

PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ

Document d'entrée en relation

Notre Entreprise

- Capitalistiquement Indépendante
- 29 ans d'expérience
- 1 200 clients
- 80 millions d'Euros gérés
- Une équipe de 6 professionnels

Notre Métier

- Conseil en création et en Gestion de Patrimoine
- Audits
- Prévoyance
- Assurance Vie
- Valeurs Mobilières
- Immobilier
- Crédit
- Retraite
- Entreprise
- Conseil Financier
- Dispositifs fiscaux
- Finance Durable

Notre Méthode

- Présentation de l'activité
- Définition des besoins – Audits – Profil Durabilité
- Analyse – Préconisations – Stratégies
- Mise en œuvre
- Suivi régulier
- Vérification systématique de l'adéquation de chaque solution

PROXIMA PATRIMOINE
Conseil en gestion de patrimoine
Adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine CNCGP.
SARL au capital de 276 631 €uros RCS Laval
RCS Laval 439 614 017 – APE 6622Z
Siège social au 16 Rue Saint Célerin, 53 200 Château Gontier
☎ 02 43 70 18 88
✉ contact@proxima-patrimoine.fr
www.proxima-patrimoine.fr

PROXIMA PATRIMOINE est une entreprise **capitalistiquement indépendante**.

L'entreprise est immatriculée au registre des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le numéro N° ORIAS 07 001 926 (qui peut être consulté sur le site www.orias.fr) et exerce les activités réglementées suivantes :

ACTIVITES REGLEMENTEES : Conseil en Gestion de Patrimoine non-indépendant*



Guy LE CAMPION

Associé Gérant
16 rue Saint Célerin 53200 Château-Gontier
☎ 02 43 70 18 88
✉ contact@proxima-patrimoine.fr

Conseiller en Gestion de Patrimoine
Secteurs : 53 – 49- 72 – 44 – 85 – 75
Conseil en Investissements Financiers (CIF)
Courtier en Assurances
Courtier en Opérations de Banque en Services de Paiement (COBSP)
Agent Immobilier
Maîtrise de Droit Privé Général Faculté de Tours
Titulaire de la certification de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) FINANCE DURABLE 2022

*la Directive MIFID 2 impose aux acteurs réalisant une activité de conseil en investissement des dispositions spécifiques lorsque celui-ci fournit un service de conseil en investissement sur une base indépendante ou non indépendante.

CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS

- Conseiller en investissements financiers adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers.
- Les conseils donnés en matière d'investissements financiers sont fournis de manière non-indépendante et reposent sur une analyse large des différents types d'instruments financiers. La rémunération se fait par honoraires ou par commissions sur les instruments financiers.
- Etablissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article L.341-3 du Code monétaire et financier (notamment établissements de crédit, établissements de paiement, entreprises d'assurance et sociétés de gestion d'organismes de placement collectif) avec lesquels le conseiller entretient une relation significative de nature capitalistique ou commerciale : **néant**.
- Activité de démarchage : **aucune – néant**.

COURTIER EN ASSURANCE DANS LA CATEGORIE « B »

- Courtier en assurance positionné dans la catégorie « b » n'étant pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance et qui propose un service de recommandation personnalisée, en expliquant au client pourquoi, parmi plusieurs contrats ou plusieurs options au sein d'un contrat, un ou plusieurs contrats ou options correspondent le mieux à ses exigences et à ses besoins.
- Entreprises avec lesquelles il existe un lien financier (si le courtier détient une participation directe ou indirecte égale ou > à 10 % des droits de vote ou du capital d'une entreprise d'assurance ou si une entreprise d'assurance détient une participation directe ou indirecte > à 10 % des droits de vote ou du capital du courtier) : **néant**.

TRANSACTION SUR IMMEUBLES ET FONDS DE COMMERCE

- Titulaire de la carte professionnelle de transaction sur immeubles et fonds de commerce n° 5301 2017 000 020 335 délivrée par la CCI de Laval et permettant l'exercice de l'activité de transaction sur immeuble et fonds de commerce.
- Absence de garantie financière, non détention de fonds, effets ou valeurs pour compte de tiers.

COURTIER EN OPERATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT (COBSP)

- Etablissement(s) de crédit, de financement ou de paiement représentant plus de 33% du chiffre d'affaires au titre de l'activité d'intermédiation en N-1 : **néant**.
- Etablissements avec lesquels il existe un lien financier (si le courtier détient une participation directe ou indirecte > à 10 % des droits de vote ou du capital d'un établissement de crédit, de financement ou de paiement) : **néant**.
- Nombre et nom des établissements de crédit, de financement ou de paiement avec lesquels le courtier travaille : **voir liste page 7**.
- Le montant de la rémunération perçue de l'établissement de crédit, de financement ou de paiement et ses modalités de calcul vous seront communiqués avant la souscription.

SERVICE DE CONSEIL PORTANT SUR UN CONTRAT DE CRÉDIT IMMOBILIER

- Le montant de la rémunération perçue au titre du service de conseil vous sera communiqué préalablement.

FINANCE DURABLE

- Titulaire de la certification de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) FINANCE DURABLE obtenue le 9 décembre 2022.
- Les facteurs de durabilité pris en compte dans le processus de sélection des instruments financiers sont les suivants : les questions environnementales, sociales et de personnel, le respect des droits de l'homme et la lutte contre la corruption et les actes de corruption.



INFORMATION SUR LES MODES DE COMMUNICATION

Dans le cadre de notre relation contractuelle, nous pourrions communiquer par courrier postal. L'utilisation d'un autre moyen de télécommunication fera l'objet d'un accord préalable de votre part.

PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES

Dans le cadre de nos relations professionnelles, nous sommes amenés à collecter, traiter et détenir des informations vous concernant.

Les données personnelles que vous nous transmettez dans le cadre de notre activité de Conseil en Gestion de Patrimoine et des services que nous vous proposons sont collectées et traitées par LE CAMPION Guy en qualité de responsable de traitement au sens des dispositions du Règlement Général sur la protection des données personnelles (RGPD).

Ces données personnelles sont collectées, selon le cas, sur des bases légales différentes (votre consentement, la nécessité contractuelle, le respect d'une obligation légale et/ou encore l'intérêt légitime du Responsable de traitement).

Concernant vos proches, nous vous remercions de les tenir informés des modalités du présent traitement de leurs données personnelles.

Les données collectées vous concernant vous et vos proches seront conservées pendant toute la durée de nos relations contractuelles et ensuite en archive pendant un délai de cinq (5) ans, à défaut des délais plus courts ou plus longs spécialement prévus notamment en cas de litige.

Vous disposez sur ces données d'un droit d'accès, de rectification, et limitation, ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité conformément à la loi. Si vous souhaitez exercer ces droits, vous pouvez nous contacter au guylecampion@proxima-patrimoine.fr

Si vous estimez, après nous avoir contactés, que vos droits Informatique et Libertés ne sont pas respectés, vous pouvez adresser une réclamation en ligne à la CNIL ou par courrier postal.

