

INFORMATION

Date : 06/07/2022	Référence : DMGP-INF/22-007
-------------------	-----------------------------

Emetteur :	Destinataire(s) :
Nom : Sébastien TEYSSEIRE	Réseau commercial
Dir/Dept/Service : Marché Premium	Gestion privée
Téléphone : 33 (6) 62 52 66 97	
Rédacteurs :	Copie(s) pour information :
Noms : Claude MAUSY ☎ 06 34 19 47 36 Nathalie CASSAN ☎ 03 88 52 57 03	Direction Marketing et Animation
	Directions Fonctionnelles
	CRC
	Solutions
	Service Conformité
Processus de la CEGEE	
Nom du processus : Gestion Privée	Responsable de Processus : Claude MAUSY
Objet : IRISEA SANTE (FR0014009MN3)	

La commercialisation de l'offre IRISEA SANTE s'effectue uniquement par la population habilitée qui devra avoir suivi et validé préalablement la formation e-learning de commercialisation des produits complexes sur la plateforme Essenti@.

Informations Essentielles

Offre commercialisable par	CAGP, BP, DA, DAA, RA, GCP, CAPRO, CAPP, CAGPS
Dates de commercialisation	Du 29 juin 2022 au 23 novembre 2022 inclus dans les contrats BPCE Vie (MyAssur) et CNP (PUMA), jusqu'au 29/10/2022 pour les souscriptions manuelles WebAssur et ISI, pour les contrats LMP et CNP Patrimoine via TEORA (ex Natixis Wealth Management) 18 novembre 2022, Natixis Life 30 novembre 2022 CTO : 30 novembre 2022 avant 12h30
Enveloppe allouée à CEGEE	12 100 000€
Type de placement	Fonds à formule indexé sur MSCI World Health Care Select ESG Top 50 5% Decrement spécialisé dans le secteur de la santé sur les plus grandes capitalisations boursières des zones Amérique du Nord, Europe et Pacifique et présentant un risque de perte en capital en cours de vie et à maturité. Produit complexe au sens de la directive MIF 2 et au sens de la recommandation AMF/ACPR -2010 -05
Eligibilité	➔ Contrats d'assurance vie et de capitalisation CNP et BPCE VIE CNP : Nuances Plus (uniquement en Dimension Liberté et en GSM), Nuances Privilège (en gestion libre et GSM) et Nuances Capi BPCE Vie : en Gestion libre et en parallèle de l'OG des Millevie Premium 1&2, Millevie Capi 1&2, Millevie Infinie 1&2 ➔ LMP: Dédiance 1818, Dédiance Cap 1818, Multiance Cap 1818 ➔ CNP Patrimoine : Sélection Cinto Vie et Sélection Cinto Capi ➔ NATIXIS LIFE : Contrats Millevie Lux, Millevie Life ➔ Eligible Fourgous

INFORMATION

	➔ CTO : Souscriptions non ouvertes à l'abonnement. Souscriptions et rachats non accessibles sur Internet. ➔ Non éligible au PEA
Catégorie client	Ce produit s'adresse à la clientèle Haut de gamme, Gestion privée et Banque privée Personnes physiques C2 (initié), C3 (confirmé) et C4 (expert) Exclusion des C0 Personnes morales des Banquiers Privés (uniquement Holdings patrimoniales) Exclusion des personnes morales professionnelles Commercialisation hors US persons
Profil de Risque client cible	<u>Personnes Physiques</u> : Dans le cadre d'une vente seule : R3 (dynamique) R4 (offensif) Dans le cadre du parcours LEA : intégré dès le portefeuille R2a (Equilibre) <u>Personnes morales</u> : R3 (offensif)
Niveau de Risque SRI	5 / 7
Objectifs d'investissement	Pour une personne physique : • Constituer une épargne • Préparer ma retraite • Épargner pour mes proches • Transmettre mon patrimoine • Préparer un projet immobilier • Percevoir des revenus complémentaires • Valoriser mon capital • Valoriser mon épargne Pour une personne morale : • Placer mes réserves stables (long terme)
Durée d'investissement conseillée	8 ans à partir de la Date de Détermination Initiale
Documents à numériser	QCF/QR Synthèse épargne – Conseil de la Banque Bulletin de souscription (CTO) Demande d'adhésion, demande de versement, demande d'arbitrage (assurance-vie) Questionnaire de compréhension client (QCC) Document de consentement renforcé (CNP Patrimoine) dans le document dispositions particulières Annexe spécifique instrument financier complexe (AG2R La Mondiale)
Complétude et conformité DRC	Obligatoire

