investissement dans une activité économique qui contribue à un objectif environnemental, mesuré par exemple au moyen d’indicateurs clés en matière d’utilisation efficace des ressources concernant l’utilisation d’énergie, d’énergies renouvelables, de matières premières, d’eau et de terres, en matière de production de déchets et d’émissions de gaz à effet de serre ou en matière d’effets sur la biodiversité et l’économie circulaire ;

ou un investissement dans une activité économique qui contribue à un objectif social, en particulier un investissement qui contribue à la lutte contre les inégalités ou qui favorise la cohésion sociale, l’intégration sociale et les relations de travail ;

ou un investissement dans le capital humain ou des communautés économiquement ou socialement défavorisées, pour autant que ces investissements ne causent de préjudice important à aucun de ces objectifs et que les sociétés dans lesquels les investissements sont réalisés appliquent des pratiques de bonne gouvernance, en particulier en ce qui concerne des structures de gestion saines, les relations avec le personnel, la rémunération du personnel compétent et le respect des obligations fiscales.

1. Un produit d’investissement fondé sur l’assurance qui prend en compte les principales incidences négatives sur les facteurs de durabilité, soit des question environnementales, sociales et de personnel, le respect des droits de l’homme et la lutte contre la corruption et les actes de corruption (art. 2, point 24), du règlement (UE) 2019/2088) (dit de type « article 6 »).

Avez-vous des préférences en matière de durabilité ?

* Oui
* Non (dans ce cas, vous serez considéré comme « neutre » en matière de durabilité et les investissements pourront être réalisés aussi bien dans des produits présentant des critères de durabilité, que ceux qui n’en présentent pas)

Si oui, veuillez préciser vos préférences ici et nous allons en tenir compte dans notre analyse, dans la mesure des possibilités offertes sur le marché :

Type d’investissement

Proportion minimale par rapport à tous les investissements :

1. Je souhaite réaliser des investissements à caractère durable Faible Moyenne Elevée

 (plusieurs choix possibles) (1%) (1-10%) (>10%)

* Sur le plan environnemental

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| * alignés sur la taxonomie européenne (type (a))
 |  |  |  |
| en tenant compte du KPI 1 ou KPI 2* autres investissements durables sur plan environnemental (type (b))
 |  |  |  |
| * Sur le plan social (type (b))
 |  |  |  |

1. Je souhaite que dans les investissements, il soit tenu compte des principales incidences négatives suivantes (type (c)) :

[À compléter avec le client et en fonction des produits disponibles - Tels que par exemple: questions environnementales, critères sociaux, droits du personnel, respect des droits de l’homme, lutte contre la corruption et les actes de corruption]

et cela pour :

* une partie des investissements (autres que les investissements à caractère durable visés au (1) ci-avant), au minimum % de ces autres investissements
* tous les investissements (autres que les investissements à caractère durable visés au (1) ci-avant et suivant faisabilité)

Conformément au Règlement délégué (UE) 2022/1288 de la Commission du 6 avril 2022 venant compléter le Règlement (UE) 2019/2088 du Parlement européen et du Conseil, il est renvoyé au site internet de la Compagnie d’assurance vie, afin d’obtenir les informations suivantes :

* Prise en compte, dans leurs conseils en assurance, des principales incidences négatives sur les facteurs de durabilité ; ou bien
* De la non prise en considération, dans leurs conseils en assurance, des incidences négatives des décisions d’investissement sur les facteurs de durabilité.

Pouvez-vous partager d’autres informations importantes concernant votre situation ?

1. **Conseil**
* Dans la mesure où nous n’avons pas obtenu de votre part les informations demandées, nous nous abstenons de vous fournir des conseils sur les produits.