ASSURANCE PROFESSIONNELLE

Assurance RCP et Garantie Financière : MMA IARD Assurances Mutuelles / MMA IARD, 160 rue Henri Champion, 72030 Le Mans Cedex 9.

AUTORITÉS DE TUTELLE

Au titre de l'activité de conseil en investissement financier : L'AMF – L'Autorité des Marchés Financiers – 17 place de la Bourse, 75082 Paris Cedex 02

Au titre de l'activité d'intermédiaire en assurance et d'intermédiaire en opérations de banque et service de paiement : Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) – 4 place de Budapest, CS 92459, 75436 Paris Cedex 09

LITIGE

En cas de litige ou de réclamation du client, les parties contractantes s'engagent à rechercher en premier lieu un arrangement amiable.

Vous pouvez adresser une réclamation à votre conseiller habituel qui disposera de 10 jours pour en accusé réception, puis de 2 mois à compter de son envoi pour y répondre.

Vous pouvez en second lieu saisir gratuitement un médiateur de la consommation, deux mois après l'envoi d'une première réclamation écrite et au plus tard dans un délai d'un an :

- Pour le conseil en investissement financier : le médiateur de l'AMF, Madame Marielle COHEN-BRANCHE, 17 place de la Bourse, 75082 Paris Cedex 02 ([www.amf-france.org/le médiateur](http://www.amf-france.org/le_mediateur))

- Pour les autres activités : Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris (CMAP), Service Médiation de la consommation, 39 avenue Franklin D. Roosevelt, 75008 PARIS.

(<https://www.cmap.fr/consommateurs/>)

En cas d'échec de la médiation, le litige pourra être porté devant les tribunaux compétents.

NOS PARTENAIRES

COMPAGNIES D'ASSURANCES

- AXA
- GENERALI Patrimoine
- VIE PLUS
- CARDIF BNP
- SWISSLIFE NORTIA
- INTENCIAL-APICIL
- UNEP
- UAF LIFE (CA)
- MMA

PLATEFORMES BANCAIRES

- NORTIA

ÉPARGNE ENTREPRISE

- ERES

Capital Investissement : FCPI – FIP

- EIFFEL - ALTO
- VATEL Capital
- ODYSSEE

CRÉDIT

- Sofidy Financement
- Courtiers en crédit

Assurance de prêt – Prévoyance – Santé – IARD

- ALPTIS
- APRIL
- CARDIF
- U-TWIN
- APREP-NEVIDIA
- LE FINISTERE ASSURANCE
- ZEPHIR
- AXA Masterlife
- SWISSLIFE
- GENERALI
- NOVELIA
- CIPRES

SCPI

- SOFIDY (Immoyente - Efimmo)
- Advenis (Eurovalys)
- PERIAL (PFO2)
- VOISIN (Epargne Pierre)

Immobilier

- Promoteurs nationaux et régionaux

Sociétés de gestion (principales)

- SOFIDY
- COMGEST
- DNCA Investissements
- CLARTAN Associés
- VARENNE
- SWISSLIFE
- BNP CARDIF
- GEMWAY Assets
- TIKEHAU
- CARMIGNAC
- FIDELITY
- EDMOND de Rothschild
- PERIAL
- EIFFEL - ALTO
- Morgan Stanley
- CANDRIAM
- La Financière de l'Echiquier
- PICTET
- CPR-Amundi
- AXA IM
- JPMorgan
- Eleva
- M&G
- Moneta
- Lazard

Cette liste est indicative et non exhaustive.

SUIVI CLIENT RÉGULIER

Suivi régulier, personnalisé et de proximité

- Votre situation
- Vos objectifs
- Votre environnement fiscal
- L'évolution des marchés : les produits s'améliorent rapidement et l'utilisation d'internet permet d'accéder à plus de choix.

Diversification

- Bien gérer son patrimoine, c'est diversifier : Fiscalement, financièrement, géographiquement.

Tout est accessible

- Solutions
- Partenaires
- Avantages fiscaux

Notre rémunération

- Honoraires préalablement définis
- Et/ou Rétrocessions.

Notre analyse

- Définir vos besoins et objectifs
- Concevoir les bonnes solutions pour vous
- Adapter ces solutions dans le temps

Nos conseils dépendent de vos objectifs

- Protéger vos proches
- Créer un capital
- Valoriser vos investissements
- Bénéficier de dispositifs fiscaux
- Créer des revenus complémentaires
- Transmettre votre patrimoine

CHARTRE

Face à vous, un professionnel qui s'engage à :



- Respecter les dispositions réglementaires et la déontologie tant à l'égard de ses clients que de son environnement professionnel.
- Agir avec loyauté, compétence, diligence et indépendance au mieux des intérêts de ses clients.
- Maintenir en permanence ses connaissances et ses compétences au niveau requis par l'évolution des techniques et du contexte économique et réglementaire.
- S'enquérir de la situation de son client, de son expérience et de ses objectifs, afin d'avoir une approche patrimoniale globale pour formuler un conseil.
- Avoir recours à d'autres professionnels quand l'intérêt du client l'exige.
- Communiquer de manière appropriée les informations utiles à la prise de décision par ses clients, ainsi que celles concernant les modalités de sa rémunération.
- Respecter le secret professionnel.
- S'interdire de recevoir des fonds de ses clients en dehors des honoraires qui lui sont dus.

Je soussigné(e)

..... atteste avoir
pris connaissance du présent document d'entrée en relation.

Fait à le

Signature du client

LETTRE DE MISSION

Madame, Monsieur,

Vous avez bien voulu nous consulter en qualité de conseil en gestion de patrimoine et nous vous remercions de cette confiance.

A l'occasion d'un précédent entretien, nous vous avons remis le document d'entrée en première relation comportant les mentions prescrites par l'article 325-5 du règlement général de l'AMF et par l'article L521-2 du code des assurances.

Cette lettre de mission a pour objet de définir et de contractualiser les conditions et les modalités de notre intervention.

1. MODALITES DE NOTRE PRESTATION

Lors de notre entretien du, vous m'avez fait part des axes de réflexion qui vous semblent déterminants et sur lesquels vous souhaitez que nous portions l'accent compte tenu de vos objectifs patrimoniaux.