1. INFORMATION SUR L'INDICE MSCI WORLD HEALTH CARE SELECT ESG TOP 50 5% DECREMENT

[kit de commercialisation](#)

2. MECANISME DE LA FORMULE

[kit de commercialisation](#)

3. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DU FONDS

Code ISIN	FR0014009MN3
Emetteur	Natixis Investment Managers International
Devise	Euro (€)
Sous-jacent/indice de référence	MSCI World Health Care Select ESG Top 50 5% Decrement
Valeur Nominale et montant minimum de souscription	1/1000 ^{ème} de part en CTO (soit 1 euro) ➤ Ne s'applique pas dans le cadre de l'assurance vie ou contrat de CAPI
Prix d'émission	1000 €
Frais	➤ <u>Frais spécifiques liés au produit</u> : - Frais de gestion : 2,5 % par an dont rétrocession distributeur (CEGEE) 0,66% ➤ <u>Frais de sortie (maximum)</u> 4% sans rétrocession distributeur, en cas de sortie avant l'une des échéances prévues (anticipée ou finale) par rachat, arbitrage. ➤ <u>Frais liés au titre du support retenu par le client</u> : CTO : Frais d'entrée de 2,50 % dont 2,50 % reversés au distributeur + droits de garde annuellement Assurance vie : Frais de gestion selon les contrats, Frais sur les versements (entre 0 et 3 % en fonction du contrat)
Durée d'investissement conseillée	8 ans à partir de la Date de Détermination Initiale
Niveau Initial de l'indice	Moyenne des cours de clôture de l'indice MSCI WORLD HEALTH CARE SELECT ESG TOP 50 5 % des 1er, 2 et 5 décembre 2022
Date d'Evaluation Finale	30/11/2030
Date d'Echéance Finale	05/12/2030
Dates d'Evaluation de Remboursement Automatique Anticipé	29 novembre 2024, 28 novembre 2025, 27 novembre 2026, 26 novembre 2027, 1 ^{er} décembre 2028, 30 novembre 2029
Dates de Remboursement Automatique Anticipé	5 décembre 2024, 4 décembre 2025, 3 décembre 2026, 2 décembre 2027, 7 décembre 2028, 6 décembre 2029

A noter :

Bulletin de Souscription et DIC : explications sur les coûts

Les coûts affichés sur le Bulletin de souscription et sur le DIC ne sont pas identiques. En effet, ils répondent à deux méthodologies différentes définies par deux réglementations différentes (PRIIPS et MIF2).

Dans le DIC (méthodologie PRIIPS), sont affichées des réductions en rendement (RIY : reduction in Yield) sur la base des scénarii intermédiaires de l'instrument financier ; Elles sont calculées à 3 dates différentes (1 an, mi- vie et échéance) en cas de sortie du produit.

Dans le bulletin de souscription (méthodologie MIF2), sont pris en compte l'ensemble des coûts liés à l'instrument financier et au service d'investissement supportés par le client pendant l'intégralité de la durée de vie du produit.

4. SPECIFICITES ASSURANCE VIE CNP ET BPCE VIE

	CNP	BPCE Vie
Opérations réalisables		
	PUMA du 29/06/2022 au 23/11/2022 inclus	MyAssur du 29/06/2022 au 23/11/2022 inclus
	Adhésion par transfert (vers Nuances Plus et Nuances Privilège)	Adhésion directe avec clause bénéficiaire Standard ou bénéficiaire(s) désigné(s)

Versement complémentaire pour tous les produits concernés hors RSD et AAE si la date d'échéance du contrat source est postérieure à la date de fin de commercialisation

Arbitrage depuis :

- le support en euros du contrat,
- les UC permanentes
- les supports temporaires échus

Versement complémentaire

Arbitrage depuis :

- le support en euros du contrat,
- Ou d'un support financier temporaire en unité de compte échu
- Ou d'un support financier permanent en unités de compte lorsque le contrat est en gestion libre

Recyclage Gratuit :

SUPPORT	DATE D'ECHEANCE	RECYCLAGE DANS PUMA**
Millésime Excellence 5	Le 6 Janvier 2022	Jusqu'au 01/07/2022
EAE 100 Avril 2022*	Le 25 Avril 2022	Jusqu'au 29/07/2022

* uniquement si recyclage à 100% échu :
Si le recyclage n'est pas à 100%, il est nécessaire d'utiliser la fonctionnalité arbitrage.

** après traitement et disponibilité dans PUMA

Mode manuel ISI du 29/06/2022 au 29/10/2022

Arbitrages dans le cadre de Nuances Capi (Cf. procédure manuelle Arbitrage Nuances Capi).

