

Référentiel des dérogations

commerciales CEGEE



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe

Version mise à jour le 03/06/2024

Date de mise à jour	Modifications
03/06/2024	■ Mise en place d'une dérogation spéciale pour fluidifier les dossiers de crédit à la consommation écrêtés par le seuil de l'usure

PRINCIPES ET DEFINITIONS

Ce document présente le schéma délégataire applicable aux marchés des particuliers et des professionnels en matière de remises commerciales ET gestes commerciaux.

Remise commerciale : Une remise commerciale se définit comme toute remise sur une tarification ou un barème de taux :

- réalisée pour des raisons commerciales
- Faite à la négociation
- ou a posteriori sur une tarification déjà prélevée.

Geste commercial : La notion de « geste commercial » correspond à une indemnisation commerciale pour traiter une réclamation mineure et améliorer la satisfaction client.

La première partie présente les dérogations applicables au marché des particuliers.



La seconde partie est dédiée au marché des professionnels. Retrouvez le lexique des métiers en annexe 1



TARIFICATION

	Niveau GC	Niveau DA	Niveau DR et DT	Niveau Marché
Type de remise	Remise maximale	Remise maximale	Remise maximale	
MAD / cotisations cartes & forfaits	50€ par année civile et par relation	200€ par année civile et par relation	1 000€ par année civile et par relation	Au-delà
Droits de garde	-	100€	750€	
Frais sur ordre de bourse / titre	-	50%	75%	
Frais de succession*	-	100% (si 100% recyclage)	100% (si 50% recyclage)	
Autres frais émanant d'une tarification	50€ par relation	100€ par relation	750€ par relation	
Geste commercial (hors moteur de tarification)	-	150€	1 500€	

* les collaborateurs de l'agence successions ont la délégation de remiser les frais à hauteur de la proportion des fonds replacés en CEGEE.

CREDITS

	Niveau GC	Niveau DA	Niveau DR et DT	Niveau Marché
Type de remise	Remise maximale	Remise maximale	Remise maximale	
Crédit immobilier	Se référer au barème crédit immobilier disponible dans la rubrique des commerciaux			Au-delà
Crédit Conso**	Barème – 0,40%	Taux plancher IZIVENTE	Taux plancher IZIVENTE – 0,80%	
COD**	Barème – 0,40%	Barème – 0,80%	Barème – 1,60%	
Crédit étudiants / apprentis	-	-	-	
Découvert permanent – Note client de 1 à 8	-	-	Barème – 5,00%	
Découvert négocié – Note client de 1 à 8	-	Barème – 3,50%	Barème – 6,00%	
Découvert permanent – Note client 9 et 10	-	-	-	
Découvert négocié – Note client 9 et 10	-	-	-	
Frais de dossier de crédit immo – Dossiers optilead	700€ de mini applicable	600€ de mini applicable	0€ de mini applicable	
Frais de dossier de crédit immo – Dossiers non optilead	1000€ de mini applicable	900€ de mini applicable	0€ de mini applicable	
Frais de dossier de crédit conso	Sociétaire : 50% Non-sociétaire : 25%	Sociétaire : 100% Non-sociétaire : 75%	100%	
Intérêts de retard sur prêts	50€ par année civile et par relation	200€ par année civile et par relation	1 000€ par année civile et par relation	
Indemnités de RA Crédits Immo	-	500€	3 000€	
Indemnités de RA Crédits Conso	-	-	500€	

** Ces dérogations s'appliquent uniquement à nos offres standards. Toutes les offres à taux préférentiels en sont exclues : prêt étudiant, prêt premium avance liberté, prêt véhicule propre, prêt projet travaux détenteur immo, prêt jeune actif...

Dérogation spéciale pour fluidifier les dossiers de crédit à la consommation écrêtés par le seuil de l'usure

Dans Izivente, si un dossier de crédit consommation est concerné par un écrasement automatique du taux en raison du seuil de l'usure, alors l'accord délégataire DR-DT n'est plus nécessaire. L'instructeur peut valider le bordereau en saisissant le code user de son DT, puis le signer, tout en ajoutant un commentaire « validation du taux de l'offre pour respecter le seuil de l'usure ».