Afin de répondre à votre attente, nous vous proposons de :

- Réaliser un audit de votre situation patrimoniale actuelle sur les plans économiques, juridiques ou fiscaux
- Evaluer votre politique de placement et d'épargne actuelle et mettre en place une stratégie de gestion à moyen/long terme intégrant vos objectifs et critères de gestion personnels
- Vous fournir un service de recommandation personnalisée en assurance
- Vous conseiller dans les allocations d'actifs de vos placements financiers, assurance-vie, immobiliers
- Etudier les moyens de valoriser votre épargne
- Préparer la transmission de votre patrimoine
- Analyser votre situation fiscale et le cas échéant les modalités d'optimisation
- Etudier les moyens de préparer votre retraite
- Etudier les moyens de protéger votre conjoint
- Etudier les modalités de financement de votre bien immobilier
- Autre :

Votre patrimoine global ou vos objectifs d'investissement sont amenés à évoluer dans le temps. Pour cette raison, nous vous proposons de :

- Convenir d'un rendez-vous, lorsque vous le jugerez nécessaire, pour faire le point sur votre situation patrimoniale
- Vous accompagner, à votre demande, dans vos démarches auprès des intermédiaires financiers, des autorités administratives ou de conseillers juridiques et fiscaux
- Autre :

Notre mission débutera à réception d'un exemplaire de la présente lettre de mission signée par vos soins.

Nous collecterons l'ensemble des informations vous concernant de manière à pouvoir vous recommander les produits, opérations, biens, services adaptés à votre situation ou de vos objectifs en matière d'investissement de vos préférences en matière de durabilité.

A réception complète des documents et informations nécessaires à notre mission, nous conviendrons d'un rendez-vous de présentation de nos préconisations.

Vous pourrez alors choisir de mettre en œuvre la stratégie que vous aurez retenue avec le ou les professionnels de votre choix. Nous espérons que vous nous accorderez votre confiance pour leur mise en œuvre.

2. MODALITES SPECIFIQUES A L'ACTIVITE DE CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS

Comme indiqué dans le document d'entrée en relation, si dans le cadre de notre mission nous devons vous prescrire des conseils en investissements financiers, ces conseils seraient fournis de manière non-indépendante ce qui nous autorise à conserver les rémunérations perçues de la part des établissements promoteurs de produits au titre des produits acquis à la suite des conseils prodigués. Ces conseils reposeraient sur l'analyse d'un éventail large des différents types d'instruments financiers ou services d'investissements proposés sur le marché. L'éventail ne se limiterait pas aux instruments émis ou fournis par des entités avec lesquelles nous entretenons des liens étroits.

Vous trouverez dans notre document d'entrée en relation la liste des établissements promoteurs de produits avec lesquels le cabinet entretient une relation significative de nature capitalistique ou commerciale.

Vous serez informé de toute modification de notre manière de fournir des conseils en investissements ou de toute actualisation de la liste des établissements promoteurs de produits avec lesquels nous entretenons une relation significative de nature capitalistique ou commerciale.

Si notre relation était appelée à devenir durable, l'adéquation de nos recommandations serait examinée

- trimestriellement (actifs confiés supérieurs à 100 000 €)

- semestriellement (actifs confiés entre 15 000 € et 100 000 €)

- annuellement (actifs confiés inférieurs à 15 000 €), si nécessaire.

La nécessité de cette évaluation et ses modalités vous seront précisées dans la déclaration d'adéquation qui vous sera remise ultérieurement.

3. INFORMATIONS SUR LES INSTRUMENTS FINANCIERS ET LES STRATEGIES D'INVESTISSEMENTS PROPOSES

Le conseil qui vous sera rendu sera formalisé dans un document qui vous expliquera pourquoi la recommandation formulée vous est adaptée, notamment en quoi elle correspond à vos objectifs d'investissement, y compris vos éventuelles préférences en matière de durabilité, à la durée d'investissement requise, à vos connaissances, à votre expérience, à votre attitude à l'égard du risque, et à votre situation financière, y compris à votre capacité à supporter des pertes. L'évaluation de l'adéquation relève de la responsabilité de votre conseiller. Conformément à l'article 325-6 du Règlement général de l'AMF, le document précité précisera également des orientations et des mises en garde appropriées sur les risques et caractéristiques de ces instruments et stratégies tels que les risques de perte en capital, la volatilité, la liquidité, etc.

Les instruments financiers et les stratégies d'investissement susceptibles de vous être proposés sont les suivants :

	Niveau de risque	Horizon de placement	Niveau de perte maximal	Principaux risques
Actions	Elevé	Long	Totalité du capital	Perte en capital, change, liquidité si non coté.
Obligations	Faible à élevé	Court à long	Totalité du capital	Taux, change, liquidité, change, contrepartie.
OPCVM	Faible à élevé	Court à long	Totalité du capital	Perte en capital, taux, change.
SCPI et OPCI	Faible à moyen	Long	Totalité du capital	Perte en capital, liquidité, change, éventuellement fiscal.
FIP et FCPI	Elevé	Long	Totalité du capital	Perte en capital, liquidité, fiscal.

Risque de perte en capital : L'instrument financier ou la stratégie d'investissement ne présente pas de garantie en capital, vous exposant à un risque de perte des sommes investies. Un produit présentant un potentiel de rendement élevé implique un risque de perte en capital élevé.

Risque de liquidité : Impossibilité ou difficulté à pouvoir vendre ses instruments financiers en raison de l'inexistence ou de l'étroitesse du marché pour ces titres.

Risque de change : Risque auquel s'expose tout investisseur se portant acquéreur d'un actif libellé dans une autre devise que celle ayant cours légal dans son pays.

Risque de contrepartie : Perte définitive de la créance dans la mesure où le débiteur ne peut pas, même en liquidant l'ensemble de ses avoirs, rembourser la totalité de ses engagements.

Risque fiscal : Si l'instrument financier ou la stratégie d'investissement permet de bénéficier d'un avantage fiscal, celui-ci peut faire l'objet d'une rectification par l'administration fiscale en cas de non-respect des dispositions fiscales encadrant cet avantage.

Risque de fraude : Utilisation frauduleuse des fonds à des fins autres que la réalisation de l'investissement.

4. COÛTS ET RÉMUNÉRATIONS

Les frais des produits d'assurance proposés sont indiqués dans le document d'informations clés (DIC) qui vous est remis avec cette déclaration d'adéquation.

Sur la base de ce contrat et sur la base de notre activité réelle selon le bilan comptable 2022, nous vous précisons que nous travaillons uniquement **sur la base de rétrocessions** provenant des compagnies.

A titre d'exemple, pour un investissement de 100 000 € :

	En euros	En %
Frais d'entrée		
(Formation – Ecoute de vos besoins - Recherche - Conception - Sélection - Rédaction - Mise en œuvre de votre solution et contrôle de l'adéquation)	790	0,79
Frais de gestion		
Assureur (conception et gestion de l'offre de contrat)	1 000	1,00
Société de gestion (gestion financière)	1 790	1,79
Total	2 790	2,79
Dont rétrocession conseiller (suivi régulier et vérification de l'adéquation)	890	0,89
Coûts et frais totaux première année	3 580	3,58
Coûts et frais totaux années suivantes	2 790	2,79

Une estimation raisonnable des coûts et frais vous sera fournie avant la réalisation de l'investissement financier ou la fourniture du service d'investissement.

4. INFORMATIONS SUR LES MODES DE COMMUNICATIONS

Dans le cadre de notre relation contractuelle, acceptez-vous que les informations vous soient communiquées sur un support durable autre que le papier ?

