

Date : 29/11/2022		Référence : DMGP-INF/22-016	
Emetteur :		Destinataire(s) :	
Nom : Sébastien TEYSSEIRE		Réseau commercial	
Dir/Dept/Service : Marché Premium		Gestion privée	
Téléphone : 06 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 DSC	
		Service Conformité	
Processus de la CEGEE			
Nom du processus : Gestion Privée		Responsable du Processus : Sébastien TEYSSEIRE	
Objet : ALIZE VISION (FR001400DBD5)			

La commercialisation de l'offre ALIZE VISION 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 click and learn.

Informations Essentielles

Offre commercialisable par	CAGP, BP, DA, DAA, RA, GCP, CAPRO, CAPP, CAGPS
Dates de commercialisation	Du 14 décembre 2022 au 4 juillet 2023 inclus dans les contrats BPCE Vie (MyAssur) et CNP (PUMA) (09/06/2023 pour les souscriptions manuelles WebAssur et ISI), jusqu'au 17 juin 2023 pour les contrats LMP et CNP Patrimoine (via Teora) date limite de réception du dossier complet le 17 juin 2023 et BPCE Life (ex-Natixis Life) jusqu'au 4 juillet 2023 CTO : 4 juillet 2023 -17h00
Enveloppe allouée à CEGEE	10 000 000 €
Type de placement	Titre de créance complexe au sens de la Directive MIF2 et au sens de la recommandation AMF/ACPR 2010-05, de droit français émis par Natixis CIB conditionné à l'évolution de l'Indice iEdge ESG Transatlantic SDG 50 EW Decrement 5% NTR® et présentant un risque de perte en capital en cours de vie et à l'échéance
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/AG2R via TEORA: Dédiance 1818, Dédiance Cap 1818, Soprane 1818 Opus 2D Vie et Capi (en souscription ,

INFORMATION

	arbitrage et/ou versement complémentaire) , contrats Multiance 1818 (en arbitrage et/ou versement complémentaire), ➔ CNP Patrimoine via TEORA: Sélection Cinto Vie et Sélection Cinto Capi ➔ BPCE LIFE (ex -NATIXIS LIFE) : Contrats Millevie Lux, Millevie Life ➔ CTO : Souscriptions non ouvertes à l'abonnement. Souscriptions et rachats non accessibles sur Internet. ➔ Non éligible au PEA
Catégorie client	Personnes physiques C2 (initié), C3 (confirmé) et C4 (expert) Personnes morales des Banquiers Privés (uniquement Holdings patrimoniales) Exclusion des C0 Exclusion des personnes morales professionnelles, ainsi que les US person, Canada, Australie, Afrique du Sud et Japon
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 R2b (Dynamique)
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 • Valoriser mon capital • Valoriser mon épargne • Percevoir des revenus complémentaires Pour une personne morale : • Placer mes réserves stables (long terme)
Durée d'investissement conseillée	8 ans à partir de la Date de Détermination Initiale et en l'absence d'un remboursement automatique anticipé
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

1. INFORMATION SUR L'INDICE iEDGE ESG TRANSATLANTIC SDG 50 EW Decrement 5% NTR®

[Kit de commercialisation](#)

2. MECANISME DE LA FORMULE

[Kit de commercialisation](#)

3. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DU FONDS

	Code ISIN	FR001400DBD5
	Emetteur	Natixis SA
	Devise	Euro (€)
	Sous-jacent	Indice iEdge ESG Transatlantic SDG 50 EW Decrement 5% NTR®
	Période de souscription	Du 14 décembre 2022 au 4 juillet 2023 inclus (09/06/2023 pour les souscriptions manuelles) dans les contrats CNP et BPCE Vie, jusqu'au 4 juillet pour les contrats LMP et CNP Patrimoine (via Teora), BPCE LIFE (ex -Natixis Life jusqu'au 4 juillet 2023) CTO : 4 juillet 2023 -17h00
	Valeur Nominale et montant minimum de souscription	100 € (brut de frais)
	Prix d'émission	100 %
Frais/ Coûts	Commission de souscription	Néant (hors frais sur versement AV ou contrat de CAPI)
	Commission de rachat	Néant, hors sortie en cours de vie où des frais de courtage ou d'arbitrage peuvent s'appliquer dans le cadre du contrat d'assurance-vie, de capitalisation ou du compte-titres ordinaire. La revente du titre de créance complexe est soumise aux risques de taux et de liquidité, en dehors des frais de courtage ou d'arbitrage.
	Commission de distribution CEGEE	Commission d'émission maximale de 3.60% ✓ Sur les CTO : versé à 100% aux CE ✓ Sur l'Assurance –Vie : ○ Contrats CNP Assurances : 60 % pour les Caisses d'Epargne pour les contrats en UC ○ Contrats BPCE Vie : entre 74 % et 90 % pour les Caisses d'Epargne pour les contrats en UC ○ Contrats BPCE LIFE (ex-Natixis Life) : 74% pour les Caisses d'Epargne ○ Contrats TEORA : 50% pour les Caisses d'Epargne (60% pour les contrats Dédiance, Multiance)
	Durée d'investissement conseillée	8 ans à partir de la Date de Détermination Initiale
	Niveau Initial du sous -jacent	Indice iEdge ESG Transatlantic SDG 50 EW Decrement 5% NTR
	Date d'Evaluation Finale	20/06/2031
	Date d'Echéance Finale	07/07/2031
	Dates d'Evaluation de Remboursement Automatique Anticipé	19 juin 2026, 18 juin 2027, 16 juin 2028, 15 juin 2029, 21 juin 2030
	Dates de Remboursement Automatique Anticipé	6 juillet 2026, 5 juillet 2027, 3 juillet 2028, 2 juillet 2029, 8 juillet 2030

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 (métrologie 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 (méthologie 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 14/12/2022 au 04/07/2023 inclus Adhésion par transfert (Nuances Plus) Versement complémentaire pour tous les produits concernés hors Réinvestissement suite à décès et Arrivée à échéance d'un contrat lorsque la date d'échéance du contrat source est postérieure à la date de fin de commercialisation Arbitrage depuis : (contrats en gestion libre et GSM) - le support en euros du contrat, - les UC permanentes pour la gestion libres - la poche GSM Possibilité de minorer le taux de frais jusqu'à 0% si réinvestissement à 100% sur des supports UC quelque soit le support désinvesti Mode manuel ISI du 14/12/2022 au 09/06/2023 Arbitrage dans le cadre de Nuances Capi (Cf. procédure manuelle Arbitrage Nuances Capi). Arbitrage dans le cadre de Nuances Privilège et Nuances Plus (pour les contrats en GSM) Accès impossible depuis les versements programmés	MyASSUR du 14/12/2022 au 04/07/2023 inclus Adhésion directe avec clause bénéficiaire Standard ou bénéficiaire(s) désigné(s) Versement complémentaire Arbitrage depuis : - le support en euros du contrat, - Ou un support financier temporaire en UC échu - Ou d'un support financier permanent en unité de compte lorsque le contrat est en Gestion libre. Pour la gamme Millevie : Un arbitrage gratuit par année glissante puis 0,5% du montant arbitré Pour la gamme Millevie 2 : Les arbitrages vers les UC sont gratuits WebAssur du 14/12/2022 au 09/06/2023 Adhésion avec clause bénéficiaire en rédaction libre/ démembrée Adhésion et versement complémentaire pour les Personnes Protégées Majeures, 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 : ALIZE VISION ne bénéficie pas de la garantie plancher en cas de décès prévue dans les contrats Nuances Plus et Nuances Privilège	En cas de décès : ALIZE VISION bénéficie de la garantie plancher prévue dans les contrats Millevie Premium, Millevie Premium 2 , Millevie Infinie et Millevie Infinie 2

5. PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUES

DIC

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 VIE, BPCE LIFE (ex-NATIXIS LIFE) et TEORA 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

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 : 74 ans, pour un âge maximum de 82 ans en cas de sortie à l'échéance du fonds).