Un dossier concerné par un écrasement de taux par le seuil de l'usure se caractérise par :

- Un taux de l'offre = au taux préconisé
- Un taux de l'offre = au taux de négociation agent

Par exemple :
 Taux de l'offre : 7,26 %
 Taux préconisé : 7,26 %
 Taux négociation agent : 7,26 %
 Taux plancher : 7,70 %

ASSURANCE VIE MULTI-SUPPORTS

	Niveau GC	Niveau DA	Niveau DR et DT	Niveau Marché *	Mini Assureurs 2023 *
Contrats Grand Public et HDG	Nuances 3D / Nuances 2 / Millevie Essentielle 1 et 2 / Nuances Grenadine / Millevie Initiale 1 et 2 / Aikido / Nuances Plus / Millevie Premium 1 et 2 / Nuances Capi / Millevie Capi 1 et 2 / Millevie PER / PER CE				
Taux d'UC ≥ à 50%	De 3,5% à 0,50%	De 3,5% à 0,00%	De 3,5% à 0,00%	Au-delà *	0,00%
Taux d'UC de 40% à < 50%	De 3,5% à 1,25%	De 3,5% à 0,00%**	De 3,5% à 0,00%		0,00%
Taux d'UC de 20% à < 40%	De 3,5% à 2,25%	De 3,5% à 2,00%	De 3,5% à 2,00%		Taux d'UC de 20% à < 30% : 2% Taux d'UC de 30% à < 40% : 0%
Taux d'UC < à 20%	De 3,5% à 3,00%	De 3,5% à 3,00%	De 3,5% à 3,00%		3,00%

	Niveau GC	Niveau DA	Niveau DR et DT	Niveau Marché *	Mini Assureurs 2023 *
Contrats GP	Nuances Privilège / Millevie Infinie 1 et 2 / Contrats 1818				
Taux d'UC ≥ à 50%	De 3% à 0,25%	De 3% à 0,00%	De 3% à 0,00%	Au-delà *	0,00%
Taux d'UC de 40% à < 50%	De 3% à 1,00%	De 3% à 0,00%**	De 3% à 0,00%		0,00%
Taux d'UC de 20% à < 40%	De 3% à 1,75%	De 3% à 1,50%	De 3% à 1,50%		Taux d'UC de 20% à < 30% : 1,50% Taux d'UC de 30% à < 40% : 0,00%
Taux d'UC < à 20%	De 3% à 2,25%	De 3% à 2,00%	De 3% à 2,00%		2,00%

	Niveau GC	Niveau DA	Niveau DR et DT	Niveau Marché *	Mini Assureurs 2023 *
Contrats	PERP 2 / Solution PERP				
Taux d'UC ≥ à 50%	De 3% à 0,25%	De 3% à 0,00%	De 3% à 0,00%	Au-delà *	0,00%
Taux d'UC de 40% à < 50%	De 3% à 0,75%	De 3% à 0,00%**	De 3% à 0,00%		0,00%
Taux d'UC de 20% à < 40%	De 3% à 0,75%	De 3% à 0,50%	De 3% à 0,50%		■ PERP2 : Taux d'UC de 20% à < 30% : 0,50% Taux d'UC de 30% à < 40% : 0,00%
Taux d'UC < à 20%	De 3,5% à 3,00%	De 3,5% à 3,00%	De 3,5% à 3,00%		3,00% PERP 2

** dès 30% d'UC s'il y a mise en place d'un abonnement assurance vie

*** Point d'attention : Accord de taux inférieur au Mini Assureur**

Si de façon exceptionnelle, le délégataire du Niveau Marché accepte un taux inférieur au Mini Assureur, alors le mode opératoire suivant s'applique :

- L'instructeur saisit le **taux minimum des assureurs dans sa demande** (ex : demande de taux inférieure à 3% pour un contrat Grand Public avec moins de 20% d'UC),
- Le **montant de la différence de tarif entre ce taux minimum et le taux dérogatoire accordé** donnera lieu à une remise commerciale sur le compte courant du client (0107 – remise – remise libre – Numéro de prestation – 1532).

Marché des particuliers



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe

Option diversification progressive

L'option de diversification progressive permet aux clients d'investir régulièrement et progressivement sur les supports en unité de compte, afin de lisser les fluctuations des marchés financiers.

Pour proposer une tarification adaptée qui reflète le taux d'UC cible du client au terme de l'option, le conseiller peut appliquer directement dans l'outil MyAssur une dérogation de frais d'entrée, dès la mise en place de l'option, avec un minimum investi en UC de 10% sur le versement.