- OUI**
 NON

En cas de réponse positive, nous vous informons que nous pourrions vous communiquer ces informations :

- au moyen d'un site internet (les informations étant accessibles de manière continue pendant le laps de temps raisonnablement nécessaire pour que vous puissiez les examiner) ;**
 par courrier électronique à votre adresse :

5. CONFIDENTIALITE

En application de l'article 325-4 du règlement général de l'AMF, l'entreprise s'abstient, sauf accord exprès, de communiquer et d'exploiter, en dehors de sa mission, les informations concernant ses clients. Cette disposition ne pourra être opposée à la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine ou aux autorités de tutelle dans le cadre de leurs missions de contrôle.

6. DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

Il est ici précisé que la présente mission implique une obligation de moyens et non une obligation de résultats.

Lors de notre mission, nous pourrions être amenés à demander à vos conseils habituels, avec votre accord, de bien vouloir nous communiquer tous renseignements utiles.

En outre, vous vous engagez par la signature de ce document à un devoir d'information et de coopération sincère et exhaustive.

Si notre relation est appelée à devenir durable, vous vous obligez notamment à répondre à nos sollicitations dont l'objet sera la mise à jour des informations vous concernant qui nous sont nécessaires pour vérifier l'adéquation de nos recommandations dans le temps.

Notre mission fera l'objet d'un renouvellement par tacite reconduction tous les ans. Chacune des parties pourra y renoncer à condition de respecter après un délai de préavis d'un mois.

7. PROTECTION DES DONNEES PERSONNELLES

Dans le cadre de nos relations professionnelles, nous sommes amenés à collecter, traiter et détenir des informations vous concernant.

Les données personnelles que vous nous transmettez dans le cadre de notre activité de Conseil en Gestion de Patrimoine et des services que nous vous proposons sont collectées et traitées par Monsieur LE CAMPION Guy en qualité de responsable de traitement au sens des dispositions du Règlement Général sur la protection des données personnelles (RGPD).

Ces données personnelles sont collectées, selon le cas, sur les bases légales que sont votre consentement, la nécessité d'exécuter le présent contrat, et le respect de nos obligations légales, notamment en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

Leur traitement a pour finalité de nous permettre de disposer des informations utiles et nécessaires vous concernant vous et vos proches pour assurer nos prestations de conseil en investissement financier dans le cadre de nos relations contractuelles.

Concernant vos proches, nous vous remercions de les tenir informés des modalités du présent traitement de leurs données personnelles.

Les informations collectées sont susceptibles d'être transmises à nos prestataires informatiques et, en cas d'intermédiation d'un produit, au fournisseur de celui-ci.

Les données collectées vous concernant vous et vos proches seront conservées pendant toute la durée de nos relations contractuelles et ensuite en archive pendant un délai de cinq (5) ans, à défaut des délais plus courts ou plus longs spécialement prévus notamment en cas de litige.

Vous disposez sur ces données d'un droit d'accès, de rectification, et limitation, ainsi que d'un droit

d'opposition et de portabilité conformément à la loi. Si vous souhaitez exercer ces droits, vous pouvez nous contacter à contact@proxima-patrimoine.fr

Si vous estimez, après nous avoir contactés, que vos droits Informatique et Libertés ne sont pas respectés, vous pouvez adresser une réclamation en ligne à la CNIL ou par courrier postal.

8. RECLAMATION/LITIGE

En cas de litige ou de réclamation du client, les parties contractantes s'engagent à rechercher en premier lieu un arrangement amiable.

Vous pouvez adresser votre réclamation à l'adresse de votre conseiller ou gestionnaire habituel qui disposera de 10 jours pour en accuser réception, puis de 2 mois, à compter de son envoi, pour y répondre.

Vous pouvez, en second lieu, saisir gratuitement le médiateur de la consommation, deux mois après l'envoi d'une première réclamation écrite et au plus tard dans un délai d'un an :

- Pour l'activité CIF (médiateur public) : L'AMF – L'Autorité des Marchés Financiers, Madame Marielle COHEN-BRANCHE, 17 place de la Bourse 75082 Paris Cedex 02 (<https://www.amf-france.org/fr/le-mediateur>) ;

- Pour les autres activités (médiateur recommandé par la CNCGP) : Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris (CMAP), Service Médiation de la consommation, 39 avenue Franklin D. Roosevelt 75008 PARIS Médiateurs : Christophe AYELA, Jean-Marc BLAMOUTIER, Catherine BOINEAU, Gilles CHARLOT, Michel GUIGAL (<https://www.cmap.fr/consommateurs/>).

En cas d'échec de la médiation, le litige pourra être porté devant les tribunaux compétents.

Fait le :à : en deux exemplaires originaux	
Signature du client précédée du nom et prénom	PROXIMA PATRIMOINE CIF / IAS / IOBSP / Agent Immobilier Numéro ORIAS : 07001926 Signature du Conseiller

SARL au capital de 276 631 €uros - RCS Laval 439 614 017 – APE 6622Z

Siège social au 16 rue Saint Célerin, 53200 Château-Gontier - Tél : 02 43 70 18 88

Proxima Patrimoine est immatriculé au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance sous le numéro ORIAS 07 001 926 (qui peut être consulté sur le site www.orias.fr) en qualité de conseiller en investissements financiers (CIF) adhérent de la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine,

Association agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF), courtier en assurance et courtier en opérations de banque et en services de paiement,

Titulaire de la carte professionnelle n° 5301 2017 000 020 335, délivrée par la CCI de LAVAL et permettant l'exercice de l'activité de transaction sur immeubles et fonds de commerce.

Garantie financière de la compagnie MMA IARD Assurances Mutuelles, 14 boulevard Marie et Alexandre Oyon - 72030 Le Mans cedex 9.

Non détention de fonds, effets ou valeurs pour compte de tiers.

Titulaire de la certification de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) FINANCE DURABLE 2022

DÉCLARATION D'ADÉQUATION ASSURANCE

Madame, Monsieur,

Lors de nos précédents entretiens, nous vous avons remis :

- Un document d'entrée en relation présentant nos différents statuts réglementaires,
- Une lettre de mission reprenant les différents services que vous nous confiez.
- Nous vous avons également soumis un questionnaire patrimonial et un questionnaire de risque.

Ainsi, nous avons pu apprécier :

- Votre situation patrimoniale et notamment financière,
- Vos objectifs et horizon d'investissement,
- Votre niveau de connaissance et d'expérience en matière financière,
- Votre niveau de tolérance au risque,
- Votre capacité à subir des pertes.
- Ainsi que vos éventuelles préférences en matière de durabilité.

Sur la base de l'ensemble des informations que vous avez bien voulu nous confier, nous vous remettons la présente **déclaration d'adéquation**.

Elle met notamment en évidence les raisons pour lesquelles le contrat proposé **correspond le mieux** à vos exigences et besoins conformément au service de recommandation personnalisée que nous vous fournissons.

