

RAPPORT DE CONSEIL — OPÉRATION

ORIAS

· CNCGP

Contrat n°

Compagnie

Référence de l'opération

1. RAPPEL DE VOS EXIGENCES ET BESOINS

Vos exigences et besoins, votre situation, vos objectifs, votre horizon de placement, votre profil de risque, vos préférences en matière de durabilité ainsi que vos connaissances et votre expérience ont été **recueillis et vérifiés ce jour**, et sont rappelés ci-dessous en synthèse.

IDENTITÉ DU CLIENT

Le client :

Nom :

Prénom :

Adresse :

Email :

Le conjoint :

Nom :

Prénom :

Email :

Le conseiller :

Nom :

Prénom :

Société :

INFORMATIONS FISCALES

TRANCHE DE REVENU ANNUEL

Valeur sélectionnée :

- ☐ De 0 à 25 000 € ☐ De 25 000 à 50 000 € ☐ De 50 000 à 75 000 € ☐ De 75 000 à 100 000 €
☐ De 100 000 à 150 000 € ☐ De 150 000 à 300 000 € ☐ Supérieur à 300 000 €

PATRIMOINE

Valeur sélectionnée :

- ☐ De 0 à 100 000 €
- ☐ De 100 000 à 300 000 €
- ☐ De 300 000 à 500 000 €
- ☐ De 500 000 à 1 million €
- ☐ De 1 million à 2 million €
- ☐ De 2 million à 5 million €
- ☐ De 5 million à 10 million €
- ☐ Supérieur à 10 million €

 PATRIMOINE

REVENUS, CRÉDITS, CHARGES

REVENUS

NATURE	MONTANT	FREQUENCE	DÉTENTEUR	DÉTENTION	REMARQUES

CRÉDITS

INTITULÉ	MENSUALITÉ	ÉCHÉANCE	ORGANISME	TAUX EFFECTIF	CAPITAL RESTANT	EMPRUNTEUR	ASSURANCE/MOIS	QUOTITÉ	REMARQUES

CHARGES

DÉSIGNATION	MONTANT	FREQUENCE	DÉTENTEUR	DÉTENTION	REMARQUES

PATRIMOINE FINANCIER

LIQUIDITÉ

INTITULÉ	TYPE	MONTANT	ORGANISME	DÉTENTEUR	DÉTENTION	REMARQUES

PLACEMENT À TERME

DÉSIGNATION	TYPE	MONTANT	ORGANISME	DÉTENTEUR	DÉTENTION	REMARQUES

ASSURANCE VIE

DÉSIGNATION	TYPE	MONTANT	ORGANISME	DÉTENTEUR	DÉTENTION	REMARQUES

VALEURS MOBILIÈRES

DÉSIGNATION	TYPE	MONTANT	ORGANISME	DÉTENTEUR	DÉTENTION	REMARQUES

PATRIMOINE IMMOBILIER

BIENS IMMOBILIERS DE JOUISSANCE

DÉSIGNATION	VALEUR	CRÉDIT EN COURS	DÉTENTEUR	NATURE DU DROIT	DÉTENTION	CRÉDIT LIER	REMARQUES

DÉSIGNATION	VALEUR	CRÉDIT EN COURS	DÉTENTEUR	NATURE DU DROIT	DÉTENTION	CRÉDIT LIER	REMARQUES

INVESTISSEMENTS DE RAPPORT

DÉSIGNATION	VALEUR	CRÉDIT EN COURS	DÉTENTEUR	NATURE DU DROIT	DÉTENTION	CRÉDIT LIER	REMARQUES

AUTRES BIENS

INTITULÉ	VALEUR	DATE	DÉTENTEUR	DÉTENTION	CRÉDIT LIER	REMARQUES

CAPACITÉ FINANCIÈRE

TRANCHE DE REVENUS ANNUELS	☐ De 0 à 25 000 € ☐ De 25 000 à 50 000 € ☐ De 50 000 à 75 000 € ☐ De 75 000 à 100 000 € ☐ De 100 000 à 150 000 € ☐ De 150 000 à 300 000 € ☐ Supérieur à 300 000 €
TRANCHE DE PATRIMOINE	☐ De 0 à 100 000 € ☐ De 100 000 à 300 000 € ☐ De 300 000 à 500 000 € ☐ De 500 000 à 1 million € ☐ De 1 million à 2 million € ☐ De 2 million à 5 million € ☐ De 5 million à 10 million € ☐ Supérieur à 10 million €

