

Rue Paul Coppin, 5 – 1360 Orbais – Belgique
081/61.59.69 – kbo@smartplan.be
www.smartplan.be
Numéro d'entreprise : 0838.330.319
FSMA 109446A

Analyse relative aux assurances d'épargne et d'investissement

Par le biais du présent document, notre bureau agit conformément à la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances et aux arrêtés d'exécution y afférents.

Le traitement des données à caractère personnel susmentionnées est nécessaire afin de pouvoir vous proposer des services de distribution d'assurances. Il se fonde sur l'article 6.1.b) et 6.1.f) du Règlement général (UE) 2016/679 sur la protection des données personnelles (RGPD), relatif à l'exécution d'un contrat ou de mesures précontractuelles et aux fins des intérêts légitimes. Des informations complémentaires sur notre politique en matière de gestion des données à caractère personnel sont disponibles sur notre site web ou sur la fiche client. Vous pouvez également vous adresser à l'Autorité de la protection des données.

La satisfaction de la clientèle est une priorité pour notre bureau. Conformément à ses politiques et procédures internes, notre bureau a mis en place un dispositif de gestion des réclamations des clients. Ce dispositif a pour objectif d'examiner de manière experte et honnête les réclamations concernant un contrat d'assurance ou un service d'assurance fourni. Toute réclamation détaillée peut être adressée par courriel ou courrier. Notre bureau s'engage à y répondre. Si vous le souhaitez ou si le traitement de votre réclamation par notre bureau ne vous a pas apporté satisfaction, vous pouvez prendre contact avec le Service Ombudsman Assurances dont le siège est situé Square de Meeûs 35 à 1000 Bruxelles – Tél 02/547.58.71 - Fax. 02/547.59.75 - info@ombudsman-insurance.be, entité qualifiée compétente pour les assurances du Service de médiation pour le consommateur.

Préambule : Mifid et IDD – Rappel des principes et explications

Notre bureau est inscrit comme intermédiaire d'assurance dans la catégorie "courtier d'assurance" dans le registre des intermédiaires d'assurance tenu par la FSMA sous le numéro d'entreprise susmentionné. Le registre est disponible via <https://www.fsma.be/fr/intermediaire-dassurances> (cliquez sur « Listes » et « Registre des intermédiaires d'assurance »).

En sa qualité de courtier d'assurance, notre bureau représente le client et exerce ses activités en dehors de tout contrat d'agence exclusive ou de tout autre engagement juridique qui lui impose directement ou indirectement de placer la totalité ou une partie déterminée de sa production auprès d'une ou plusieurs entreprise(s) d'assurance ou qui l'empêche de choisir librement une entreprise d'assurance.

Notre bureau, dans ce cadre est soumis aux Directives Mifid et IDD.

La directive MiFID II (pour *Markets in Financial Instruments Directive*) est une directive européenne qui fixe notamment les règles auxquelles doivent se plier les établissements financiers qui fournissent des services d'investissement et/ou des services auxiliaires, c'est-à-dire qui distribuent notamment des instruments financiers et des dépôts structurés.

En parallèle de cette Directive et en vertu de la transposition en droit belge, en 2018, d'une directive sur la distribution de produits financiers et d'assurances (Insurance Distribution Directive), notre bureau a l'obligation de prouver qu'il remplit auprès de vous ses devoirs d'information et de conseil.

Sachez que les mêmes règles de conduite s'appliquent aux:

- **Intermédiaires d'assurance**
 - courtiers (catégorie à laquelle appartient Smartplan SA)
 - agents (liés ou non)
 - sous-agents
- **entreprises d'assurance**

Nous vous saurions gré, dès lors, d'être indulgents si, d'aventure, les mêmes questions vous étaient posées plusieurs fois : certaines entreprises d'assurances n'admettent en effet que leur modèle de questionnaire, tandis qu'un courtier doit impérativement être en mesure de proposer le sien propre, au travers duquel il doit démontrer qu'il a bien proposé à son client plusieurs solutions ou pourquoi il choisit de n'en suggérer qu'une seule.

En outre, nous sommes tenus de vérifier, dans la mesure du possible une fois par an, que nos conseils sont toujours d'actualité. Dans le cadre de l'application de la directive IDD, nous sommes tenus de prouver l'accomplissement de nos devoirs dans chacun des cas suivants :

- lorsque nous fournissons des conseils à propos de contrats d'assurance
- lorsque nous proposons des contrats d'assurance
- lorsque nous réalisons des travaux préparatoires en vue de la souscription de contrats d'assurances
- lorsque nous contribuons à la gestion de produits d'assurances

1. Conseil

Un conseil est une recommandation personnalisée

- Au sujet d'un ou plusieurs contrats d'assurances
 - Fourni à la demande du client ou à l'initiative du distributeur de produit d'assurance
- ➔ Ceci implique évidemment que notre cabinet collecte des informations auprès de vous, s'enquiert de vos objectifs, de vos connaissances en matière financière et de votre appétit pour le risque ou de votre appréhension vis-à-vis du risque.

Une recommandation personnalisée est une recommandation qui est véritablement adaptée à vos besoins. Une recommandation fondée sur l'examen de votre situation propre, sur la base des éléments en question, que nous collectons auprès de vous.

Dans la mesure du possible, sur base de la comparaison d'un nombre suffisant de produits d'assurance offerts sur le marché, nous mettrons les caractéristiques des produits existants identifiés en regard de vos besoins et de vos attentes afin de déterminer la solution la plus appropriée

2. Analyse des besoin

Notre analyse de vos besoins se fera toujours avant de vous proposer quelque produit que ce soit et sur la base des critères suivants :

➔ Dans le cas d'un produit d'investissement fondé sur l'Assurance-Vie, **avec** conseil :

- Analyse de vos objectifs d'investissement (yc votre tolérance au risque)
- Analyse de votre situation financière (avec une attention particulière portée à votre tolérance vis-à-vis de potentielles pertes)
- Test d'adéquation

➔ Dans le cas d'un produit d'investissement fondé sur l'Assurance-Vie, **sans** conseil :

- Connaissance en matière de produits financiers
- Expérience dans la compréhension et l'usage de produits financiers
- Test du caractère approprié

3. Evaluation de l'adéquation et du caractère approprié

Vous aurez compris à la lecture de ce qui précède, qu'il est donc de votre intérêt de nous fournir des informations exactes, complètes et actualisées. C'est sur cette base que nous vérifierons si les produits que nous pouvons vous proposer sont adéquats et appropriés à votre situation et à vos objectifs.