1 - VOTRE SITUATION ET VOS OBJECTIFS

- **Votre situation patrimoniale et financière** (*âge, le niveau d'éducation et la profession ou, si elle est pertinente, l'ancienne profession, la situation familiale, les revenus et charges, actifs et passifs*)

- **Vos objectifs, besoins et exigences** (lister, hiérarchiser, préférences en matière de durabilité)

-

-

-

- **Votre profil d'investisseur**

Le questionnaire de risque, auquel vous avez bien voulu répondre, a permis de mettre en évidence les éléments suivants :

a) Votre expérience et vos connaissances financières

Votre niveau de connaissance en matière financière est :

Basique | Informé | Expert

Votre niveau d'expérience en matière financière est :

Faible | Moyenne | Elevée

b) Votre tolérance au risque et capacité à subir des pertes

Votre tolérance au risque est :

Très faible | Faible | Moyenne | Élevée | Très élevée

Votre capacité à subir des pertes est :

Aucune perte en capital | Pertes en capital limitées | Perte de la totalité du capital

c) Votre horizon d'investissement

Votre horizon de placement est :

à court terme (inférieur à 2 ans) %

à moyen terme (entre 2 et 5 ans) %

à long terme (plus de 5 ans) 100 %

d) Votre profil de risques

Compte tenu de votre situation et de vos réponses, votre profil de risque est le suivant :

2 - NOS PRECONISATIONS

- **Contrat(s) et solution(s) d'investissements recommandé(s)**

Nous avons analysé différents contrats des entreprises d'assurance avec lesquelles nous travaillons A l'issue de ces travaux, nous avons retenu **deux** contrats. Vous trouverez ci-dessous un tableau comparatif synthétisant cette offre.

Nom du contrat	Contrat n°1 :	Contrat n°2 :
Assureur		
Performance nette N-1 des fonds euros		
Conditions d'accès au Fonds euros		
Nombre d'unité de compte disponibles		
Options de gestion		
Modes de gestion disponibles		
Versement initial minimum		
Versement libre minimum		
Versements libres programmés minimum		
Frais sur versement maximum		
Frais d'arbitrage		
Frais de gestion annuels		
Frais de transfert		
Garanties de prévoyance		
Table de mortalité		
Types de rente		
Frais de sortie en rente		

Pour répondre à votre **objectif d'investissement** et **compte tenu des besoins exprimés, de votre situation, de votre profil de risques et des informations** que vous nous avez déclarées, **y compris vos préférences en matière de durabilité**, nous vous conseillons la ou les solution (s) suivante(s) :

- **Mode de gestion et répartition des capitaux : Proposition d'allocation**

Compte tenu de vos besoins et exigences, nous vous conseillons le mode de gestion

Dans cette proposition, il y a :

Cette allocation

- aboutit à un profil actuel

- à une performance assez régulière, peu volatile (page 3 - courbe rouge) : volatilité : - / + %

La performance ressort à :

1 an =

3 ans =

5 ans =

10 ans =

Pour obtenir le résultat net : il faut ôter 1 % par an à ce résultat, ce qui correspond aux frais de gestion pour bénéficiaire de l'importante offre financière.

Cette allocation peut être modulée, complétée pour répondre au mieux à vos objectifs.

Toutes les Sociétés de Gestion sont très anciennes et disposent de ressources importantes.

Nous pouvons selon vos souhaits préciser, modifier, diversifier compléter cette allocation en fonction de vos souhaits et capitaux à réinvestir.

Les performances indiquées sont brutes des frais d'entrée mentionnés au point 4. Ainsi, ces frais doivent être déduits pour obtenir une performance nette de frais la première année.

Nous vous rappelons que les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des résultats futurs.

Vous avez reçu préalablement l'ensemble des informations relatives aux produits proposés dans les documents d'informations clés (DIC et DICI).

- **Les avantages et risques de cette recommandation**

- **Le risque action** : la valeur liquidative des fonds comportant des actions peut baisser rapidement et fortement en cas de baisse des marchés actions. En outre, sur les marchés de petites et moyennes capitalisations, le volume des titres cotés en bourse est réduit, les mouvements de marchés sont donc plus marqués à la baisse et plus rapides que sur les grandes capitalisations.

- **Le risque obligataire** : la valeur liquidative des fonds comportant des obligations peut baisser lorsque les taux d'intérêt montent. En effet, le prix des obligations et les taux d'intérêt évoluent dans des sens opposés : plus les taux d'intérêt montent, plus le prix des obligations baisse et inversement.

- **Le risque de change** : les fonds actions et obligations peuvent être exposés au risque de change par l'acquisition de titres libellés dans une devise autre que l'euro.

- **Le risque de liquidité** : les marchés sur lesquels ces fonds interviennent peuvent être occasionnellement affectés par un manque de liquidité temporaire. Ces dérèglements de marché peuvent impacter les conditions de prix auxquelles les fonds peuvent être amenés à liquider, initier ou modifier des positions.
- **Le risque de perte en capital** : les fonds actions ou obligataires ne bénéficient d'aucune garantie ou protection en capital.
- **Le risque fiscal** : le régime fiscal sera lié à votre choix (PFU ou IR), il ne peut en aucun cas être garanti dans le temps.
- Par ailleurs, **en cas de faillite de la compagnie d'assurance**, les dépôts en assurance-vie sont garantis à hauteur de 70 000 € par déposant et par compagnie d'assurance.
- Il est nécessaire de respecter les **durées recommandées** de chaque support.

- Il est nécessaire de respecter les **durées recommandées** de chaque support.
Et globalement dans votre cas, la durée recommandée est de 5 ans.
Le capital investi initialement n'est pas garanti.

- **Adéquation de cette recommandation avec vos objectifs et justification de la souscription**

- Le contrat d'assurance vie recommandé est le plus adapté aux exigences et besoins du client parce que :
- Le contrat : est la solution la plus adaptée pour les raisons suivantes :
- Le contrat d'assurance vie recommandé est le plus adapté aux exigences et besoins du client parce que :
- Les produits d'investissement recommandés répondent aux objectifs d'investissement du client, y compris à son horizon de placement et à ses éventuelles préférences en matière de durabilité, parce que :
- Le client a la capacité financière de faire face aux risques financiers associés aux produits d'investissement recommandés parce que :
- L'indicateur de risque des produits d'investissement recommandés est cohérent avec la tolérance aux risques du client parce que :

- Le client possède l'expérience et les connaissances pour comprendre les risques inhérents aux produits d'investissement recommandés parce que :

- La liste de tous les contrats accessibles par le biais de PROXIMA PATRIMOINE et leur analyse comparative est à votre disposition sur simple demande.