Option A.: Sur la base de la détermination ci-avant de vos exigences et besoins, de même que vos préférences en matière de durabilité, et d’une analyse impartiale et personnalisée, nous vous conseillons les produits d’assurance suivants que nous estimons adéquats et pour lesquels nous vous remettons le ou les document(s) d’information normalisé(s) KID ou similaire (ainsi que de tout autre produit d’assurance vie ou de capitalisation que vous souhaitez obtenir) :

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Assureur** | **Type de contrat** | **Nom du produit** | **Nature de frais** | **Compagnie** | **Courtier** | **Total** | **Caractéristiques complémentaires** |
| **Wealins SA** | Assurance vie | Wealins life | Entrée |   |   |   |   |
| Frais de gestion |   |   |   |
| Rachat | 0% | 0% | 0% |
| **CARDIF LUX VIE SA** | Assurance vie | Liberty 2 Invest | Entrée |   |   |   | Possibilité d'investir en Fonds général |
| Frais de gestion |   |   |   |
| Rachat | 0% | 0% | 0% |
| **BALOISE SA** | Assurance vie | ProFolio | Entrée |   |   |   |   |
| Frais de gestion |   |   |   |
| Rachat | 0% | 0% | 0% |

Ces produits répondent en effet, en termes de type d’assurance vie ou produit de capitalisation et de caractéristiques principales, à vos exigences et besoins (en ce compris vos préférences en matière de durabilité) pour les raisons suivantes (Déclaration d’adéquation) :

Conseils éventuels et adéquation:

Nous vous avertissons enfin que les produits recommandés sont susceptibles de présenter les risques particuliers suivants :

* Les produits recommandés sont susceptibles de nécessiter une réévaluation périodique.
* Les produits recommandés ne nécessitent pas une réévaluation périodique.

**Nous vous informons que nous ne procéderons pas à une évaluation périodique de l’adéquation du produit que vous choisirez. Vous êtes invité à nous faire savoir si vous estimez qu’un aspect important des informations recueillies ci-avant a changé. Nous procèderons alors à une nouvelle évaluation d’adéquation.**

Option B: Nous n’avons été en mesure de vous proposer qu’un seul contrat dans le tableau ci-dessus et ce pour la raison suivante :

Option C: Nous n’avons pas été en mesure de vous conseiller un produit d’investissement fondé sur l’assurance correspondant à vos préférences en matière de durabilité et ce pour la raison suivante :

Vous souhaitez :

* maintenir vos préférences en matière de durabilité, mais souscrire néanmoins le produit conseillé, même s’il ne correspond pas à vos préférences indiquées ;
* modifier vos préférences en matière de durabilité (Section II, point H) pour les raisons suivantes :

et recevoir un nouveau conseil.

1. **Choix du client**
	1. **Choix du client en matière de contrat d’assurance ou de capitalisation**

 Vous suivez notre conseil et confirmez votre souhait de conclure le contrat d’assurance ou de capitalisation suivant(\*) :

**[Nom de l’assureur – Type de produit]**

 Vous ne suivez pas notre conseil et confirmez votre souhait de conclure le contrat d’assurance ou de capitalisation suivant(\*) :

**[Nom de l’assureur – Type de produit]**

 Vous avez renoncé à tout conseil. Conformément à votre choix, nous n’avons donc pas fourni de conseil. Vous nous informez que souhaitez souscrire le contrat d’assurance ou de capitalisation suivant(\*) :

**[Nom de l’assureur – Type de produit]**

Dans les deux cas ci-avant (vous ne suivez pas notre conseil ou vous avez renoncé à tout conseil) nous vous informons que sur la base de l’analyse de vos exigences et besoins, ainsi que de vos connaissances et expérience (vos réponses données ci-dessus), le contrat d’assurance ou de capitalisation que vous avez choisi est :

 approprié pour vous ;

 n’est pas approprié pour vous et nous ne pourrons dès lors pas être tenus responsables de votre choix, si vous le maintenez ;

 est peut-être inapproprié pour vous, mais nous ne disposons pas des informations nécessaires pour déterminer le caractère approprié de votre choix et nous ne pourrons dès lors être tenus responsables de celui-ci.

(\*) Sous réserve d’acceptation par la compagnie.