Si nous n'avons que des produits risqués « de stock », alors que vous êtes résolument hostile au risque, nous vous recommanderons de ne pas souscrire.

4. Conflit d'intérêt et transparence

On parle de conflits d'intérêts lorsqu'il peut exister des intérêts divergents quant au résultat de l'activité de distribution d'assurances entre :

- notre entreprise et vous, son client
- nous-même, en tant que dirigeant et vous, notre client
- des membres de notre personnel ou d'autres partenaires commerciaux et vous, en tant que client

Nous ne sommes ni agents bancaires, ni agents liés, d'aucune façon privilégiée, à quelque compagnie que ce soit. Nous n'avons donc pas d'intérêt particulier à vous recommander telle compagnie plutôt que telle autre. Il est vrai, par contre, que l'une ou l'autre compagnie pourrait nous proposer d'augmenter le montant de nos commissions en fonction du volume d'affaires que nous lui apportons : nos clients en seraient alors informés, particulièrement si une telle politique pouvait amener nos clients à se poser légitimement des questions quant à notre indépendance.

Toutefois, nous sommes parfaitement conscient que ce sont nos clients et non les compagnies qui nous paient et, en l'occurrence, nous ne percevons pas d'autre rémunération qu'en partie des frais, mentionnés en tant que tels ou sous le verbe « taux de chargement » et qui font l'objet d'un relevé annuel transparent qui vous est transmis, en tant que client.

Aucune part de notre rémunération ne vous est donc occultée, cachée : il ne saurait donc être question de conflit d'intérêt.

5. Inducements

Au sens de la directive, les « inducements » sont des cadeaux d'entreprise susceptibles d'influencer le distributeur de produits d'assurances, pas forcément dans le sens des intérêts du client. Le législateur européen avait en tête des cadeaux d'un certain prix, tels des voyages à l'étranger, du matériel électronique de prix, des vins prestigieux...

En dehors de relations d'affaires normales, qui impliquent la participation à des événements professionnels encadrés, des séminaires de formation et de fait, un restaurant de temps en temps avec des fournisseurs, nous n'avons absolument aucun « inducement » à signaler et tenons à rester indépendants, car nous sommes bien conscients que cette indépendance constitue le socle de notre valeur ajoutée.

Comme indiqué précédemment, **toutes** les rémunérations que nous percevons à l'occasion de la distribution de produits d'assurances sont mentionnées chaque année dans un relevé adressé au client.

6. Information

Les informations que nous fournissons dans le cadre de nos conseils sont complètes et laissées à nos clients sur un support durable. Elles concernent en général les produits que nous recommandons et soulignent pourquoi nous recommandons tel-s ou tel-s produit-s plutôt que tel-s autre-s. Pour plus de renseignements concernant la distribution de produits d'assurances, n'hésitez pas à consulter le site suivant : <https://www.fsma.be/fr/faq/quest-ce-que-la-distribution-dassurances>

Partie I. Identification du client

- Nom – Prénom :
- Date de naissance :
- Numéro de registre national :
- Adresse :
- Code postal – Localité :
- Tel/GSM :
- Mail :

Avez-vous déjà fait établir un bulletin financier par le biais de notre bureau ? Si oui, ce bulletin financier (Questions et réponse reprises dans la Partie II) est-il toujours d'actualité ?

Oui Non

Vous confirmez votre choix de ne pas recevoir les informations légales, précontractuelles et contractuelles sur papier.

Vous confirmez également accepter de consulter des informations légales, précontractuelles et contractuelles, sur notre site web – www.smartplan.be

Pour quelle(s) personne(s) ce document est-il complété ?

- Pour vous-même et votre partenaire
- Uniquement pour vous-même

Raisons et origine du contact avec notre bureau :

Vous souhaitez un conseil ?

Oui Non

Signature :

Partie II. Définition de vos exigences, besoins, objectifs et horizon pour l'épargne ou l'investissement par le biais d'un contrat d'assurance

Afin de procéder à une analyse de vos exigences et besoins, nous vous posons les questions suivantes. Il est important que vous communiquiez toutes les circonstances connues de vous qui ont une importance pour la précision de vos exigences et besoins.

A. Objectifs, exigences et besoins

- **Quel(s) sont le ou les objectifs que vous assignez à votre projet d'épargne et/ou d'investissement ?**
 - Chercher à constituer un montant (capital) pour une dépense spécifique dans le futur (achat immobilier, paiement des études des enfants, etc.)
Précisez le montant approximatif :
 - D'une manière générale, faire fructifier un capital (sans intention particulière d'achat à ce jour)
 - Anticiper les évolutions de la bourse
 - Constituer un revenu complémentaire pour compléter mon revenu actuel
 - Constituer un complément à mon revenu futur ou préparer ma retraite
 - Transmettre mon patrimoine
 - Epargner en prévision d'un coup dur
 - Autres, Précisez :

- **Comment souhaitez-vous payer votre (vos) prime(s) ?**
 - Prime unique
 - Prime périodique
 - Prime libre

- **Durant le cycle prévu de votre investissement, êtes-vous susceptible de devoir effectuer des retraits ?**
 - Non
 - A mon gré
 - Périodiquement
 - Sous la forme d'une rente viagère
 - Par le biais de rachats planifiés

- **Escomptez-vous bénéficier d'un avantage fiscal ?**
 - Oui Non

- **Avez-vous l'intention de désigner un ou plusieurs bénéficiaires spécifiques pour votre contrat d'assurance-vie ?**
 - Oui Non