- Synthèse dans votre cas :

	Rappel informations clients et analyse réalisées par le conseiller	En adéquation
Objectifs		
Durée d'investissement		
Expérience et connaissance client		
Attitude à l'égard du risque et capacité à subir des pertes		

3 – INFORMATIONS JURIDIQUES ET FISCALES

- Rédaction de la clause bénéficiaire

Les termes employés dans la clause bénéficiaire conditionnent la manière dont le capital sera attribué au(x) bénéficiaire(s) désigné(s). Vous devez donc faire en sorte qu'ils puissent être **identifiés ou identifiables**.

Vous pouvez rédiger une clause bénéficiaire si la clause type ne vous convient pas :

- Désignez vos bénéficiaires sans ambiguïté, sans oublier les enfants à naître. Si un bénéficiaire ne fait pas partie de votre famille, indiquez ses nom et prénoms, adresse, date et lieu de naissance. Si un bénéficiaire venait à disparaître, vous pouvez prévoir que ses propres enfants se partagent ses capitaux décès en ajoutant la mention « vivant ou représenté ».
- Choisissez plusieurs rangs de bénéficiaires et terminez votre clause par la mention « à défaut mes héritiers », sinon votre contrat fera partie de votre succession et ne profitera pas du régime fiscal privilégié de l'assurance-vie. Chaque rang de bénéficiaire peut comporter plusieurs personnes qui, à défaut de mention contraire, se partageront les capitaux par parts égales.

- La qualité de bénéficiaire du contrat est appréciée au jour du décès de l'assuré, vous pouvez donc être amené à modifier ultérieurement la rédaction de la clause, notamment en cas de changement de situation familiale.

Dans votre cas, nous vous conseillons :

- **Fiscalité du contrat**

Dans votre cas, vous vous conseillons le cadre fiscal et patrimonial de l'Assurance Vie conformément à la synthèse qui vous a été remise préalablement.

4 - FRAIS ET RÉTROCESSIONS

Les frais des produits d'assurance proposés sont indiqués dans le document d'informations clés (DIC) et dans le tableau présentant les coûts et frais des unités de compte qui vous sont remis avec cette déclaration d'adéquation.

Sur la base de ce contrat et sur la base de notre activité réelle selon le bilan comptable 2022, nous vous précisons que nous travaillons uniquement sur la base de rétrocessions provenant des compagnies.

A titre d'exemple, pour un investissement de 100 000 € :

	En euros	En %
Frais d'entrée		
(Formation – Ecoute de vos besoins - Recherche - Conception - Sélection - Rédaction - Mise en œuvre de votre solution et contrôle de l'adéquation)	780	0,78
Frais de gestion		
Assureur (conception et gestion de l'offre de contrat)	1 000	1,00
Société de gestion (gestion financière)	1 790	1,79
Total	2 790	2,79
Dont rétrocession conseiller (suivi régulier et vérification de l'adéquation)	930	0,93
Coûts et frais totaux première année	3 570	3,57
Coûts et frais totaux années suivantes	2 790	2,79

Une estimation raisonnable des coûts et frais vous sera fourni avant la réalisation de l'investissement.

5 - SUIVI DE L'ADEQUATION DE NOTRE PRECONISATION

Nous vous informons qu'il vous sera remis régulièrement, l'évaluation de l'adéquation des produits d'investissements recommandés à vos exigences et besoins : Trimestrielle

6 - CONCLUSION

Cette recommandation personnalisée a été établie à partir des éléments que vous nous avez communiqués.

Pendant la durée du contrat, vous vous engagez à porter à notre connaissance les faits importants ou exceptionnels susceptibles de modifier votre situation patrimoniale ou financière.

Nous vous remercions de votre confiance et nous vous prions d’agréer, Madame, Monsieur, l’expression de nos salutations distinguées.

Fait le : à en deux exemplaires originaux	
Signature du client précédée de ses nom et prénom	Signature du conseiller - PROXIMA PATRIMOINE précédée de ses nom et prénom

DÉCLARATION D'ADÉQUATION POUR LE PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE

Madame, Monsieur,

Lors de nos précédents entretiens, nous vous avons remis :

- Un document d'entrée en relation présentant nos différents statuts réglementaires,
- Une lettre de mission reprenant les différents services que vous nous confiez.
- Nous vous avons également soumis un questionnaire patrimonial et un questionnaire de risque.

Ainsi, nous avons pu apprécier :

- Votre situation patrimoniale et notamment financière,
- Vos objectifs et horizon d'investissement,
- Votre niveau de connaissance et d'expérience en matière financière,
- Votre niveau de tolérance au risque,
- Votre capacité à subir des pertes.
- Ainsi que vos éventuelles préférences en matière de durabilité.

Sur la base de l'ensemble des informations que vous avez bien voulu nous confier, nous vous remettons la présente **déclaration d'adéquation**.

Elle met notamment en évidence les raisons pour lesquelles le contrat proposé **correspond le mieux** à vos exigences et besoins conformément au service de recommandation personnalisée que nous vous fournissons.

1 - VOTRE SITUATION ET VOS OBJECTIFS

- **Votre situation patrimoniale** (*âge, le niveau d'éducation et la profession ou, si elle est pertinente, l'ancienne profession, la situation familiale, les revenus et charges, actifs et passifs*) Compte tenu des éléments d'information que vous avez bien voulu nous communiquer, votre situation patrimoniale et financière est la suivante :

- **Vos objectifs, besoins, exigences** (*lister, hiérarchiser, préférences en matière de durabilité*)
Lors de nos échanges, vous nous avez fait part des besoins et exigences suivants :

-

-

-

- **Votre profil d'investisseur**

Le questionnaire de risque, auquel vous avez bien voulu répondre, a permis de mettre en évidence les éléments suivants :

a) Votre expérience et vos connaissances financières

Votre niveau de connaissance en matière financière est :

Basique | Informé | Expert

Votre niveau d'expérience en matière financière est :

Faible | Moyenne | Elevée

b) Votre tolérance au risque et capacité à subir des pertes

Votre tolérance au risque est :

Très faible | Faible | Moyenne | Élevée | Très élevée

Votre capacité à subir des pertes est :

Aucune perte en capital | Pertes en capital limitées | Perte de la totalité du capital

c) Votre horizon d'investissement

Votre horizon de placement est :

à court terme (inférieur à 2 ans) %

à moyen terme (entre 2 et 5 ans) %

à long terme (plus de 5 ans) 100 %

d) Votre profil de risques

Compte tenu de votre situation et de vos réponses, votre profil de risque est le suivant :

Profil de risque :	Description du profil :							
<input checked="" type="radio"/> Sécuritaire	La protection du capital est votre principale préoccupation. Vous préférez que votre épargne soit toujours disponible, et, à cette fin, vous adoptez une approche sécuritaire. A risque plus faible, rendement potentiellement plus faible A risque plus élevé, rendement potentiellement plus élevé							
Indice de risque :	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 12.5%;">1</td> <td style="width: 12.5%;">2</td> <td style="width: 12.5%;">3</td> <td style="width: 12.5%;">4</td> <td style="width: 12.5%;">5</td> <td style="width: 12.5%;">6</td> <td style="width: 12.5%;">7</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7		

Versements libres programmés minimum			
Nombre Supports			
SCPI/SCI disponibles			
Perf. Fds Euro 2020			
Conditions arbitrage			
Frais d'arbitrage			
Frais de gestion annuels			
Services numériques			
Sortie en capital			

Pour répondre à vos besoins et exigences, nous vous conseillons le ou les contrat(s) suivant(s) :

1) Mode de gestion et répartition des capitaux

Compte tenu de vos besoins et exigences, nous vous conseillons le mode de gestion libre.