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

Une attention particulière est à apporter aux éventuelles souscriptions de ce produit aux personnes de 75 ans et plus, le dossier devant être irréprochable au niveau de la complétude et de la conformité. Un contrôle systématique de la conformité des souscriptions des personnes de 75 ans et plus sera réalisé.

De plus, pour les clients âgés de 80 ans et plus qui réalisent une nouvelle souscription d'un contrat d'assurance vie, un versement complémentaire ou un arbitrage sur un contrat existant, ils doivent 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)

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 Myway et rafraîchir les données qui doivent l'être.
- Attirer particulièrement l'attention du client sur les caractéristiques d'ALIZE VISION 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 a 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'Émetteur**.
 - ✓ La durée de placement recommandée 8 ans

INFORMATION

- ✓ L'absence de frais à la souscription et la rémunération perçue par la CEGEE en tant qu'établissement distributeur
- ✓ 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.
- ➔ 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 ALIZE VISION est souscrit via un contrat **LMP** l'annexe spécifique « Instrument Financier Complexe » est à compléter et à faire signer par le client. Si ALIZE VISION est souscrit via un contrat **CNP Patrimoine** le « Document de Dispositions Particulières » sera également à compléter et à signer par le client. Si ALIZE VISION est souscrit via un contrat BPCE LIFE (ex-Natixis Life) la fiche d'information FIS BPCE LIFE 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 75 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 d'ALIZE VISION 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 si la dernière mise à jour > 24 mois
- ✓ Le document « synthèse épargne - conseil de la banque »
- ✓ Le questionnaire complémentaire de compréhension client ALIZE VISION (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	BPCE LIFE (ex- NATIXIS LIFE)
Brochure commerciale	X	X	X	X	X	X
DIC ALIZE VISION	X	X	X	X	X	X
DIC Contrat (si souscription)		X	X	X	X	X
Fiche d'information assurance-vie CNP/BPCE VIE /BPCE LIFE (ex-NATIXIS LIFE)		X	X			X
Annexe financière spécifique fonds à formule AG2R				X		
Dispositions Particulières CNP Patrimoine					X	
Déclaration liée à la souscription d'un titre de créance par un souscripteur âgé de 75 ans et plus	X	X	X	X	X	X
EPA950 - ASSURANCE VIE – Fiche d'information Assurance Vie/CAPi (à partir de 80 ANS)		X	X			X

8. ARCHIVAGE ET NUMERISATION

➤ ARCHIVAGE ET NUMERISATION (hors contrats AG2R et CNP Patrimoine)

Actes	Documents	Source	Archivage numérique par le conseiller	Transmission des originaux par le conseiller
Souscription ALIZE VISION dans un CTO	 Ordre platine	PLATINE	Oui	Non
	 Bulletin de souscription CTO	RDC « gestion patrimoniale »	Oui	Non
	 Synthèse Epargne Conseil de la Banque + Questionnaire de Compréhension Client + le cas échéant la déclaration liée à la souscription d'un titre de créance par un souscripteur âgé de 75 ans et plus	0174 LEA + RDC « gestion patrimoniale »	Oui	Non
	 Questionnaire compétence financière du client sur les instruments financiers (QPI) si > 24 mois		Oui	Non

Souscription ALIZE VISION 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 déclaration liée à la souscription d'un titre de créance par un souscripteur âgé de 75 ans et plus + le cas échéant la fiche d'info 80 ans et plus	0174 LEA + RDC « gestion patrimoniale »	Oui	Oui Pochette jaune IDATECH
	 Questionnaire compétence financière du client sur les instruments financiers (QPI) si > 24 mois		Oui	Non

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

Bien cordialement,
Direction Marché Premium