* 1. **Choix du client en matière de profil d’investissement**

Par ailleurs, vous avez pris connaissance du profil d’investisseur qui vous a été attribué ci-dessus sur la base de vos réponses aux questions posées et :

 OUI, vous êtes d’accord de souscrire un contrat d’assurance avec une stratégie d’investissement qui correspond à ce profil (en ce compris vos préférences en matière de durabilité) ;

 NON, vous n’êtes pas d’accord de souscrire un contrat d’assurance avec une stratégie d’investissement qui correspond à ce profil et vous souhaitez, sous votre propre responsabilité, souscrire un contrat d’assurance avec une stratégie d’investissement correspondant à un profil différent. Vous êtes conscient des risques et des désavantages qui y sont liés.

**Le Courtier ne pourra pas être tenu responsable de votre choix, si vous le maintenez**

# Déclarations finales :

Par la signature du présent document :

1. vous confirmez que les réponses aux questions et les informations communiquées sont correctes, complètes et sincères ;
2. vous confirmez avoir reçu toutes les informations souhaitées sur le produit d’assurance vie ou de capitalisation que vous avez choisi (en particulier vous confirmez avoir été mis en possession du document d’information normalisé du ou des produits concerné(s)),
3. (si applicable au produit) vous reconnaissez avoir reçu toutes les informations utiles concernant vos options en termes de choix de gestion, de gestionnaire et d’investissements sous-jacents, de même que concernant les risques et la nature spécifique des principaux instruments de placement utilisés, ainsi que les informations spécifiques concernant les investissements en fonds alternatifs, si votre choix concerne ce genre d’investissements (le recours à des fonds alternatifs présuppose des compétences particulières et ce type d’investissement comporte un risque non limité de perte totale du capital investi) ;
4. vous confirmez avoir reçu et compris toutes les informations utiles en matière de durabilité et que vos préférences en la matière ont été écoutées et respectées ;
5. vous considérez les informations et documents reçus comme suffisamment clairs et compréhensibles, vous permettant d’apprécier les conséquences juridiques, fiscales et financières que la souscription du produit d’assurance ou de capitalisation implique ;
6. vous estimez par conséquent être en mesure de prendre une décision en connaissance de cause par rapport au conseil donné (si applicable) et par rapport au produit d’assurance ou de capitalisation, ainsi que d’apprécier vos engagements et les risques encourus ;
7. vous avez repris connaissance de nos conditions générales de courtage précédemment acceptées et en particulier des articles 3 et 7 des conditions générales ;
8. vous reconnaissez que nous n’intervenons pas en tant que conseiller d’investissement ou dans la gestion financière de votre contrat et que nous ne sommes pas autorisée à opérer des rachats, arbitrages ou tout autre acte à considérer comme acte d’administration ou de disposition en votre nom, sauf si vous nous donnez un mandat spécifique.
9. vous nous mandatez pour l’intermédiation du contrat d’assurance ou de capitalisation.

Fait à ………………………………..……………………………………, le ……………………………… en autant d’exemplaires originaux que d’intervenants, chacun reconnaissant avoir reçu le sien.

Le(s) preneur(s) d’assurance reconnaît(ssent) avoir lu intégralement, compris et accepté sans aucune réserve le présent document et l’avoir rempli avec exactitude.

Signatures du/des preneur(s) d’assurance et éventuellement du/des assuré(s), précédées de la mention manuscrite « Lu et approuvé »

*Preneur d’assurance 1 : Preneur d’assurance 2 :*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nom : Nom :

*Assuré 1 : Assuré 2 :*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nom : Nom :

*Courtier :*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nom : C. ZOLLER

## Partie IV: MANDATS DE COMMUNICATION

D’une part [ ]  Madame/Mademoiselle [ ]  Monsieur

Nom :........................................... Prénom :........................................................

D’autre part (éventuellement) [ ]  Madame/Mademoiselle [ ]  Monsieur

Nom : .......................................... Prénom :........................................................

Ci-après dénommé(s) le « **Mandant** »

Et

OPTA COURTAGE S.A., société luxembourgeoise de courtage en assurances, dont le siège social est établi au Grand-Duché de Luxembourg, 74, route de Thionville, L-2610 Luxembourg, inscrite au Registre de commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro B118630, agréée auprès du Commissariat aux Assurances sous le numéro 2019CM001 qui opère à Luxembourg et sur le territoire de l’Union européenne sous le régime de la libre prestation de services.