Le client devra :

- Réaliser un versement initial ou libre sur un contrat
- Répartir ce versement avec un minimum investi en UC de 10%
- Souscrire une Opération d'Arbitrage Automatiques (OAA) de Diversification Progressive du Capital (DPC) des contrats BPCE Vie

Le taux de frais d'entrée applicable est celui du taux d'UC cible.

A titre d'exemple, un client peut commencer à investir 10% en UC avec un objectif de diversification de 40% à terme, alors le taux de frais d'entrée appliqué sera celui prévu pour un taux d'UC de 40% (soit possibilité de descendre à 0 % de frais d'entrée pour un DA selon le barème défini supra).

Cette option est disponible pour les produits suivants :

Millevie Infinie 1 et 2, Millevie Premium 1 et 2 ainsi que Millevie Capi.

Transferts Loi Pacte

Taux de diversification du versement du transfert Loi Pacte				
	< 20%	De 20% à moins de 40%	De 40% à moins de 50%	≥ 50%
Tous les contrats CNP/BPCE Vie objet d'un transfert Pacte	3%	2%	0,75%	0,25%

S'il y a versement complémentaire au transfert égal à au moins 10% de la valeur du contrat transféré et avec un minimum de 5 K€, alors le conseiller peut utiliser les dérogations Assurance Vie classiques.

Arbitrage

- **Gamme MILLEVIE :**

ANCIENNE GAMME MILLEVIE		
1 arbitrage GRATUIT / an quel que soit le contrat concerné 0,5% pour les arbitrages suivants		
NOUVEAU		
LA GAMME MILLEVIE 2		
Arbitrage € vers UC 0%	Arbitrage UC vers UC 0%	Arbitrage UC vers € 1% du montant arbitré

▪ **Gamme CNP :**

- ✧ **Nuances 3D / Nuances Plus / Nuances Privilège / Nuances CAPI / Nuances Grenadine / PERP CE**
0.80% du montant arbitré
Possibilité de minorer jusqu'à 0% si réinvestissement à 100% sur des supports en UC quel que soit le support désinvesti.
- ✧ **AÏKIDO**
Un arbitrage gratuit par année civile puis 0,80% du montant arbitré.
Possibilité de minorer le taux des frais d'arbitrage jusqu'à 0% sous conditions de désinvestissement et réinvestissement.
- ✧ **Nuances I**
1% du montant arbitré
- ✧ **Nuances II / Tendances**
0.80% du montant arbitré
- ✧ **Solution PERP :**
 - Arbitrages automatiques : Inclus dans les frais de gestion
 - Arbitrages ponctuels : un arbitrage gratuit par année glissante, puis 0.50% du montant arbitré

ASSURANCE VIE MONO SUPPORT

	CEGEE
Initiatives Transmission	4,00%
Initiatives Plus	3,00%
PEP Transmission	4,00%
Ecureuil Projet	4,75%
Garantie Retraite Ecureuil	5,00%

	CEGEE
Garantie Retraite Euro	4,50%
YOGA	4,00%
Ricochet	2,90%
Millevie Revenus	2,00%

ASSURANCE VIE – CAS SPECIFIQUES

Informations communes aux délégations « Clients âgés de plus de 75 ans » et « Marché des personnes protégées » :

Périmètre :

- Tous produits multi supports
- Produits mono-support CNP : PEP Transmission, Initiatives Plus, Initiatives Transmission et Yoga

BPCE Vie et CNP : Si versements avec % d'UC, possibilité d'utiliser la grille tous clients (si plus favorables)

Clients âgés de plus de 75 ans

Cumul de versements du contrat	Niveau GC – DA – DT - DR
0 à 14 999 €	Jusqu'à minimum 2%
15 000€ à 49 999 €	Jusqu'à minimum 1%
50 000€ et plus	Jusqu'à minimum 0,50%

Les Directeurs de Marché et le directeur du Marché Premium ont délégation pour descendre les frais d'entrée à 0%.

Marché des personnes protégées

Cumul de versements du contrat	CAPP
0 à 14 999 €	Jusqu'à minimum 2%
15 000€ à 49 999 €	Jusqu'à minimum 1%
50 000€ et plus	Jusqu'à minimum 0,50%

Les Directeurs de Marché et le Directeur du marché des Personnes Protégées ont délégation pour descendre les frais d'entrée jusqu'à 0% sans condition.

