

INFORMATION

DATE : 11/06/2020 revu le 18/06/21- le 05/01/23 et le 27/04/23		REFERENCE : DMGP-INF/20.012
EMETTEUR :		DESTINATAIRE(s) :
Nom : Sébastien TEYSSEIRE ☎ 03 88 52 54 30 Dir/Dept/Service : Marché Premium		Réseau commercial Gestion Privée
REDACTEURS :		COPIE(S) POUR INFORMATION :
Nom : Claude MAUSY ☎ 06 34 19 47 36 Nathalie CASSAN ☎ 03 88 52 57 03		Direction Marketing et Animation Directions Fonctionnelles CRC Solutions DSC Service Conformité
PROCESSUS :		
Nom du Processus : Gestion Privée		Pilote du Processus : Sébastien TEYSSEIRE
OBJET : SCPI PFO 2 RCS513811638		

Informations Essentielles

Offre commercialisable par :	Chargés d'Affaires Gestion Privée (CAGP) Banquiers Privés (BP) Directeur Agence (DA) Direction Agence Adjoint (DAA), Responsable Agence (RA), Gestionnaire Clientèle Patrimoniale (GCP), Chargé d'Affaires Professionnelles (CAPRO), Chargé d'Affaires Personnes Protégées (CAPP), Chargé d'Affaires Gestion Privée Successions (CAGPS)
Dates de commercialisation	du 10 janvier 2023 jusqu'à épuisement du stock
Famille de produit et type de placement	SCPI à capital variable Le produit présente un risque de perte en capital en cours de vie et à l'échéance. Le capital n'est pas garanti.
Durée d'investissement recommandée	Minimum 8 ans
Eligibilité contrats	CNP : Nuances Capi, Nuances Plus en Dimension Liberté, Nuances privilège en gestion libre
Catégorie client	C1 (début) C2 (initié), C3 (confirmé), C4 (expert) Commercialisation interdite auprès des US Persons
Niveau de Risque (SRI)	3/7
Objectif d'investissement	L'investissement sur le support SCPI PFO 2 au sein du contrat d'assurance vie ou de capitalisation permet d'accéder à l'investissement immobilier indirect en contrepartie d'un risque de perte en capital pouvant être total et d'une durée de placement recommandée de 8 ans. Le ou les adhérent(s)/souscripteur(s) supporte(nt) le risque de variation de la valeur liquidative de l'ensemble des supports financiers en unités de compte faisant l'objet d'un désinvestissement entre la date de la demande et la date de désinvestissement effectif des supports en unités de compte concernés. Cet investissement destiné aux personnes physiques permet de « valoriser son capital », « préparer sa retraite » et « percevoir des revenus complémentaires », constituer une épargne de précaution, transmettre mon patrimoine, préparer un projet immobilier, valoriser mon capital, optimiser mon imposition

Documents à numériser	Voir tableau de synthèse à la fin de la note d'information
Complétude et conformité de la Connaissance Client avec actualisation et validation du TOP CC VERT	Obligatoire
Enveloppe	4 124 000€
Commission d'achat / de rachat de la SCPI	- Commission de souscription : 8,5% dont 3% à la CEGEE en tant que distributeur - Commission de rachat : néant

L'investissement sur ce support comporte des risques :

Voir [brochure commerciale](#), [kit de mise en marché](#) et [DIC](#)