- **Proposition d'allocation**

Nous vous conseillons l'allocation d'actifs suivante, dans cette proposition, il y a :

Cette allocation

- aboutit à un profil actuel

- à une performance assez régulière, peu volatile (page 3 - courbe rouge) : volatilité : - / + %

La performance ressort à :

1 an =

3 ans =

5 ans =

10 ans =

Pour obtenir le résultat net : il faut ôter 1 % par an à ce résultat, ce qui correspond aux frais de gestion pour bénéficier de l'importante offre financière pour moitié, et qui finance tous nos services pour l'autre moitié. Cette allocation peut être modulée, complétée pour répondre au mieux à vos objectifs.

Toutes les Sociétés de Gestion sont très anciennes et disposent de ressources importantes.

Nous pouvons selon vos souhaits préciser, modifier, diversifier compléter cette allocation en fonction de vos souhaits et capitaux à réinvestir.

Les performances indiquées sont brutes des frais d'entrée mentionnés au point 4. Ainsi, ces frais doivent être déduits pour obtenir une performance nette de frais la première année.

Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des résultats futurs. Un rendement potentiellement plus élevé correspond à un risque plus élevé.

Nous vous rappelons que les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des résultats futurs.

Vous avez reçu préalablement l'ensemble des informations relatives aux produits proposés dans les documents d'informations clés (DIC et DICI).

- **Avantages et risques du contrats ou produits d'investissement recommandé**

- **Le risque action** : la valeur liquidative des fonds comportant des actions peut baisser rapidement et fortement en cas de baisse des marchés actions. En outre, sur les marchés de petites et moyennes capitalisations, le volume des titres cotés en bourse est réduit, les mouvements de marchés sont donc plus marqués à la baisse et plus rapides que sur les grandes capitalisations.

- **Le risque obligataire** : la valeur liquidative des fonds comportant des obligations peut baisser lorsque les taux d'intérêt montent. En effet, le prix des obligations et les taux d'intérêt évoluent dans des sens opposés : plus les taux d'intérêt montent, plus le prix des obligations baisse et inversement.

- **Le risque de change** : les fonds actions et obligations peuvent être exposés au risque de change par l'acquisition de titres libellés dans une devise autre que l'euro.

- **Le risque de liquidité** : les marchés sur lesquels ces fonds interviennent peuvent être occasionnellement affectés par un manque de liquidité temporaire. Ces dérèglements de marché peuvent impacter les conditions de prix auxquelles les fonds peuvent être amenés à liquider, initier ou modifier des positions.

- **Le risque de perte en capital** : les fonds actions ou obligataires ne bénéficient d'aucune garantie ou protection en capital.

- **Le risque fiscal** : le régime fiscal sera lié à votre choix (PFU ou IR), il ne peut en aucun cas être garanti dans le temps.

- Par ailleurs, **en cas de faillite de la compagnie d'assurance**, les dépôts en assurance-vie sont garantis à hauteur de 70 000 € par déposant et par compagnie d'assurance.

- Il est nécessaire de respecter les **durées recommandées** de chaque support.

- Il est nécessaire de respecter les **durées recommandées** de chaque support.

Et globalement dans votre cas, la durée recommandée est de 5 ans.

Le capital investi initialement n'est pas garanti.

- **Adéquation de cette recommandation avec vos objectifs et justification de la souscription**

- Le contrat Épargne Retraite (PER) recommandé est le plus adapté aux exigences et besoins du client parce que :

- Le contrat : est la solution la plus adaptée pour les raisons suivantes :

- Le contrat d'épargne retraite recommandé est le plus adapté aux exigences et besoins du client parce que :

- Les solutions d'investissement recommandés répondent aux objectifs d'investissement du client, y compris à son horizon de placement et à ses éventuelles préférences en matière de durabilité, parce que :

- Le client a la capacité financière de faire face aux risques financiers associés aux produits d'investissement recommandés parce que :

- L'indicateur de risque des produits d'investissement recommandés est cohérent avec la tolérance aux risques du client parce que :

- Le client possède l'expérience et les connaissances pour comprendre les risques inhérents aux solutions d'investissement recommandés parce que :

- La liste de tous les contrats accessibles par le biais de PROXIMA PATRIMOINE et leur analyse comparative est à votre disposition sur simple demande.

- **Synthèse dans votre cas :**

	Rappel informations clients et analyse réalisées par le conseiller	En adéquation
Objectifs		
Durée d'investissement		
Expérience et connaissance client		

Attitude à l'égard du risque et capacité à subir des pertes		
---	--	--

3 – INFORMATIONS JURIDIQUES ET FISCALES

- **Conditions de disponibilité de l'épargne**

- **Rédaction de la clause bénéficiaire**

Les termes employés dans la clause bénéficiaire conditionnent la manière dont le capital sera attribué au(x) bénéficiaire(s) désigné(s). Vous devez donc faire en sorte qu'ils puissent être **identifiés ou identifiables**.

Vous pouvez rédiger une clause bénéficiaire si la clause type ne vous convient pas :

- Désignez vos bénéficiaires sans ambiguïté, sans oublier les enfants à naître. Si un bénéficiaire ne fait pas partie de votre famille, indiquez ses nom et prénoms, adresse, date et lieu de naissance. Si un bénéficiaire venait à disparaître, vous pouvez prévoir que ses propres enfants se partagent ses capitaux décès en ajoutant la mention « vivant ou représenté ».
- Choisissez plusieurs rangs de bénéficiaires et terminez votre clause par la mention « à défaut mes héritiers », sinon votre contrat fera partie de votre succession et ne profitera pas du régime fiscal privilégié de l'assurance-vie. Chaque rang de bénéficiaire peut comporter plusieurs personnes qui, à défaut de mention contraire, se partageront les capitaux par parts égales.
- La qualité de bénéficiaire du contrat est appréciée au jour du décès de l'assuré, vous pouvez donc être amené à modifier ultérieurement la rédaction de la clause, notamment en cas de changement de situation familiale.

