

INFORMATION

Date : 19/12/2023	Référence : DMGP-INF/23-013
--------------------------	------------------------------------

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 Clients
	Service Conformité
Processus de la CEGEE	
Nom du processus : Gestion Privée	Responsable de Processus : Sébastien TEYSSEIRE
Objet : ALIZE CONVICTION (FR001400LPK3)	

La commercialisation de l'offre ALIZE CONVICTION 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 uniquement par	CAGP, BP
Dates de commercialisation	Du 21 décembre 2023 au 05 juillet 2024 inclus dans les contrats BPCE Vie (MyAssur) et CNP (PUMA), jusqu'au 11/06/2024 pour les souscriptions manuelles WebAssur et ISI, pour les contrats LMP et CNP Patrimoine via TEORA 5 juillet 2024, BPCE Life 5 juillet 2024 CTO : 5 juillet avant 12h30
Enveloppe allouée à CEGEE	10 000 000€
Type de placement	✓ Fonds à formule indexé sur Indice iEdgeESG World SDG Decrement 5% NTR ✓ Produit complexe au sens de la directive MIF 2 et au sens de la recommandation AMF/ACPR -2010 -05
Éligibilité	➔ Contrats d'assurance vie et de capitalisation CNP et BPCE VIE CNP : Nuances Plus et Nuances Privilège (uniquement en Dimension Liberté et en parallèle des UC gérées dans la 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 1818, Multiance Cap 1818, Soprane 1818 Opus 2D Vie et Capi ➔ CNP Patrimoine : Sélection Cinto Vie et Sélection Cinto Capi ➔ BPCE LIFE : Contrats Millevie Lux, Millevie Life via un FAS ➔ 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)

INFORMATION

	Personnes morales des Banquiers Privés (uniquement Holdings patrimoniales) Exclusion des C0 Exclusion des personnes morales professionnelles Commercialisation interdite auprès des non-résidents
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 • 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 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 Indice iEdgeESG World SDG Decrement 5% NTR

[kit de commercialisation](#)

2. MECANISME DE LA FORMULE

[kit de commercialisation](#)

3. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DU FONDS

Frais /coûts	Code ISIN	FR001400LPK3
	Emetteur	Natixis CIB
	Devise	Euro (€)
	Sous-jacent/indice de référence	✓ Indice iEdgeESG World SDG Decrement 5% NTR
	Valeur Nominale et montant minimum de souscription	➤ 100 € (brut de frais)
	Prix d'émission	100%
	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%

INFORMATION

		✓ Sur les CTO : versé à 100% aux CE ✓ Sur l'Assurance – Vie : ○ Contrats CNP Assurances : 60 % pour les Caisses d'Épargne pour les contrats en UC ○ Contrats BPCE Vie : entre 74 % et 90 % pour les Caisses d'Épargne pour les contrats en UC ○ Contrats BPCE LIFE : 74% pour les Caisses d'Épargne
		Contrats TEORA : 50% pour les Caisses d'Épargne (60% pour les contrats Dédiance, Multiance)
	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 des 17 juillet 2024, 18 juillet 2024 et 19 juillet 2024
	Date d'Évaluation Finale	17/06/2032
	Date d'Échéance Finale	09/07/2032
	Dates d'Évaluation de Remboursement Automatique Anticipé	17 juin 2027, 17 décembre 2027, 16 juin 2028, 15 décembre 2028, 15 juin 2029, 14 décembre 2029, 21 juin 2030, 13 décembre 2030, 20 juin 2031, 12 décembre 2031
	Dates de Remboursement Automatique Anticipé	5 juillet 2027, 3 janvier 2028, 3 juillet 2028, 8 janvier 2029, 2 juillet 2029, 7 janvier 2030, 8 juillet 2030, 6 janvier 2031, 7 juillet 2031, 5 janvier 2032

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 21/12/2023 au 05/07/2024 inclus	MyAssur du 21/12/2023 au 05/07/2024 inclus
	Adhésion par transfert (vers Nuances Plus)	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	Versement complémentaire
	Arbitrage depuis (contrats en gestion libre et GSM) : - le support en euros du contrat, - les UC permanentes pour gestion libre - la poche GSM	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