Successions

Dans le cadre d'un réinvestissement suite à un décès, le réseau commercial a la possibilité d'abaisser le taux de frais du contrat à **0% sans condition d'UC, sans condition d'âge, dans un délai maximum de 6 mois.**

En adhésion directe et /ou par versement libre	Par versement libre uniquement	Contrats exclus
 MILLEVIE Essentielle	 Nuances Privilège	 Nuances Grenadine
 MILLEVIE Infinie	 Nuances Plus	 Garantie Retraite Euro
 MILLEVIE Premium	 Nuances 3D	 Garantie Retraite Ecureuil
 MILLEVIE Capi	 Nuances Capi	 PEP Ecureuil Prévoyance
 Solution PERP	 PERP CE	 Points Retraite Ecureuil
	 Initiatives Transmission	 Points Retraite Professionnel
	 Initiatives Plus	 Ecureuil Projet
	 Yoga	 Perspectives Ecureuil
	 Aïkido	
	 Ricochet	 MILLEVIE Initiale
	 PEP Transmission	
	 Tendances	
	 Nuances	
	 Nuances 2	

Retrouvez plus d'informations sur les délégations Assurance Vie en annexe 2.

Marché des professionnels Agriculture, Viticulture et Associations de proximité



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe

BANCARISATION – FONCTIONNEMENT DE COMPTE

	DA – DAA – ADS –Pro – CA Pro – CA Prescription Pro – CA Association Proximité CA Pro Viti - CA PP	DT – Banque Privée - Responsable de l’Assistance Commerciale PP	DR – DCM Pro et Patri – dr Banque Digitale – Dir Banque Privée – Resp. Agri Viti – Resp. Prescription Pro- Resp Asso - Directeur PP	Niveau Marché
Type de remise	Remise maximale	Remise maximale	Remise maximale	
Forfaits pros & associations sans carte	Offre de bienvenue	Offre de bienvenue	100%	Au-delà
Forfait pros & associations avec carte	Offre de bienvenue	70%	100%	
Frais de tenue de compte (hors forfait)	50%	70%	100%	
Commission de plus fort découvert	50%	70%	100%	
Commission d’immobilisation				
Commission de mouvement	50%	70%	100%	
	100% dans le cadre du forfait Labelis Santé pour les 8 codes NAF suivants : 8621Z [Médecins généralistes] – 8622A [Radiologues] – 8622B [Chirurgiens] – 8622C [Autres spécialistes] – 8623Z [Dentistes] – 8690D [Infirmiers, sages-femmes] – 8690E [Kinés, Pédicures, Podologues] – 8690F [Autres professionnels de santé]			
Cotisation toutes cartes supplémentaires	50%	70%	100%	
Forçage MAD (plafond journalier)	50%	70%	100%	
Autres remises par opération / client / an	300€	750€	1500€	

BANCARISATION – MONETIQUE

		DA – DAA – ADS – Pro – CA Pro – CA Prescription Pro – CA Association Proximité-CAPRO VITI	DT – Banque Privée	DR – DCM Pro et Patri – dr Banque Digitale – Dir Banque Privée – Resp. Agri Viti – Resp. Prescription Pro- Resp Asso	Niveau Marché
Type de remise		Taux ou montant d'application	Taux ou montant d'application	Taux ou montant d'application	
TPE	Location	-	-	-	Au-delà
CARTE PRESENTE	Taux de commission Professions libérales de santé – viticulteurs	0,40%	0,35%	0,30%	
	Taux de commission autres professionnels	0,50%	0,40%	0,35%	
	Taux de commission cartes commerciales	1,45%	1,45%	1,45%	
	Taux de commission cartes étrangères (HUE)	1,20%	1,20%	1,20%	
	Taux de commission cartes commerciales étrangères (HUE)	2,80%	2,80%	2,80%	
	Minimum de perception	0,05€	0,025€	Pas de minimum	
	Commission forfaitaire et forfait	-	-	-	