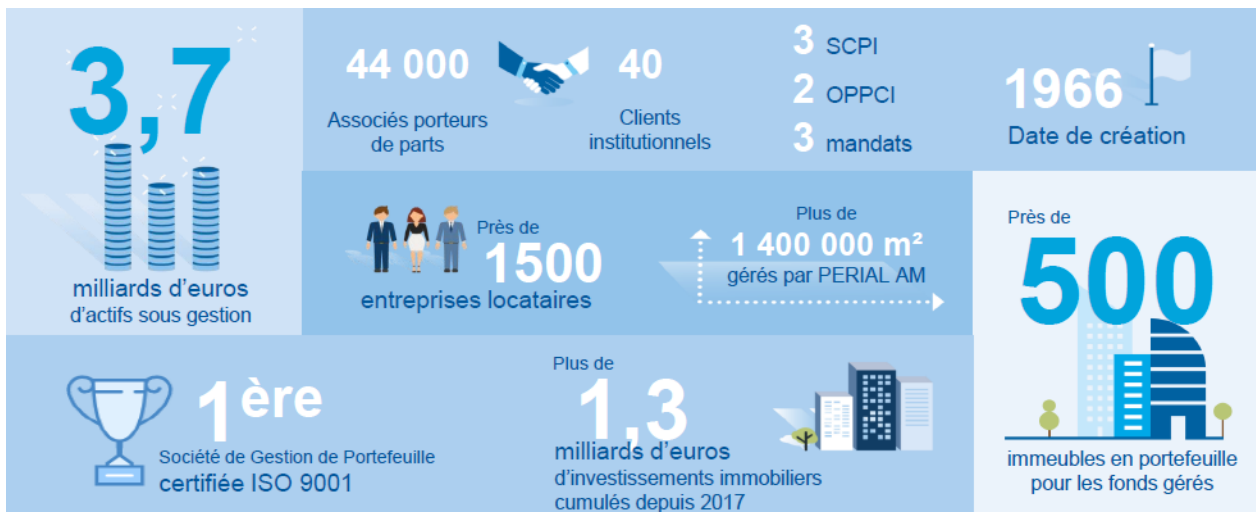
La **SCPI PFO2** est un produit de placement immobilier d'une durée de placement minimum recommandée de 8 ans, **éligible aux contrats Assurance Vie « Haut De Gamme et Gestion Privée de CNP »**.

L'UC SCPI PFO2 n'est pas éligible aux options d'arbitrage automatiques des Contrats CNP.

Ce produit doit être commercialisé en face à face et s'adresse à la clientèle Gestion Privée (GP) et Patrimoniale (HDG).

1-PRESENTATION DE LA SOCIETE DE GESTION ET DE LA SCPI PFO2

PERIAL Asset Management est la Société de Gestion de Portefeuille du Groupe PERIAL. Les équipes bénéficient de plus de 50 ans d'expérience dans le monde de l'immobilier et mettent cette expertise au service des investisseurs et des épargnants particuliers.



Source PERIAL au 31/12/2018

PFO2 est une SCPI d'entreprise majoritairement investie en bureaux.

Elle intègre dès sa création en 2009 une stratégie d'amélioration continue et pragmatique des performances environnementales réelles des immeubles sous gestion (qu'ils soient neufs et performants ou anciens avec du potentiel). Elle vise à la fois une meilleure maîtrise du risque immobilier lié à l'obsolescence et une anticipation des contraintes réglementaires à venir pour en faire des leviers de création de valeur.

Forte de cette conviction, la société de gestion Perial a fait le choix d'intégrer un service dédié à la Valorisation des Actifs, regroupant une équipe Développement Durable et une Direction Technique.

La stratégie de PFO2

Protéger la valeur des actifs immobiliers dans le temps en optimisant la gestion du risque d'obsolescence



Anticiper la contrainte réglementaire en intégrant dès l'acquisition des objectifs d'amélioration des performances

Pour chaque immeuble acquis

1) Définition de sa performance énergétique sur une année de référence

2) Amélioration sous 8 ans de cette performance de référence à travers la réduction des consommations énergétiques et d'eau



Diminuer de **40%** sa consommation énergétique, **tous fluides, tous usages**.
Ou
Maintenir l'immeuble sous un seuil de **200kWhEP/m²/an**



Diminuer de **30%** sa consommation d'eau,
Ou
Maintenir l'immeuble sous un seuil de **45 litres/jour/personne**

2- CARACTERISTIQUES DE LA SCPI

Code	RCS513811638													
Emetteur	PERIAL Asset Management													
Devise	Euro (€)													
Période de souscription	Du 10 janvier 2023 jusqu'à épuisement du stock													
Valeur de souscription	196 € au 05/01/2023													
Valeur de rachat/retrait	179,01 € au 05/01/2023													
Frais	Frais propres au contrat d'assurance vie/de capitalisation : • Sur Versements : Tarification selon produit concerné • De Gestion : Prélèvés mensuellement par réduction du nombre d'unités de compte et tarification selon produit • D'Arbitrage : Prélèvés sur le montant arbitré et selon les conditions de chaque produit.													
	<table><tr><td colspan="2">SCPI PFO2</td><td>Tarification</td><td>Commissionnement réseau CE</td></tr><tr><td rowspan="2">Frais assurance vie</td><td>Frais sur versement</td><td>Frais du contrat</td><td>100%</td></tr><tr><td>Frais de gestion UC</td><td>Frais UC du contrat</td><td>60%</td></tr></table>			SCPI PFO2		Tarification	Commissionnement réseau CE	Frais assurance vie	Frais sur versement	Frais du contrat	100%	Frais de gestion UC	Frais UC du contrat	60%
	SCPI PFO2		Tarification	Commissionnement réseau CE										
	Frais assurance vie	Frais sur versement	Frais du contrat	100%										
Frais de gestion UC		Frais UC du contrat	60%											
Commission de souscription / de rachat	SPECIFIQUE AUX SUPPORTS SCPI (toutes SCPI confondues), la commission de souscription vient s'appliquer au montant de l'investissement net de frais sur cotisation et arbitrage. Elle s'ajoute donc aux frais sur cotisation et frais d'arbitrage prélevés au titre du contrat d'assurance vie ou de capitalisation.													