Arbitrage pour un contrat en Gestion sous Mandat dans le cadre de Nuances Privilège et Nuances Plus

Accès impossible depuis les versements programmés

WebAssur du 29/06/2022 au 29/10/2022

Adhésion avec clause bénéficiaire en rédaction libre/ démembrée

Adhésion et versement complémentaire pour les Personnes Protégées majeures, les Mineurs, les Personnes Politiquement Exposées (après analyse par la sécurité financière) et dans le cadre

- de l'Épargne Handicap
- de contrat démembré
- de blocages contentieux Assureur

Accès impossible depuis les versements programmés

Garantie

Pas de garantie en capital
En cas de décès : IRISEA SANTE **ne bénéficie pas** de la garantie plancher en cas de décès prévue dans les contrats Nuances Plus et Nuances Privilège

Pas de garantie en capital
En cas de décès : IRISEA SANTE **bénéficie de la garantie plancher** prévue dans les contrats Millevie Premium 1 & 2 et Millevie Infinie 1 & 2

5. PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUES

IMPORTANCE DU DEVOIR DE CONSEIL - Situation de conflit d'intérêt

La procédure de devoir de conseil doit être scrupuleusement respectée, car compte tenu des liens capitalistiques existants entre l'émetteur Natixis, BPCE, BPCE Vie, Natixis Assurance et CNP Assurance qui référence ce produit en UC, il y a une situation de conflit d'intérêt. Il est primordial de pouvoir apporter la preuve que l'intérêt du client a été pris en compte. Le devoir de conseil doit donc être en parfaite adéquation avec la situation et les objectifs du client.

6. CLIENTS CIBLES

- ✓ Personnes morales des Banquiers Privés
- ✓ Personnes physiques de C2 à C4 avec complétude du questionnaire de compréhension client
- ✓ Clientèle n'ayant pas besoin de ses liquidités pendant une durée maximum d'investissement de 8 ans qui recherche un potentiel de rémunération sur un placement long terme et acceptant une prise de risque en capital sur son investissement pouvant être total.
- ✓ Il est très fortement déconseillé de proposer ce produit à des clients âgés de 75 ans et plus et l'âge maximum recommandé est de 80 ans.

Point d'attention :

La durée de placement de ce type de produit étant de 8 ans, le support doit être proposé uniquement à des clients dont l'âge est compatible avec la date d'échéance prévue eu égard au risque lié à une sortie anticipée avant l'échéance (âge limite maximum à la souscription: 75 ans, pour un âge maximum de 83 ans en cas de sortie à l'échéance du fonds).

Pour les éventuels clients de plus de 75 ans qui en ont spécifiquement formulé la demande (ce cas étant très exceptionnel, ce produit ne devant pas être proposé aux personnes de plus de 75 ans), une mise en garde spécifique est à renseigner obligatoirement.

Une attention particulière est à apporter aux éventuelles souscriptions de ce produit aux personnes de plus de 75 ans, le dossier devant être irréprochable au niveau de la complétude et de la conformité. A noter que l'âge limite maximum recommandé à la souscription est de 80 ans.

Dès qu'un client âgé de 80 ans et plus 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 : Contrats CNP et ou BPCE : EPA950

7. MODALITES DE COMMERCIALISATION

La commercialisation de cette obligation doit être réalisée exclusivement en face à face / agence.

Avant de conseiller ce fonds au client :

- Mettre à jour « Connaissance Client » sous le Portail Mysys et rafraîchir les données qui doivent l'être.
- Attirer particulièrement l'attention du client sur les caractéristiques de IRISEA SANTE ainsi que sur l'ensemble des frais liés à l'enveloppe fiscale (assurance vie ou CTO) du contrat réceptacle :
 - ✓ Les risques liés au produit : **risque de perte en capital** (non mesurable à priori et pouvant être total), **risque lié au sous-jacent**, **aux marchés de taux**, **risque de liquidité**, **de contrepartie**, ou à **l'éventuelle défaillance de l'Emetteur**.
 - ✓ La durée de placement recommandée 8 ans
 - ✓ En cas de sortie anticipée à l'initiative du client : frais qui en résultent et risque de perte en capital non mesurable et pouvant être total
- Mettre à jour le Questionnaire Profil Investisseur (QPI) si nécessaire en amont de la proposition commerciale et signé par le client.