Ci-après dénommée le « **Mandataire** »

# Mandat de Communication

Dans le cadre du présent Mandat, **le Mandant autorise expressément le Mandataire, dans la mesure ci-après précisée, afin de le représenter auprès de** ............................................**(la « Compagnie ») dans le cadre de l’exécution du ou des contrats d’assurance-vie ou de capitalisation** afférents.

À cet effet, le Mandant autorise le Mandataire à :

* adresser à la Compagnie des demandes d’information sous sa seule signature, par courrier ou même par voie électronique.
* prendre connaissance en son nom et pour son compte de toute information se rapportant à son contrat.

Ce faisant, **le Mandant délie, par le présent mandat, la Compagnie d’Assurance de son secret professionnel luxembourgeois à l’égard du Mandataire ainsi que le Mandataire à l’égard de la Compagnie**.

Si le Mandant désire que le Mandataire reçoive toute communication et correspondance concernant son contrat pour le lui remettre en mains propres, le Mandant en donnera l’instruction écrite dans la documentation requise par la Compagnie d’Assurance. Dans ce cas, le Mandant accepte que tous les documents consultés ou emportés par le mandataire soient considérés comme consultés ou emportés par lui-même.

# Mandat de Communication électronique

Dans le cadre du présent Mandat, **le Client autorise expressément le Courtier à le contacter et à communiquer avec lui par le biais de courriels électroniques.**

**L’adresse e-mail principale du Client est la suivante :**

**……………………………………………………………………………………………………………….**

**L’adresse e-mail du Courtier est la suivante:** info@optacourtage.com

À partir du moment où le Client a communiqué au Courtier son adresse e-mail au point 1 ci-avant, le Courtier communiquera principalement avec lui par ce moyen électronique, en lui transmettant les documents et informations sur support durable. Le Courtier attire son attention sur le fait qu’il peut cependant toujours, gratuitement, lui demander d’obtenir des documents papier.

[ ]  **Le Client souhaite que le Courtier lui transmette toute documentation précontractuelle ou contractuelle en format papier, plutôt que sur un support informatique.**

Toute communication du Courtier au Client le sera à la dernière adresse électronique connue. La preuve de l’envoi est valablement établie par la production de la copie du courriel dument daté.

Un courriel est considéré comme parvenu au destinataire à la date et l’heure de son envoi. Si un Client n’a pas reçu une communication attendue dans les délais normaux, il doit en informer le Courtier aussi rapidement que possible.

Lorsqu’un courriel donne un message d’impossibilité de délivrance, le Courtier tentera de contacter le Client par un autre moyen (p.ex. téléphone). Si cette tentative échoue également, le Courtier conservera toute communication destinée au Client, aux risques et périls de ce dernier, en attendant que le Client reprenne contact avec le Courtier ou fournisse une nouvelle adresse.

Compte tenu du fait que ce mode de communication électronique n’est utilisé par le Courtier que sur demande spéciale du Client, il est expressément convenu que les écritures du Courtier prouvent à elles seules que les instructions ont été données telles qu’elles ont été exécutées.

**Le Courtier attire l’attention du Client sur le fait que la délivrance, l’authenticité et la confidentialité du contenu des courriels échangés par des moyens électroniques ne sont jamais totalement garantis. Le Courtier et le Client s’engagent à déployer leurs meilleurs efforts pour éviter toute mauvaise utilisation, fraude ou intrusion. Moyennant le respect de cette obligation, le Courtier n’est pas responsable des conséquences dommageables pouvant résulter notamment d’erreurs, de retards ou d’absences de réception, de doubles emplois, ou autres, liés à l’usage de moyens de communication électroniques.**

Fait à …………………………………………………………, le ……………………………… en autant d’exemplaires originaux que de parties, chacune reconnaissant avoir reçu le sien.

Signatures précédées de la mention manuscrite « *Lu et approuvé* »

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Le Mandant Le Mandataire