	SCPI PFO2		Tarification	Commissionnement réseau CE
	Frais du support immobilier	Commission de souscription	8,5%	3%
	• Commission de rachat : néant			
Dividende	Le dividende est versé chaque trimestre à compter de la date d'acquisition sans application du délai de jouissance - Réinvestissement automatique du dividende sur le fondseuros du contrat. La distribution de revenus est subordonnée à la décision de l'Assemblée Générale des associés.			
Conditions de sortie	✓ Renonciation, ✓ Rachat partiel ou total, ✓ Arbitrage ✓ Décès (assurance vie) En cas de sortie avant l'échéance, le client peut subir une perte en capital pouvant être totale			
Eligibilité	Contrats d'assurance vie CNP : ✓ NUANCES CAPI ✓ NUANCES PLUS : EN DIMENSION, LIBERTE ✓ NUANCES PRIVILEGE : EN GESTION LIBRE La SCPI PFO2 n'est pas éligible aux options d'arbitrages automatiques des contrats. La SCPI PFO2 n'est pas éligible aux plans de versements programmés et de rachats partiels programmés			
Durée d'investissement conseillée	8 ans (En conséquence, l'investissement sur la SCPI est réservé aux adhérent(s)/souscripteur(s) qui, compte tenu de leur âge au moment de l'investissement, sont en mesure de le conserver pendant cette durée de 8 ans au moins)			
Devoir de conseil	⚠ Vérifier OBLIGATOIREMENT l'adéquation du produit avec le profil investisseur du client, à défaut le mettre en garde.			
Périodicité de valorisation	Les valeurs de souscription et de rachat sont en principe fixées une fois par an (sauf exception d'une expertise annuelle qui pourrait les modifier en cours d'année).			
Recommandations auprès des clients	Le poids des supports immobiliers ne doit pas dépasser 30 % de l'encours du client avec un maximum de 20 % au titre des SCP/SCPI, sans que le montant par support ne dépasse 200 000 €. Le plafond de 200 000 € s'entend par client tous contrats d'assurance vie confondus. Il s'agit d'une recommandation, ces seuils ne seront pas gérés dans PUMA.			
Fiscalité/Revenus	Fiscalité de l'assurance vie et de la capitalisation			

Opérations réalisables

PUMA du 10/01/2023 jusqu'à épuisement du stock

ISI du 10/01/2023 jusqu'à épuisement du stock

Versement libre
Adhésion par transfert d'un contrat d'assurance vie (Loi PACTE)

Arbitrage depuis :
- le support en euros du contrat,
- les UC permanentes

Arbitrages dans le cadre de Nuances Capi (voir procédure manuelle)

Garantie

En cas de décès : PFO2 bénéficie de la garantie plancher en cas de décès, pour les contrats d'assurance vie Nuances Privilège et Nuances Plus

Point d'attention :

Dès qu'un client âgé de plus de 80 ans réalise une nouvelle souscription d'un contrat d'assurance vie, un versement complémentaire ou un arbitrage sur un contrat existant, il doit signer la fiche de versements Assurance vie à partir de 80 ans référencée sous AGIL comme suit : **EPA950 - ASSURANCE VIE –Fiche d'information Assurance Vie/CAPI (à partir de 80 ANS)**

3- MODALITES DE COMMERCIALISATION

Ce produit doit être commercialisé en face à face et s'adresse à la clientèle Gestion Privée (GP) et Patrimoniale (HDG).