Marché des professionnels Agriculture, Viticulture et Associations de proximité



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe

			DA – DAA – ADS – Pro – CA Pro – CA Prescription Pro – CA Association Proximité-CAPRO VITI	DT – Banque Privée	DR – DCM Pro et Patri – dr Banque Digitale – Dir Banque Privée – Resp. Agri Viti – Resp. Prescription Pro- Resp Asso	Niveau Marché
Type de remise			Taux ou montant d'application	Taux ou montant d'application	Taux ou montant d'application	
CARTE NON PRESENTE	SP + - JPEL Express	Droit d'accès	25 %	35 %	50 %	Au-delà
		Abonnement mensuel	-	-	-	
		Frais liés aux transactions	-	-	-	
	VAD* - VADS	Taux de commission Professions libérales de santé – viticulteurs	0,50%	0,45%	0,40%	
		Taux de commission autres professionnels	0,60%	0,50%	0,45%	
		Taux de commission cartes commerciales	2%	2%	2%	
		Taux de commission cartes étrangères (HUE)	2,50%	2,50%	2,50%	
		Taux de commission cartes commerciales étrangères (HUE)	3%	3%	3%	
		Minimum de perception	0,05€	0,025€	Pas de minimum	
	VAD*	Ouverture contrat	-	-	-	

Compte tenu des particularités du secteur du tourisme et de l'hôtellerie, toute ouverture de contrats (cartes présentes et non présentes) concernant l'hôtellerie et les activités d'hébergement est soumise à l'accord du marché.

Chaque demande transmise au marché nécessite l'envoi d'un simuleasy.

*L'ouverture d'un contrat VAD est à proscrire. Privilégiez JPEL Express.

CE NET & BAD ET ASSURANCES

		DA – DAA – ADS – Pro – CA Pro – CA Prescription Pro – CA Association Proximité- CA PRO VITI - CA Personnes Protégées	DT – Banque Privée - Responsable de l'Assistance Commerciale PP	DR – DCM Pro et Patri – dr Banque Digitale – Dir Banque Privée – Resp. Agri Viti – Resp. Prescription Pro- Resp asso - Directeur PP	Niveau Marché
Type de remise		Remise maximale	Remise maximale	Remise maximale	
CE NET et BAD	Frais ouverture de dossier				Au-delà
	Abonnement CE Net – remise CE Net EDI	30%	40%	50%	
	Virement / Prélèvement / remise d'effet	-	-	-	
	Lecteur CAP	100%	100%	100%	
	Abonnement annuel carte Sécur@cces	50%	70%	100%	

		DA – DAA – ADS – Pro – CA Pro – CA Prescription Pro – CA Association Proximité- CA PRO VITI - CA Personnes Protégées	DT – Banque Privée - Responsable de l'Assistance Commerciale PP	DR – DCM Pro et Patri – dr Banque Digitale – Dir Banque Privée – Resp. Agri Viti – Resp. Prescription Pro- Resp asso - Directeur PP	Niveau Marché
	Type de remise	Remise maximale	Remise maximale	Remise maximale	
Assurances	Ecureuil retraite Pro (droits standard : 4,3%)	3,3%	2,8%	1,8%	
	Garantie santé Pro	-	-	-	
	Prévoyance Pro	-	-	-	
	Protection de l'activité Professionnelle	-	-	-	
	Santé collective	-	-	-	
	Multirisque Pro	-	-	-	
	Auto Pro	-	-	-	

CREDITS

		DA – DAA – ADS – CA Pro – CA Pro Expert– CA Prescription Pro-CA Association- CA Pro viti	DT – Banque Privée	DR – DCM Pro et Patri – Dir Banque Digital – Dir Banque Privée – Resp. Agri Viti – Resp. Prescription Pro-Responsable Association de Proximité	Niveau Marché
	Type de remise	Remise maximale	Remise maximale	Remise maximale	
Crédits CT	Frais de dossier	50% (minimum 75€)	70% (minimum 75 €)	100%	Au-delà
	Barème découvert, facilité de caisse, escompte NIO < 9 NIE < 15	-	TBB +1% (cf barème pro)	TBB	
	Barème défensif NIO < 5 ou NIE < 10	-	-	EUR 3 mois + 2,55%	
Crédits MLT	Frais de dossier	50% (minimum 150€)	70% (minimum 150€)	100%	
	IRA à la mise en place	-	-	50%	
	IRA en cas de remboursement anticipé	-	-	100% (maximum 2 000€)	
Crédits AP	Frais de dossier	50% (minimum 150€)	70% (minimum 150€)	100%	

Annexe 1

Lexique des métiers



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe

Niveau GC :