- **Souhaitez-vous recevoir, pour vous ou pour vos proches, une prestation complémentaire dans l'une des circonstances suivantes ?**
 - Non, je ne souhaite pas souscrire à une prestation complémentaire
 - Oui, en cas de décès
 - Oui, en cas de décès consécutif à un accident
 - Oui, en cas d'invalidité
 - Oui, Autre :

- **Quel type de solution financière privilégiez-vous ?**
 - Une solution simple de type « All in one » (Par ex. gestion via Fonds de fonds profilé)
 - Une solution moyennement complexe alliant individualisation et facilité de suivi (Par ex. gestion multi-supports)
 - Une solution complexe dans une format 100% dédiée (par ex. gestion dédiée en titres vifs)

➤ **Quel horizon de temps donnez-vous à votre investissement ? Pendant combien de temps pourriez-vous accepter que les montants investis soient indisponibles ?**

- Moins de 3 ans
- De 3 à 5 ans inclus
- De 5 à 8 ans inclus
- 8 ans ou plus

➤ **Attachez-vous de l'importance à ce que tout ou partie de votre investissement s'inscrive dans une démarche responsable et durable sur le plan environnemental, social et de bonne gouvernance ?**

Par aspects durables, on entend :

- **Catégorie a)** Les investissements sont réalisés dans des activités économiques qui contribuent à un objectif environnemental selon des critères légaux détaillés.
 - **Catégorie b)** Les investissements sont réalisés dans des activités économiques qui contribuent à un objectif environnemental et/ou à un objectif social défini(s) de manière plus générale par le législateur.
 - **Catégorie c)** Les décisions d'investissement tiennent compte des principales incidences négatives qu'elles peuvent avoir sur les questions environnementales, les affaires sociales et de personnel, le respect des droits de l'homme et la lutte contre la corruption et les actes de corruption.
- Non, mon investissement ne doit pas nécessairement s'inscrire dans une démarche responsable et durable. Aucune contrainte d'ESG ne sera appliquée à mon investissement
- Oui, je souhaite que mon investissement s'inscrive dans une démarche responsable et durable

Si oui, quelles sont vos préférences en matière de durabilité ?

- Je souhaite que mon produit d'assurance contienne des aspects durables, mais je n'ai pas de préférence spécifique.
- Je souhaite que mon produit d'assurance contienne les aspects durables suivants :
- Catégorie a)
 - Catégorie b)
 - Catégorie c)

Quel pourcentage minimum de votre investissement doit-il être concerné par ces aspects durables ? (catégorie a) et b) - Au moins : %

➤ **Quel montant envisagez-vous de verser ?**

..... EUR (Si vous optez pour le versement d'une prime libre, prière de mentionner au moins l'ordre de grandeur du montant à investir)

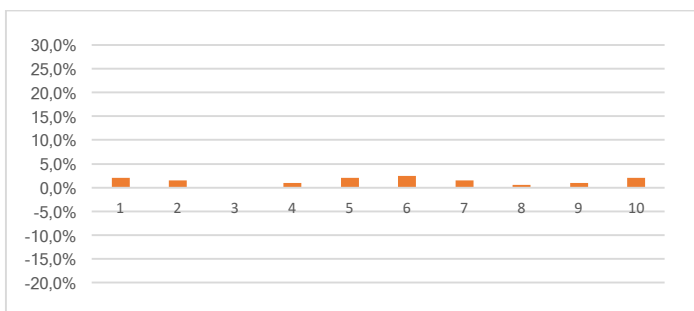
B. Tolérance face aux risques

➤ Quelle description convient le mieux à vos préférences en matière d'épargne et/ou d'investissement ?

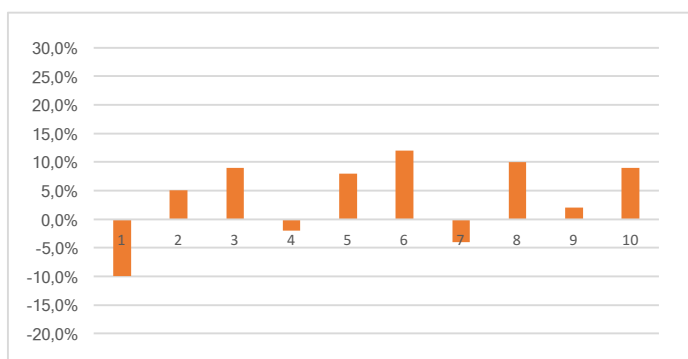
- J'attache une importance à la conservation du capital investi, même si c'est au détriment du rendement.
- La préservation du capital placé est importante mais, afin d'accroître le rendement, je suis prêt à prendre certains risques limités pour mes investissements
- La recherche de performance est un critère aussi important que la préservation de mon capital. Je sais que pour obtenir davantage de rendement, je dois prendre un peu plus de risques
- Je recherche un rendement aussi élevé que possible et j'accepte à cette fin de fortes variations de cours qui peuvent entraîner des pertes (importantes)

➤ Avec lequel de ces 4 placements vous sentiriez vous le plus à l'aise

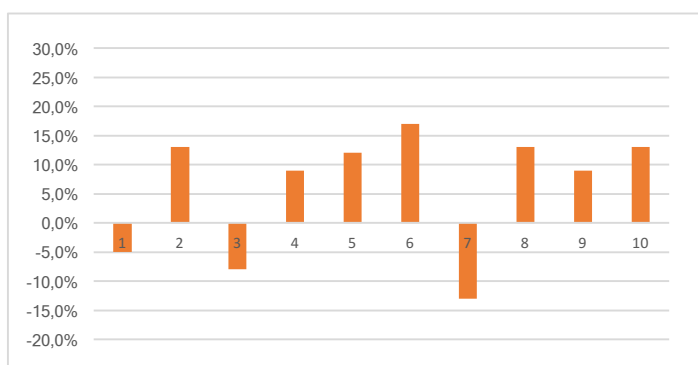
- A. Un portefeuille très sécuritaire offrant une garantie de capital mais un rendement faible voire nul



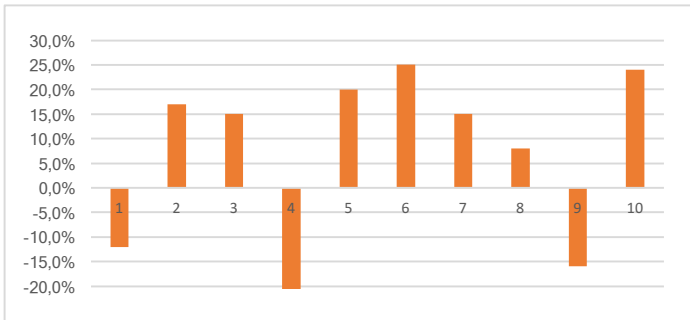
- B. Un portefeuille avec un risque faible, offrant potentiellement un rendement légèrement supérieur au portefeuille A mais connaissant de faibles variations. Certaines années, le portefeuille peut afficher de légères pertes, limitées à 10%.