REVENUS DÉCLARÉS

TYPE	MONTANT	FREQUENCE
		☐ Mensuel ☐ Semestriel ☐ Annuel ☐ Hebdomadaire
		☐ Mensuel ☐ Semestriel ☐ Annuel ☐ Hebdomadaire

- ☐ Mensuel ☐ Semestriel ☐ Annuel
☐ Hebdomadaire

PRÊTS EN COURS

OBJET	MENSUALITE	DONT ASSURANCE/MOIS	QUOTITÉ	ECHEANCE
☐ Résidence principale			-	
☐ Résidence secondaire				
☐ Investissement locatif				
☐ SCPI à crédit				
☐ Crédit professionnel				
☐ Crédit consommation				
☐ Crédit automobile				
☐ Crédit travaux ☐ Autre				
☐ Résidence principale			-	
☐ Résidence secondaire				
☐ Investissement locatif				
☐ SCPI à crédit				
☐ Crédit professionnel				
☐ Crédit consommation				
☐ Crédit automobile				
☐ Crédit travaux ☐ Autre				
☐ Résidence principale			-	
☐ Résidence secondaire				
☐ Investissement locatif				
☐ SCPI à crédit				
☐ Crédit professionnel				
☐ Crédit consommation				
☐ Crédit automobile				
☐ Crédit travaux ☐ Autre				

VOS EXIGENCES ET BESOINS

Dans le cadre de notre collaboration, nous vous proposons de définir et de mettre en œuvre les stratégies d'investissement adaptées à vos objectifs personnels et financiers. Cette mission inclut également l'identification d'un horizon de placement pertinent pour chaque objectif, afin de garantir une gestion optimisée de votre patrimoine en respectant vos priorités et contraintes spécifiques.

Les missions proposées se déclinent comme suit :

- : ☐ Très court terme ☐ Court terme ☐ Moyen terme ☐ Long terme
- : ☐ Très court terme ☐ Court terme ☐ Moyen terme ☐ Long terme
- : ☐ Très court terme ☐ Court terme ☐ Moyen terme ☐ Long terme

Ces orientations seront établies dans le cadre d'une approche personnalisée, en tenant compte de l'évolution éventuelle de vos besoins, et des opportunités offertes par le marché.

PROFIL DE RISQUE

DÉTAIL DES TROIS AXES ÉVALUÉS

AXE	MESURE	RÉSULTAT
Connaissance	Questions sur les produits connus	<i>non renseigné</i>
Capacité de perte	Situation financière et horizon	☐ Sécuritaire ☐ Prudent ☐ Équilibré ☐ Croissant ☐ Dynamique
Tolérance au risque	Réactions face à des scénarios de marché	☐ Sécuritaire ☐ Prudent ☐ Équilibré ☐ Croissant ☐ Dynamique

PROFIL ESG CLIENT

Conformément à la réglementation en vigueur, le cabinet vous a interrogé sur vos préférences en matière de critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG) via un questionnaire dédié.

2. L'OPÉRATION

(Nature, date et montant de l'opération ; pour un apport : origine des fonds et moyen de paiement.)

3. RÉPARTITION AVANT ET APRÈS L'OPÉRATION

(Répartition avant, répartition après, écart par support, SRI pondéré avant et après.)

4. JUSTIFICATION DE LA RECOMMANDATION

5. FRAIS ET COÛTS

(Frais récurrents avant et après, frais ponctuels de l'opération, rétrocessions perçues par le cabinet.)

6. RISQUES ET CARACTÉRISTIQUES DE L'ENVELOPPE

La part investie en unités de compte présente un risque de perte en capital : l'assureur ne s'engage que sur le nombre d'unités de compte, non sur leur valeur, qui suit les marchés financiers. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Les conditions de disponibilité des sommes investies et la fiscalité applicable sont celles prévues par le contrat et sa réglementation propre.

Signature

Cette recommandation a été établie sur la base des informations que vous nous avez fournies à ce jour. Nous vous rappelons que, tout au long de cette mission, il est essentiel que vous nous informiez de tout événement ou changement significatif susceptible d'avoir un impact sur votre situation patrimoniale ou financière, afin de garantir l'adéquation continue des conseils prodigués.

Nous vous remercions sincèrement de la confiance que vous nous témoignez et restons à votre disposition pour toute question ou précision.

Nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

Fait pour valoir ce que de droit,

Le à

Signature