INFORMATION

- ➔ Le client devra remplir et signer le questionnaire complémentaire de compréhension du produit (QCC). Si le client ne parvient pas à fournir les bonnes réponses, il convient de l'orienter vers un autre produit.
- ➔ Si IRISEA SANTE est souscrit via un contrat **LMP** l'annexe spécifique « Instrument Financier Complexe » est à compléter et à faire signer par le client. Si IRISEA SANTE est souscrit via un contrat **CNP Patrimoine** le « **Document de Consentement Renforcé** » sera également à compléter et à signer par le client.
- ➔ Tenir compte de sa connaissance, de sa situation, de son expérience en matière financière, de ses exigences, de ses objectifs et ses besoins, de son appétence aux risques et de son horizon de placement et de sa capacité à subir des pertes.
- ➔ Remettre obligatoirement au client la documentation pré-contractuelle pour informer le client des caractéristiques du produit, ses coûts, ses charges et ses risques (Document d'Information Clés)
- ➔ Dans le cas d'une non-adéquation des solutions proposées/retenues par rapport aux objectifs et profil du client notamment par rapport à l'âge limite d'adhésion de 80 ans, ou en cas de refus de conseil par le client, des mises en garde appropriées sont formalisées au client via le parcours client.

LEA : Il est rappelé que la souscription de IRISEA SANTE devra obligatoirement s'effectuer par l'intermédiaire de LEA (transaction 0174). Il convient de s'assurer de la cohérence des objectifs d'investissement et du niveau de risque envisagé par le client avec les caractéristiques du produit, et faire signer la synthèse épargne.

O2S : Parcours client pour les personnes physiques et les personnes morales de la BP (utilisation O2S)

Attention : le parcours conseil des personnes physiques et morales de la Banque du Dirigeant devra obligatoirement passer par O2S.

Les clients ne souhaitant pas répondre au QCF/QR sous MySys ne seront pas éligibles à la réalisation d'un parcours conseil en épargne financière sous O2S. Le parcours sans conseil n'est pas possible dans O2S.

Nb : Pour les Personnes morales, les questionnaires QCF et QR sont à réaliser dans MySys, puis les résultats doivent être reportés dans O2S dans la rubrique Profil d'investisseur

➔ **Documents à faire signer et à remettre impérativement aux clients dans tous les cas :**

- ✓ Le QPI actualisé
- ✓ Le document « synthèse épargne - conseil de la banque »
- ✓ Le questionnaire complémentaire de compréhension client IRISEA SANTE (QCC) avec réponses correctes
- ✓ Le bulletin de souscription/versement
- ✓ Le Prospectus de base de l'émission doit être remis au souscripteur sur simple demande. Ce document est accessible en agence, sur le site de l'AMF (<http://www.amf-france.org/>) et sur le site dédié de Natixis (<http://www.ce.natixis.com/>).

➔ **A ces documents s'ajoutent, selon les souscriptions :**

	CTO	CNP	BPCE Vie	AG2R/ LMP	CNP Patrimoine	NATIXIS LIFE
Brochure commerciale	X	X	X	X	X	X
DIC Contrat		X	X	X	X	X
Fiche d'information assurance-vie CNP/BPCE VIE /NATIXIS LIFE		X	X			X
Annexe spécifique fonds à formule AG2R				X		
Dispositions particulières CNP Patrimoine					X	
Déclaration liée à la souscription d'un instrument peu liquide par un souscripteur âgé de 75 ans et plus	X	X	X	X	X	X
Fiche versement Assurance-vie + de 80 ans		X	X			X



8. ARCHIVAGE ET NUMERISATION

➤ ARCHIVAGE ET NUMERISATION (hors contrats TEORA)

Actes	Documents	Source	Archivage numérique par le commercial dans classeur client	Archivage physique des originaux
Souscription IRISEA SANTE dans un CTO	Bulletin de souscription	PLATINE	Oui	Non
	Synthèse Epargne Conseil de la Banque + Questionnaire de Compréhension Client + fiche mise en garde 75 ans et plus	0174	Oui	Non
	Questionnaire compétence financière du client sur les instruments financiers (QCF/QR)	C2	Oui	Non
Souscription IRISEA SANTE dans un contrat d'assurance vie	Transmettre à la numérisation IDATECH (pochette jaune)			
	Demande d'adhésion, versement, arbitrage (docs issus de PUMA ou MyAssur)	PUMA/ISI MyAssur /WebAssur	Oui	Oui Pochette jaune IDATECH
	Synthèse Epargne Conseil de la Banque + Questionnaire de Compréhension Client + le cas échéant la fiche de mise en garde 75 ans et plus et la fiche d'info 80 ans et plus	0174	Oui	Oui Pochette jaune IDATECH
	Questionnaire compétence financière du client sur les instruments financiers (QCF/QR)	C2	Oui	Non

L'ensemble des documents est disponible sous la rubrique des commerciaux, dont le kit réseau.