- C. Un portefeuille soumis à de plus fortes variations que le portefeuille B mais offrant potentiellement un rendement plus élevé. Un investissement dans ce portefeuille nécessite de pouvoir accepter des baisses limitées à 15%. En revanche, certaines années peuvent procurer aux investisseurs des rendements importants.



- D. Un portefeuille plus risqué car pleinement soumis à la volatilité des marchés mais offrant en contrepartie un rendement potentiel très élevé. Quand les marchés financiers sont défavorables, l'investisseur peut voir son portefeuille subir de fortes baisses. En revanche, à long terme, l'investisseur peut se retrouver récompensé par des gains importants. Pour investir dans ce portefeuille, il faut pouvoir tolérer des baisses proches à 20%.



- **Comment réagiriez-vous à des fluctuations de votre assurance d'épargne et/ou d'investissement pendant toute la durée du contrat ?**

- Je ne réagis pas. En effet, les fluctuations sont inhérentes aux assurances d'épargne et d'investissement.
- De façon modérée. C'est surtout le résultat au terme qui m'intéresse.
- De façon excessive. Je suivrai de près les fluctuations.
- De façon très excessive. Je songe à vendre mes assurances d'épargne et/ou d'investissement.

- **Comment réagiriez-vous si la valeur de votre assurance d'épargne et/ou d'investissement devait baisser de 20% à court terme ?**

- Je vois cela comme une opportunité d'effectuer d'autres achats à des conditions avantageuses.
- Je conserve mes investissements ou assurances, mais je suis leur évolution de près.
- J'envisage de me débarrasser de l'ensemble ou d'une partie de mes investissements ou assurances afin de limiter les pertes.
- Je n'en dors plus et me débarrasse immédiatement de mes investissements ou assurances.

Partie III. Connaissance et expérience

Afin d'évaluer votre connaissance et expérience des produits financiers et du monde financier, nous vous posons les questions suivantes. Il est important que vous nous communiquiez des informations précises et actuelles.

Connaissances du secteur financier et expérience des produits

Formation et connaissances

➤ **Avez-vous acquis dans le cadre de votre formation ou par vous-même des connaissances spécifiques dans le domaine de la finance ?**

- Non, je ne dispose pas de connaissances dans le domaine de la finance.
 Oui, je dispose de connaissances dans le domaine de la finance.
-
.....
.....

Profession et connaissances

➤ **Avez-vous, dans le cadre de votre activité professionnelle, acquis des connaissances spécifiques dans le domaine de la finance ?**

- Non, je ne dispose pas de connaissances dans le domaine de la finance.
 Oui, j'ai acquis dans le cadre de ma profession des connaissances dans le domaine de la finance.
-
.....
.....

Intérêt pour le milieu financier

➤ **De quelle manière vous informez-vous sur le monde économique-financier ?**

- Cela ne m'intéresse pas ou à peine. Je ne recherche pas moi-même des informations.
 Je lis régulièrement les pages financières/économiques de mon journal ou de sites internet traitant du sujet
 Je recherche activement des informations financières. En outre, je recherche des informations supplémentaires sur Internet ou j'assiste régulièrement à des soirées d'information dans ce domaine.
 Je suis les marchés financiers de par mes activités professionnelles. Je travaille par exemple pour une institution financière, une société de bourse ou le département financier d'une entreprise.

➤ **Connaissance et expérience relatives aux assurances d'épargne et d'investissement**

Cochez les produits pour lesquels vous avez constaté que le client a des connaissances, ce qui signifie que le client a une bonne idée des <u>risques</u> , du <u>rendement prévu</u> et des <u>caractéristiques fiscales</u> des investissements relevant de cette catégorie (cfr questionnaires connaissances/branche)		Cochez les produits dans lesquels le client investit à l'heure actuelle ou a investi au cours de ces 5 dernières années		
		Volume de l'investissement	Fréquence (Nbre de transactions/an)	Durée de l'investissement
Assurance-vie avec rendement garanti (assurance d'épargne relevant de la branche 21)	<input type="checkbox"/>	€		
Assurance-vie sans rendement garanti, liée à des fonds d'investissement (assurance d'investissement relevant de la branche 23)	<input type="checkbox"/>	€		
Assurance-vie sans rendement garanti, mais avec protection du capital investi, liée à des fonds d'investissement (assurance d'investissement relevant de la branche 23)	<input type="checkbox"/>	€		
Assurance-vie combinant un volet rendement garanti avec un volet sans rendement garanti (assurance d'investissement relevant de la branche 21/branche 23)	<input type="checkbox"/>	€		
Contrat de capitalisation avec rendement garanti (assurance d'épargne relevant de la branche 26)	<input type="checkbox"/>	€		
Contrat de capitalisation sans rendement garanti, liée à des fonds d'investissement (assurance d'épargne relevant de la branche 6 Luxembourgeoise)	<input type="checkbox"/>	€		
Autres produits de placement				
➤ Actions		€		
➤ Obligations et autres produits à rendement fixe (ex. bons de caisse, comptes à terme...)		€		
➤ Compte d'épargne réglementé ou non		€		
➤ Autres produits :		€		

Partie IV. Situation financière

➤ **A quelle tranche d'âge appartenez-vous ?**

- Moins de 45 ans
- Entre 45 et 65 ans
- Plus de 65 ans

➤ **Avez-vous des personnes à charge ?**

- Non
- Oui, 1
- Plusieurs

➤ **Patrimoine immobilier**

Êtes-vous propriétaire d'un bien immobilier (maisons, appartements, terrains à bâtir) ?