INFORMATION

en gestion libre	
Possibilité de minorer le taux de frais jusqu'à 0% si réinvestissement à 100% sur des supports UC quelque soit le support désinvesti	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
Mode manuel ISI du 21/12/2023 au 11/06/2024	WebAssur du 21/12/2023 au 11/06/2024
Arbitrages dans le cadre de Nuances Capi (Cf. procédure manuelle)	Adhésion directe 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	Accès impossible depuis les versements programmés
Garantie Pas de garantie en capital En cas de décès : ALIZE CONVICTION 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 : ALIZE CONVICTION bénéficie de la garantie plancher prévue dans les contrats Millevie Premium 1 & 2 et Millevie Infinie 1 & 2

5. PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUES

BROCHURE COMMERCIALE

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 IM, 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.

Point d'attention :

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 : *EPA950 - ASSURANCE VIE –Fiche d'information Assurance Vie/CAP (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 le Portail Mysys et rafraîchir les données qui doivent l'être.
- Attirer particulièrement l'attention du client sur les caractéristiques d'ALIZE CONVICTION 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.
- 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 CONVICTION est souscrit via un contrat **LMP** l'annexe spécifique « Instrument Financier Complexe » est à compléter et à faire signer par le client. Si ALIZE CONVICTION est souscrit via un contrat **CNP Patrimoine** le « Document de Dispositions Particulières » sera également à compléter et à signer par le client. Si ALIZE CONVICTION est souscrit via un contrat BPCE 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 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.
- Pour les personnes âgées de 80 ans et plus, faire signer la déclaration liée à la souscription d'un titre de créance 80 ans et plus

INFORMATION

LEA : Il est rappelé que la souscription d'ALIZE CONVICTION 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 Privée 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 CONVICTION (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 CONVICTION	X	X	X	X	X	X
DIC Contrat		X	X	X	X	X
Fiche d'information assurance-vie CNP/BPCE VIE /BPCE LIFE		X	X			X
Annexe spécifique fonds à formule AG2R				X		
Dispositions particulières CNP Patrimoine					X	
EPA950 - ASSURANCE VIE – Fiche d'information Assurance Vie/CAPL (à partir de 80 ans) sous AGIL		X	X			X
Déclaration liée à la souscription d'un titre de créance 80 ans et plus	X	X	X	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 CONVICTION dans un CTO	 Ordre Platine	PLATINE	Oui	Non destruction par le conseiller après numérisation
	 Bulletin de souscription CTO	RDC « gestion patrimoniale »	Oui	Non destruction par le conseiller après numérisation
	 Synthèse Epargne Conseil de la Banque + Questionnaire de Compréhension Client + le cas échéant, la déclaration liée à la souscription d'un titre de créance pour une personne de 80 ans et plus	0174 LEA + RDC « gestion patrimoniale »	Oui	Non destruction par le conseiller après numérisation
	 Questionnaire compétence financière du client sur les instruments financiers (QCF/QR) et Questionnaire de finance durable (QFD)		Oui	Non destruction par le conseiller après numérisation
Souscription ALIZE CONVICTION dans un contrat d'assurance vie	Transmettre à la numérisation			
	 Demande d'adhésion, versement, arbitrage (docs issus de PUMA ou MyAssur) + la fiche d'info 80 ans et plus (EPA950) si contrat BPCE Vie	PUMA/ISI MyAssur /WebAssur	Oui	Oui Pochette assurance (coche CNP ou BPCE VIE)
	 Synthèse Epargne Conseil de la Banque + Questionnaire de Compréhension Client + le cas échéant, la déclaration liée à la souscription d'un titre de créance pour une personne de 80 ans et plus + la fiche d'info 80 ans et plus (EPA950)	0174 LEA + RDC « gestion patrimoniale » + Fiche 80 ans	Oui	Non destruction par le conseiller après numérisation
	 Questionnaire compétence financière du client sur les instruments financiers (QPI) si > 24 mois et Questionnaire de finance durable (QFD)		Oui	Non destruction par le conseiller après numérisation

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

Bien cordialement,

Direction Marché Premium