La durée de placement de ce produit étant de 10 ans, le support doit être proposé à des clients dont l'âge est compatible avec la date d'échéance prévue. Il n'est pas recommandé de proposer ce produit à des clients âgés de 80 ans et plus. Dans le cas où le client souhaite tout de même souscrire ce produit, le document spécifique intitulé « Déclaration liée à la souscription de SCPI par un souscripteur âgé de 80 ans et plus » devra nécessairement être signé par le client et archivé.

Pour tous les souscripteurs de parts de SCPI, il convient d'être particulièrement vigilant lors de la commercialisation de la SCPI. Il s'agit d'un produit de long terme et la CEGEE recommande en matière de SCPI :

- ✓ De ne pas dépasser 25% de l'encours financier du client (tous établissements bancaires confondus) en investissement de parts de SCPI (détenue en direct + assurance vie),
- ✓ De ne pas dépasser 200 000 € par support SCPI

Pour s'assurer que ces recommandations ont bien été portées à la connaissance des clients, il est désormais systématiquement demandé lors de la souscription de SCPI de faire signer un document spécifique intitulé « **Recommandation liée à la souscription de SCPI** ».

Il est rappelé que le devoir de conseil doit donc être en parfaite adéquation avec la situation et les objectifs du client.

Avant de conseiller ce fonds au client :

- ➔ Il convient de tenir compte de sa connaissance, de son expérience en matière financière, de ses exigences et ses besoins, de son appétence aux risques et de son horizon de placement et de sa capacité à subir des pertes. Il est impératif d'actualiser le QCF/QR ainsi que le QFD (Questionnaire Finance Durable).
- ➔ Remettre le « **document d'informations clés** »
- ➔ Attirer l'attention du client sur :
 - ✓ Les caractéristiques de la SCPI
 - ✓ Les risques liés au produit, à savoir un **risque de perte en capital**

✓ La durée de placement recommandée de 8 ans

➡ **LEA** : La souscription devra obligatoirement s'effectuer par l'intermédiaire de LEA (transaction 0174).

Il convient de saisir sur l'outil :

But : « préparer sa retraite », « percevoir des revenus complémentaires », « constituer une épargne de précaution », « transmettre mon patrimoine », « préparer un projet immobilier », « constituer une épargne », « épargner pour ses proches », « valoriser mon capital »,

Long terme (>8 ans)

Risque : R2

Dans le cas d'une non-adéquation des solutions proposées/retenues par rapport aux objectifs et/ou profil/âge du client, ou en cas de refus de conseil par le client, des mises en garde appropriées sont formalisées au client via le parcours Léa.

➡ **Documents à remettre obligatoirement aux clients, quelle que soit l'opération :**

	CNP
Plaque commerciale	X
DIC (document d'informations clés) PFO2	X
DIC Contrat (en cas d'ouverture)	X
La Fiche d'Information Assurance Vie du support SCPI PFO2	X
Le bulletin de souscription	X
La Note d'Information /Statuts de la SCPI PFO2	X
La Synthèse Epargne	X
Le QCF/QR et QFD en cas d'actualisation	X
La recommandation liée à la souscription de SCPI	X
La déclaration liée à la souscription de SCPI par un souscripteur âgé de 80 ans et plus (le cas échéant)	X
Fiche versement Assurance-vie + 80 ans, le cas échéant EPA950 AGIL	X

4- ARCHIVAGE ET NUMERISATION :

Actes	Documents	Source	Archivage numérique par le commercial dans le classeur client	Archivage physique
Souscription SCPI PFO2 dans un contrat d'assurance vie	☒ Demande d'adhésion, versement, arbitrage	PUMA /ISI	<u>Oui</u>	Oui enveloppe départ agence assureur CNP
	☒ Synthèse Epargne Conseil de la Banque + la recommandation liée à la souscription de SCPI+ la déclaration liée à la souscription de SCPI par un souscripteur âgé de 80 ans et plus (le cas échéant)	0174 Nouveau	Oui	Oui enveloppe départ agence assureur CNP
	☒ Questionnaire compétence financière du client sur les instruments financiers (QCF/QR) et QFD	0174	Oui	Non
	☒ Fiche de versement Assurance Vie à partir de 80 ans	A'GIL EPA950	Oui	Oui enveloppe départ agence assureur CNP

L'ensemble des documents est disponible sous la rubrique des commerciaux (RDC), notamment le kit réseau.

Bien cordialement,

Direction Marché PREMIUM