- Non, je ne suis pas propriétaire d'un bien immobilier.
- Oui, je suis propriétaire d'un bien immobilier pour mon propre usage (habitation familiale).
- Oui, je suis propriétaire de plusieurs biens immobiliers qui sont ou ne sont pas pour mon propre usage.

A combien estimez-vous la valeur de votre patrimoine immobilier (hors crédit) : EUR

➤ **Patrimoine mobilier**

Quelle est la valeur de votre patrimoine mobilier (liquidités, comptes à vue et d'épargne, assurance-vie, obligations, actions et autres investissements)

- Moins de 12.500 euros
- Entre 12.500 et 50.000 euros
- Entre 50.000 et 125.000 euros
- Entre 125.000 et 250.000 euros
- Plus de 250.000 euros

Revenus mensuels

➤ **Quels sont vos revenus mensuels réguliers (salaire, allocations, revenus locatifs, intérêts) ?**

- Moins de 1.500 euros
- Entre 1.500 et 3.000 euros
- Entre 3.000 et 5.000 euros
- Plus de 5.000 euros

➤ **À combien s'élèvent vos charges mensuelles régulières (remboursement d'un emprunt, loyer, factures d'énergie, ménage) ?**

- Moins de 750 euros
- Entre 750 et 1.500 euros
- Entre 1.500 et 2.500 euros
- Plus de 2.500 euros

➤ **Quel montant pouvez-vous épargner chaque mois, en tenant compte de vos dépenses régulières (factures d'énergie, ménage, remboursement d'un emprunt...) ?**

- Moins de 250 euros
- Entre 250 et 500 euros
- Entre 500 et 1000 euros
- Plus de 1000 euros

Partie V. Synthèse de votre tolérance aux risques financiers - Votre profil d'investisseur

I. Notre méthodologie de calcul du risque

Il est très important que le produit dans lequel vous allez investir soit parfaitement en phase avec votre tolérance aux risques et à la volatilité. Pour se faire, nous utilisons un indicateur synthétique du risque (« SRI »).

Cet indicateur de risque, qui permet à l'investisseur d'avoir une idée du risque de pertes liées aux performances futures du produit sur la durée de vie recommandée, est basé sur une échelle allant de 1 à 7, du niveau de risque le plus faible, au plus élevé.

En effet, le Règlement européen PRIIPs attribue à chaque produit un SRI unique qui partage ainsi sa position de risque et de récompense. L'indicateur de risque permet à l'investisseur d'avoir une idée du risque de pertes liées aux performances futures du produit sur la durée de vie recommandée.



Le score indiqué combine deux types de risque : le risque de marché et le risque de crédit.

- Le risque de marché 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 est 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.

Dans le « document d'information clé » ou « DIC », la rubrique « Quels sont les risques et qu'est-ce que cela pourrait me rapporter ? » présente le niveau de risque du produit via un indicateur chiffré accompagné d'explications, ainsi que des informations sur le rendement attendu.

En matière de profil d'investisseur, notre bureau applique la politique suivante : à chaque profil d'investisseur correspond un risque moyen du portefeuille à ne pas dépasser.

- Pour un profil **conservateur**, le risque maximal du portefeuille ne devra pas dépasser un score SRI de 2.
- Pour un profil **prudent**, le risque maximal du portefeuille ne devra pas dépasser un score SRI de 3.
- Pour un profil **modéré**, le risque maximal du portefeuille ne devra pas dépasser un score SRI de 4.
- Pour un profil **équilibré**, le risque maximal du portefeuille ne devra pas dépasser un score SRI de 5.
- Pour un profil **dynamique**, le risque maximal du portefeuille ne devra pas dépasser un score SRI de 6.
- Pour un profil **offensif**, le risque maximal du portefeuille pourra atteindre un score SRI de 7.

II. Votre profil de risque

Compte tenu des réponses que vous avez apportées ci-dessus quant à :

- votre tolérance psychologique aux risques des marchés financiers (tant en termes de perte de capital au long terme qu'en terme de volatilité/variabilité de ce dernier à court terme)
- votre horizon d'investissement qui consiste en la durée minimale pour laquelle vous avez estimé que l'argent placé ne devait pas être rendu disponible

Nous avons déterminé que le profil correspondant le mieux à votre situation est un profil :

Conservateur

Votre priorité est la préservation du capital investi en contrepartie d'un rendement faible voir nul (hormis une éventuelle participation bénéficiaire). La préservation de votre capital vous est primordiale et vous ne souhaitez prendre aucun risque en la matière. Votre portefeuille privilégiera donc des produits à préservation de capital dont le rendement est faible mais garantis et vous préservant des effets de volatilité des marchés financiers. Le profil conservateur recherche une très faible exposition au risque et ce au détriment de la performance. Les produits de la branche 21 préservant le capital et offrant un rendement fixe non soumis à la volatilité du marché sont conseillés pour ce type d'investisseur.

L'échelle de risque maximal recommandé pour votre portefeuille est de 2. Pour la partie investie en Branche 21, votre horizon de temps est de minimum 8 ans.

Prudent

La préservation de votre capital au terme de votre horizon d'investissement est souhaitable et vous n'êtes pas disposé à prendre trop de risque en la matière. Votre portefeuille privilégiera donc des produits prudents, à faibles rendements mais qui vous préservent des effets de la volatilité des marchés financiers. Le profil prudent recherche une faible exposition au risque et ce au détriment de la performance mais recherche une rentabilité accrue par rapport aux produits sans risque (Branche 21)

Vous préférez des placements modérément soumis à la volatilité des marchés financiers. Pour obtenir un rendement potentiel un peu plus élevé, vous tolérez de petites variations sur vos placements y compris négatives, entraînant des pertes possibles de plus de 5 % sur base annuelle. Néanmoins, au terme de votre horizon d'investissement, ces dernières ne doivent que très faiblement impacter le capital investi qui doit être préservé et récupéré en quasi-totalité à la fin du contrat. Vous préférez des placements sûrs peu soumis à la volatilité des marchés financiers. Vous pouvez tolérer de légères variations sur vos placements si et seulement si ces dernières n'entraînent pas ou très peu de pertes sur le capital investi au terme du contrat.