- **GC** : Gestionnaire de Clientèle
- **GCP** : Gestionnaire de Clientèle Patrimoniale
- **CA** : Chargé d'Affaires
- **CAPP** : Chargé d'Affaires Personnes Protégées
- **CAASP** : Chargé d'Affaires Accession Sociale à la Propriété
- **CA Pro / CA Pro Expert** : Chargé d'Affaires Clientèle Professionnels / Chargé d'Affaires Clientèle Professionnels Expert
- **Gestionnaire Multimédia** : Gestionnaire de Clientèle du Groupe Multimédia
- **CA Assoc. Proxi** : Chargé d'Affaires Associations de Proximité
- **Technico-commercial successions** : Technico-commercial successions du département Successions
- **CC Multimédia** : Conseiller de clientèle Multimédia

Niveau DA :

- **DA** : Directeur d'Agence
- **GC responsable site** : Gestionnaire de Clientèle responsable de site
- **RA** : Responsable d'Agence
- **DAA** : Directeur d'Agence Adjoint
- **DA Multimédia** : Directeur d'Agence – groupe Multimédia
- **CAGP** : Chargé d'Affaires Gestion Privée
- **CAGP Entrepreneurs** : Chargé d'Affaires Gestion Privée - Entrepreneurs
- **CAGP Successions** : Chargé d'Affaires Gestion Privée - Successions
- **SUP** : Superviseur
- **Resp. Assistante commerciale PP** : Responsable de l'assistance commerciale du marché des Personnes Protégées
- **Resp. ASP** : Responsable Accession Sociale à la Propriété

Niveau DR :

- **DR** : Directeur de Région
- **DT** : Directeur de Territoire
- **DCM Pro/Patri** : Directeur Commercial Pros / Patrimonial
- **Dir. Distrib et dev digital** : Directeur Distribution et Développement Digital
- **Resp. Agri Viti** : Responsable Agriculture et Viticulture
- **Resp. Prescri Pro** : Responsable de la Prescription Immobilière Pros
- **Resp. Asso** : Responsable du Marché des Association de Proximité
- **Resp. Prescr. et Part. Immo.** : Responsable Département Prescription et Partenariats Immobiliers
- **IP** : Ingénieur patrimonial
- **Resp. Expertise Premium** : Responsable du Pôle d'expertise Marché Premium
- **Dir. CRC** : Directeur du centre relation clientèle
- **Dir. Marché des PP** : Directeur de marché des personnes protégées
- **Resp. Prescri Part** : Responsable de la Prescription et des partenariats immobiliers

Niveau Marché :

- **Dir Marché Premium :** Directeur du Marché Premium
- **Dir Marché Pro :** Directeur du Marché des pros
- **Dir Marché Grand Public :** Directeur du Marché Grand Public
- **Dir Banque Privée :** Directeur de la Banque Privée

Annexe 2

Précisions – Assurance Vie



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe

Il est rappelé aux commerciaux l'obligation de respecter les procédures en vigueur, notamment celles concernant la primauté de l'intérêt du client, l'adéquation des produits ou des services proposés avec les besoins, les objectifs et la situation financière du client.

- **Les souscriptions et versements supérieurs à 250K€** sur un contrat multi-supports comportant moins de 30% d'UC ne sont pas acceptés (hors PP & 75+ ans)
- **Abonnements :**
Les versements réguliers bénéficient des taux de frais négociés à leur mise en place.
Toutefois, si les versements réguliers mis en place sur les contrats de l'offre CNP Assurances font l'objet d'une modification ou d'une suspension puis reprise, ils sont soumis aux nouvelles grilles tarifaires.
- **Il est possible de déroger au seuil de versement minimum initial à un contrat Millevie Infinie sous réserve de respecter au moins l'une des 3 conditions suivantes :**
 - **Enfant Gestion Privée** ou Descendance directe (avec un parent ayant lui-même un Millevie Infinie) : minimum de 1 500 € de versement initial
 - **Dirigeant d'Entreprise**
 - **Conjoint Gestion Privée** : Somme des versements initiaux sur les 2 contrats souscrits supérieure ou égale à 100 K€, sans condition de répartition entre les contrats.

Ces cas dérogatoires ne nécessitent aucun accord préalable de la hiérarchie ou GP, mais sont exclusivement réservés aux CAGP.

- **Concernant le marché des Personnes Protégées**, les CAPP peuvent réaliser les opérations de souscription ou de versement sur les contrats Haut de Gamme et Gestion Privée dès lors que l'opération s'effectue en 100% fonds € et avec l'accord du juge des tutelles.