Il n'est pas possible de désigner comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance :

- Les membres de professions médicales qui ont soigné le souscripteur dans le cadre de la maladie à l'origine de son décès (médecins, pharmaciens, auxiliaires médicaux etc.) ;
- Les mandataires judiciaires à la protection des majeurs comme les tuteurs ou curateurs sauf lorsque ces derniers ont un lien de parenté avec le souscripteur comme le prévoit l'article L.132-4-1 du code des assurances. Pour éviter tout conflit d'intérêt il est recommandé de nommer un mandataire ad hoc afin d'éviter que la désignation du bénéficiaire soit annulée sur le fondement d'un vice du consentement ;
- Les ministres du culte ;
- Les animaux de compagnie, la loi française ne reconnaissant pas de personnalité juridique à l'animal, celui-ci ne détient pas la capacité juridique de recevoir.

Dans votre cas, nous vous conseillons :

- **Fiscalité du contrat plan d'épargne retraite**

Dans votre cas, nous vous conseillons le cadre fiscal et patrimonial de l'épargne retraite conformément à la synthèse qui vous a été remise préalablement.

4 - FRAIS ET RÉTROCESSIONS

Les frais des produits d'assurance proposés sont indiqués dans le document d'informations clés (DIC) et dans le tableau présentant les coûts et frais des unités de compte qui vous sont remis avec cette déclaration d'adéquation.

Sur la base de ce contrat et sur la base de notre activité réelle selon le bilan comptable 2022, nous vous précisons que nous travaillons uniquement sur la base de rétrocessions provenant des compagnies.

A titre d'exemple, pour un investissement de 100 000 € :

	En euros	En %
Frais d'entrée		
(Formation – Ecoute de vos besoins - Recherche - Conception - Sélection - Rédaction - Mise en œuvre de votre solution et contrôle de l'adéquation)	780	0,78
Frais de gestion		
Assureur (conception et gestion de l'offre de contrat)	1 000	1,00
Société de gestion (gestion financière)	1 790	1,79
Total	2 790	2,79
Dont rétrocession conseiller (suivi régulier et vérification de l'adéquation)	930	0,93
Coûts et frais totaux première année	3 570	3,57
Coûts et frais totaux années suivantes	2 790	2,79

Une estimation raisonnable des coûts et frais vous sera fourni avant la réalisation de l'investissement.

5 - SUIVI DE L'ADEQUATION DE NOTRE PRECONISATION

Nous vous informons qu'il vous sera remis régulièrement, l'évaluation de l'adéquation des produits d'investissements recommandés à vos exigences et besoins : Trimestrielle

6 - CONCLUSION

Cette recommandation personnalisée a été établie à partir des éléments que vous nous avez communiqués.

Pendant la durée du contrat, vous vous engagez à porter à notre connaissance les faits importants ou exceptionnels susceptibles de modifier votre situation patrimoniale.

Nous vous remercions de votre confiance et nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

Fait le :à : en deux exemplaires originaux

Signature du client précédée du nom et prénom

PROXIMA PATRIMOINE

CIF / IAS / IOBSP / Agent Immobilier

Numéro ORIAS : 07001926

Signature du Conseiller

SARL au capital de 276 631 €uros - RCS Laval 439 614 017 – APE 6622Z

Siège social au 16 rue Saint Célerin, 53200 Château-Gontier - Tél : 02 43 70 18 88

Proxima Patrimoine est immatriculé au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance sous le numéro ORIAS 07 001 926 (qui peut être consulté sur le site www.orias.fr) en qualité de conseiller en investissements financiers (CIF) adhérent de la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine,

Association agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF), courtier en assurance et courtier en opérations de banque et en services de paiement,

Titulaire de la carte professionnelle n° 5301 2017 000 020 335, délivrée par la CCI de LAVAL et permettant l'exercice de l'activité de transaction sur immeubles et fonds de commerce.

Garantie financière de la compagnie MMA IARD Assurances Mutuelles, 14 boulevard Marie et Alexandre Oyon - 72030 Le Mans cedex 9.

Non détention de fonds, effets ou valeurs pour compte de tiers.

Titulaire de la certification de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) FINANCE DURABLE 2022

SUIVI - BILAN ANNUEL – VÉRIFICATION DE L'ADÉQUATION DE TOUS LES INVESTISSEMENTS

NOM : DATE :
PRÉNOM :

ÉTAPES	COMMENTAIRES
1 – Présentation de l'activité - Carte d'Identité Professionnelle - Statuts et Formations Réglementaires - Investissements Durables	Remise par mail 01.2020, le 14/01/2021, le 03/02/2022 et le 26/01/2023 Inchangé - à jour : obtention de la Certification AMF Finance-Durable Souhaitez-vous investir : OUI - NON Proportion de vos investissements : % ou € Thématiques :
2 – Actualisation de la situation - patrimoniale (dont trésorerie bancaire) - des objectifs - du profil de risque général recherché	
3 – Bilan financier des investissements (Volatilité : risque/rendement) - Analyse - Synthèse	- Article 9 : % - Article 8 : % Total : % - Remise : - Volatilité : - % / + % - Profil :
4 – Vérification de l'adéquation Entre le profil de risque et les investissements réalisés	
5 – Conseils – Préconisations	- - -

Signature Conseiller

Signature(s) Client(s)

NB : Une copie de tous ces éléments vous sera remise par voie numérique.

RECUEIL DE VOS PREFERENCES EN MATIERE D'INVESTISSEMENT DURABLE

NOM : DATE :
PRÉNOM :

Souhaitez-vous investir en matière d'Investissement Durable ?
Dans quelles proportions en pourcentage (0-25-50-75-100%)

OUI - NON

Quels objectifs de Développement Durable souhaitez-vous privilégier ? (ONU 2015)

Merci de surligner vos priorités (7).

- 1 – Pas de pauvreté
- 2 – Faim « zéro »
- 3 – Bonne santé et bien-être
- 4 – Education de qualité
- 5 – Egalité entre les sexes
- 6 – Eau propre et assainissement
- 7 – Energie propre et d'un coût abordable
- 8 – Travail décent et croissance économique
- 9 – Industrie, innovation et infrastructure

- 10 – Inégalités réduites
- 11 – Villes et communautés durables : Éco Locale
- 12 – Consommation et production responsables
- 13 – Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques
- 14 – Vie aquatique (biodiversité)
- 15 – Vie terrestre (biodiversité)
- 16 – Paix, justice et institutions efficaces
- 17 – Partenariats pour la réalisation des objectifs : Économie Circulaire

Souhaitez-vous des fonds (Europe 2017) :

- SFDR 9 (A) : Fonds à impact écologique et énergétique réel important
- SFDR 8 (B) : Fonds qui promeuvent les objectifs de Développement Durable
- Pourcentage des fonds orientés Développement Durable actuellement détenus

OUI - NON
OUI - NON
%

Exclusions :

Merci de rayer ce que vous ne souhaitez pas.

- Huile de palme
- Tabac
- OGM
- Armes
- Addiction aux jeux
- Pesticides
- Exploitation humaine
- Co2 - Pollution

Merci d'ajouter vos autres demandes et précisions.

BILAN - Thématiques déjà soutenues :

Signature Conseiller

Signature(s) Client(s)

NB : Une copie de tous ces éléments vous sera remise par voie numérique.