L'échelle de risque maximal recommandé pour votre portefeuille est de 3. Votre horizon d'investissement est de minimum 3 ans. Pour la partie investie en Branche 21, votre horizon de temps est de minimum 8 ans.

Modéré

Vous recherchez un équilibre entre rendement et risque et vous acceptez de prendre un risque limité sur votre investissement afin de tenter d'obtenir un rendement un peu plus élevé que des placements garantissant le capital investi. Votre portefeuille sera donc équitablement réparti entre des produits à rendement plus faibles et des produits plus volatils et risqués tels que des fonds mixtes (actions, obligations et liquidités) permettant d'espérer des rendements un peu plus élevés.

Vous préférez des placements modérément soumis à la volatilité des marchés financiers. Pour obtenir un rendement potentiel un peu plus élevé, vous pouvez tolérer des variations sur vos placements y compris négatives, pouvant entraîner des pertes de plus de 7,5 % sur base annuelle car vous êtes en recherche de performance/rendement. En revanche, ces dernières ne peuvent entraîner que pas ou très peu de pertes sur le capital investi au terme du contrat.

L'échelle de risque maximal recommandé pour votre portefeuille est de 4. Votre horizon d'investissement se situe entre 4 et 5 ans minimum.

Equilibré

Vous recherchez un équilibre entre rendement et risque mais vous savez que pour avoir davantage de rendements, vous devez accepter de prendre plus de risque et supporter davantage de volatilité. Vous êtes à la recherche d'un investissement avec un potentiel de croissance sur le long terme et vous ne craignez pas les fluctuations à court terme sur votre portefeuille. Votre portefeuille sera donc largement investi dans des produits plus volatils et risqués tels que des fonds mixtes (actions, obligations et liquidités) permettant d'espérer des rendements un peu plus élevés. Des positions « actions » peuvent venir compléter ces fonds mixtes.

Vous tolérez d'importantes variations sur vos placements y compris négatives, pouvant entraîner des pertes de plus de 10% sur base annuelle car vous êtes en recherche de performance/rendement. Pour ce faire, vous acceptez le risque de perdre, potentiellement, une partie du capital investi.

L'échelle de risque maximal recommandé pour votre portefeuille est de 5. Votre horizon d'investissement se situe entre 5 et 8 ans minimum.

Dynamique

Vous recherchez un potentiel de croissance sur le long terme et ne craignez pas les fluctuations à court terme sur votre portefeuille. Votre recherche de rendement vous conditionne à accepter une plus grande prise de risques et possibilité non négligeable de perte d'une partie du capital investi.

Dans ce type de stratégie d'investissement, votre portefeuille sera largement investi en fonds patrimoniaux dynamiques et en fonds d'actions.

Vous tolérez d'importantes variations sur vos placements y compris négatives, pouvant entraîner des pertes de plus de 15% sur base annuelle car vous êtes en recherche de performance/rendement. Pour ce faire, vous acceptez le risque de perdre, potentiellement, une part importante du capital investi.

L'échelle de risque maximal recommandé pour votre portefeuille est de 6. Votre horizon d'investissement se situe entre 5 et 8 ans minimum.

Offensif

Vous donnez la priorité absolue à la recherche de plus-values en étant pleinement conscient et en acceptant de très fortes fluctuations et donc très forte prise de risques sur vos investissements.

Dans ce type de stratégie d'investissement, votre portefeuille se composera de fonds actions fortement volatils et de fonds patrimoniaux dynamiques.

Un portefeuille composé de produits de la branche 23 à forte volatilité mais à très hauts rendements potentiels est conseillé pour ce type d'investisseurs.

Vous tolérez de très importantes variations sur vos placements y compris négatives, pouvant entraîner des pertes de la majeure voir de l'intégralité de votre capital. La recherche d'un rendement maximal vous fait privilégier la prise de risque importante au détriment de la préservation de votre capital.

L'échelle de risque maximal recommandé pour votre portefeuille est de 7. Votre horizon d'investissement est de 8 ans minimum.

Partie VI. Fiche Conseil – Déclaration d'adéquation

Notre bureau vous conseille via la présente déclaration d'adéquation

Afin de vous conseiller le/les produit(s) d'assurance d'épargne ou d'investissement adéquat(s), nous avons procédé à l'analyse de vos réponses aux questions relatives à :

- vos exigences et besoins spécifiques ;
- vos objectifs et votre horizon d'épargne/investissement (dont votre niveau de tolérance psychologique aux risques financiers);
- vos préférences en matière de durabilité ;
- vos connaissances et expérience du domaine financier et des produits d'assurance d'épargne et d'investissement;
- votre situation financière incluant votre capacité matérielle à faire face aux pertes financières.

Suite à cette analyse de vos réponses et à l'analyse des produits disponibles sur le marché nous vous recommandons le/les produit(s) suivant(s) :

- Compagnie d'assurance :
- Produit d'assurance sous-jacent :
- Investissements Sous-jacents :
- Type de gestion :

Notre recommandation est fondée sur les critères suivants :

I. Concernant vos exigences et besoins

- Ce(s) produit(s) permet(tent) de constituer une épargne/de réaliser un investissement à hauteur de euros suivant le paiement d'une prime unique/de primes périodiques de euros/mois en gestion assistée par l'aide de notre bureau.
- Ce(s) produit(s) offre(nt) la possibilité de pouvoir prélever tout ou partie du montant investi, à votre convenance
- Ce(s) produit(s) offre(nt) la possibilité de pouvoir prélever tout ou partie du montant investi avant la date d'échéance du contrat mais vous nous avez informé ne pas prétendre à ce besoin. Votre horizon de placement est suffisamment long, à savoir ans.
- Ce(s) produit(s) répond(ent) au degré de sophistication et d'individualisation souhaité
- Ce(s) produit(s) permet(tent) de satisfaire d'autres souhaits ou besoins spécifiques : (ex: notamment les garanties complémentaires suivantes, bénéficier d'un avantage fiscal ou désigner un bénéficiaire particulier si possible).

Motivation :

.....

.....

II. Concernant vos connaissances et votre expérience

Suite à l'analyse de vos réponses au(x) questionnaire(s) sur l'évaluation des connaissances des branches d'assurance vie comportant une composante épargne/investissement, nous estimons que vous disposez de la connaissance suffisante des produits d'assurance de la branche :

- 21 23 26 6 (Luxembourg)

Suite à l'analyse de vos réponses au(x) questionnaire(s) sur l'évaluation de l'expérience acquise dans les branches d'assurance vie comportant une composante épargne/investissement, nous estimons que vous disposez de l'expérience suffisante des produits d'assurance de la branche :

- 21 23 26 6 (Luxembourg)

III. Concernant vos objectifs d'épargne/investissement, votre horizon de placement et votre tolérance au risque :

Nous estimons que le(s) produit(s) proposé(s) correspond(ent) à vos objectifs d'épargne/investissement et à votre horizon tels que collectés dans la partie II du présent document. En effet, en ce qui concerne le/les produit(s) recommandés ci-dessus, nous sommes d'avis qu'il(s) :

correspond(ent) à votre tolérance aux risques financiers évaluée comme :

- Nulle
- Faible
- Modérée
- Elevée
- Très élevée

permet(tent) d'épargner / investir avec un rendement potentiel élevé et un risque de perte de capital accru proportionnellement à la volatilité des marchés financiers.

permet(tent) d'épargner / investir avec un rendement potentiel modéré et un risque de perte de capital modéré proportionnellement à la volatilité des marchés financiers.

permet(tent) d'épargner / investir avec un rendement potentiellement faible et un risque de perte de capital faible proportionnellement à la volatilité des marchés financiers. Le produit proposé offre une protection du capital et un taux d'intérêt garanti sous réserve de l'évolution des taux d'intérêt sur les marchés financiers. Cependant, les taux d'intérêt peuvent être faibles, voire négatifs, ce qui signifie qu'ils ne couvrent pas toujours les frais de gestion liés à votre investissement. Par conséquent, vous devez toujours garder à l'esprit que des pertes de capital (même modérées) peuvent être subies.

s'adresse(nt) à des horizons/durées de placement d'au moins années ce qui correspond à votre horizon de placement personnel.

Motivation :

.....

.....

.....

IV. Concernant votre situation financière

Suivant l'analyse des informations financières collectées dans la partie IV du présent document, le/les produit(s) proposé(s) correspond(ent) à votre situation financière ainsi qu'à votre capacité matérielle à faire face aux pertes. En effet, en ce qui concerne le/les produit(s) recommandés ci-dessus, nous sommes d'avis que :

le(s) montant(s)/prime(s) investi(s) sont proportionnels à votre capacité d'épargne mensuelle estimée à euros. Ce produit ne devrait donc pas avoir d'impact négatif sur votre situation financière.

le(s) montant(s)/primes(s) investi(s) est/sont proportionnel(s) à vos biens mobiliers disponibles; Ce produit ne devrait donc pas avoir d'impact négatif sur votre situation financière.

e(s) montant(s)/primes(s) investi(s) est/sont proportionnel(s) à vos biens mobiliers disponibles ainsi qu'à votre capacité d'épargne mensuelle estimée à Euros. Ce produit ne devrait donc pas avoir d'impact négatif sur votre situation financière.

Motivation :

.....

.....

.....

V. Concernant vos desiderata en matière de durabilité

Suivant l'analyse des préférences que vous avez exprimé en matière de durabilité de l'épargne/investissement, nous confirmons que :

le(s) produits proposés ne s'inscrivent pas nécessairement dans une démarche responsable et durable. Aucune contrainte ESG n'est appliquée à votre investissement

le(s) produits proposés répondent à vos préférences en matière de durabilité et ce, au minimum, pour..... % de votre investissement

aucun produit d'assurance correspondant à vos préférences en matière de durabilité n'a pu vous être proposé. Vous avez dès lors souhaité modifier vos préférences en matière de durabilité

aucun produit d'assurance correspondant à vos préférences en matière de durabilité n'a pu vous être proposé. Néanmoins, vous n'avez pas souhaité modifier vos préférences en matière de durabilité mais acceptez que ces dernières ne soit pas satisfaites.

S'il ressort qu'aucun produit d'assurance correspondant aux préférences du client en matière de durabilité n'a pu lui être proposé et que le client souhaite modifier ses préférences en matière de durabilité, veuillez indiquer ci-dessous la décision du client et les motifs de cette décision :

Motivations : (rappel des préférences et significations des adaptations)

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

VI. Complément quant à la recommandation au client

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

VII. Informations complémentaires :

Notre conseil est fondé sur la base d'une analyse personnalisée des produits d'assurance d'épargne et/ou d'investissement offertes sur le marché et répondant à vos exigences et besoins. Ce conseil n'est pas basé sur une analyse impartiale. En effet, nous vous informons que notre bureau peut travailler et travaille avec les entreprises d'assurance mentionnées : sur notre site web www.smartplan.be

Nous vous informons que notre bureau peut travailler et travaille avec les entreprises d'assurance mentionnées : sur notre site web www.smartplan.be

Si vous ne souhaitez pas consulter les informations sur notre site web, celles-ci peuvent vous être envoyées sur simple demande par email ou en version papier par voie postale.

Votre décision suite à notre conseil :

- Vous suivez notre conseil et décidez de souscrire au(x) produit(s) recommandé(s).
- Vous ne suivez pas notre conseil et décidez de souscrire au(x) produit(s) ci-contre malgré nos mises en garde et nos recommandations. (Tenant compte de notre information et mise en garde, vous confirmez que vous souhaitez néanmoins souscrire au(x) produit(s) que vous avez choisi(s).)

Détail des produits choisis :

.....

.....

.....

Information concernant la nécessité de revue périodique de l'adéquation:

Nous vous informons que nous procéderons à une réévaluation périodique de l'adéquation du/des produit(s) d'assurance recommandé(s) à la fréquence d'une fois par an.

Information liée à la rémunération de notre bureau:

Nous vous informons que concernant le contrat d'assurance recommandé, le travail de notre bureau est rémunéré sur la base d'une rémunération comprise dans la prime que vous payez et/ou sur la base d'une rétrocession d'une partie des frais de gestion du contrat d'assurance.

Résumé de la structure de frais

Si vous acceptez la recommandation formulée dans ce questionnaire, vous serez confronté à différents types de frais et taxes dont vous trouverez ci-dessous la description.

- a. **La taxe d'assurance** : elle est de 2% sur chaque prime nette versée. Elle revient entièrement à l'Etat. La compagnie d'assurance peut vous proposer de l'amortir sur 4 ans. Cette taxe d'assurance est le prix de votre franchise fiscale. Plus aucune taxe, ni précompte (hors Branche 21, sous conditions) ne viendra grever votre réserve durant toute la vie du contrat.
- b. **Les frais d'entrée** : Ces frais s'appliquent sur le versement brut de la prime et sont variables (de 0 à 2% en règle générale). Ils constituent une part importante des revenus de votre conseiller. En règle générale, la compagnie applique un pourcentage forfaitaire (par ex. minimum de 0,5% de la prime) et le supplément revient ensuite au conseiller. Ces frais d'entrée sont négociables avec votre conseiller.
- c. **Les frais d'administration de police** : ces frais sont récurrents (en règle générale de 0,4% à 1,2%, voire plus) et sont prélevés par la compagnie d'assurance à une fréquence régulière (généralement mensuelle) sur la réserve moyenne du contrat. Ces frais se prélèvent par annulation d'unités de compte (on retranche ces frais en réduisant le nombre d'unités que vous possédez dans le(s) fonds sous-jacents). En règle générale, la Compagnie d'assurance prélève un pourcentage fixe (souvent autour de 0,40%) et le supplément revient au conseiller.
- d. **Les frais de gestion des fonds sous-jacents** : chaque fonds sous-jacent prévoit des frais de gestion récurrents pour la gestion du fonds. Ils sont précisément décrits dans le KID et le prospectus d'investissement du fonds et s'élèvent généralement entre 0,7 jusqu'à 2,0%. Une commission de performance peut également être prévue en supplément du frais de gestion. Le prélèvement s'opère quotidiennement et directement sur la valeur nette d'inventaire du fonds. Il revient intégralement au gestionnaire d'actif. Une fraction limitée de ces frais de gestion peut revenir sous forme de « rétrocession » en faveur de l'assureur et/ou du conseiller. Vous pouvez demander à tout instant un détail de ces rétrocessions à votre conseiller.
- e. **Les frais de sortie** : ils peuvent être appliqués sur la réserve de liquidation en cas de rachat anticipé (par ex. endéans les 4 premières années du contrat). En règle générale, la pratique courante n'appliquera pas ce genre de frais. S'ils devaient être prévu par le contrat, ils seraient prélevés uniquement au profit de l'assureur.

À tout moment, vous pouvez obtenir, sur simple demande, un détail précis des frais vous incombant et la part réservée à votre conseiller. De plus, annuellement, la compagnie d'assurance vous fournit un relevé détaillant tous les frais supportés par vous.

Partie VII. Informations

Afin que vous puissiez prendre une décision en connaissance de cause, notre bureau a parcouru avec vous et vous a fourni :

- Les informations précontractuelles sur notre bureau et nos services.
- Votre fiche client
- Le(s) questionnaire(s) que vous avez complété(s) pour la collecte pour l'évaluation de de votre niveau de connaissance en assurance vie épargne/investissement.

- La synthèse de vos exigences et besoins ;

- Le profil d'investisseur (synthétisant votre tolérance/appétence au risque financier) ;

- La fiche d'information financière (épargne/pension-épargne LT-décès) ou DIC (pour les assurances d'épargne/investissement) du /des produit(s) d'assurance sélectionné(s). Ce document contient des informations essentielles sur le contrat d'assurance choisi. Il reprend notamment des orientations et des mises en garde appropriées sur les risques inhérents au contrat d'assurance choisi ou à certaines stratégies d'investissement proposées, ainsi que des informations sur les coûts et frais liés au contrat.

- Les conditions générales du contrat d'assurance sélectionné.

- La présente fiche conseil/ déclaration d'adéquation.

- Les informations complémentaires suivantes :
 - Avertissement lors de la souscription d'un contrat d'assurance de la branche 21 : Vous souhaitez souscrire un produit d'assurance-vie de la Branche 21. Nous vous rappelons qu'en raison des coûts et du faible taux d'intérêt actuel, les polices d'assurance de la branche 21 peuvent avoir un rendement négatif à l'échéance.

 - Avertissement lors de la souscription d'un contrat d'assurance de la branche 21 dans le cadre de l'épargne-pension/épargne long-terme :

Vous souhaitez souscrire un produit d'assurance-vie de la Branche 21 dans le cadre de votre épargne/pension ou épargne long-terme. Nous vous rappelons que vous devrez vous acquitter d'un précompte mobilier si vous rachetez votre produit d'assurance branche 21 dans les huit ans qui suivent la date de début du contrat. Également il est très probable que vous soyez contraint de vous acquitter de frais auprès de votre assureur. Un rachat anticipé peut donc sérieusement diminuer le rendement de votre produit.

 - Avertissement lors de la souscription d'un contrat d'assurance de la branche 23 : Vous souhaitez souscrire un contrat d'assurance-vie de la branche 23. Nous vous rappelons que les produits de la branche 23 sont soumis aux fluctuations et à la volatilité des marchés financiers. Nous vous rappelons que le risque financier est entièrement supporté par le preneur d'assurance. Par conséquent, la valeur de votre capital investi à long terme peut être supérieure ou inférieure à la valeur au moment de la souscription. Ces produits nécessitent un horizon d'investissement à long terme et un portefeuille bien diversifié afin de limiter les risques.

Fait en deux exemplaires, dont un est remis au client.

À, le

Signatures

Conseiller

Client