

Intermédiation en assurance

Définition des besoins et objectifs

SPECIMEN

I - Informations sur l'intermédiaire (à remplir par la société de courtage)

Société :

Nom : Prénom :

Code Partenaire :

..... (société), qui me mandate, n'est pas soumise à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, mais travaille avec les entreprises d'assurance suivantes : GENERALI PATRIMOINE / ACMN VIE / LA MONDIALE PARTENAIRE / AXA / LA PERENNITE / LES MUTUELLES DU MANS ASSURANCES

II - Informations relatives au client

1) Votre situation familiale

Nom : Prénom :

Adresse :

Date et lieu de naissance : le à

N° de téléphone : Fixe : Port. :

E-mail :

Vous êtes :

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Marié(e) | <input type="checkbox"/> Célibataire |
| <input type="checkbox"/> Pacsé(e) | <input type="checkbox"/> Divorcé(e) |
| <input type="checkbox"/> Vie maritale | <input type="checkbox"/> Veuf(ve) |

Votre conjoint ou partenaire d'un Pacs :

Nom : Prénom :

Adresse :

Date et lieu de naissance : le à

Votre régime matrimonial :

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Communauté légale | <input type="checkbox"/> Séparation de biens |
| <input type="checkbox"/> Communauté universelle | <input type="checkbox"/> Participation aux acquêts |

Avez-vous des enfants ?

Oui Non

Date de naissance (jj/mm/aa)

1. / /

2. / /

3. / /

4. / /

Avez-vous des petits-enfants ?

Oui, combien ?..... Non

Observations particulières :

.....
.....
.....

2) Votre situation professionnelle

Vous

<input type="checkbox"/>	Salarié
<input type="checkbox"/>	Fonctionnaire
<input type="checkbox"/>	Profession libérale
<input type="checkbox"/>	Commerçant / Artisan
<input type="checkbox"/>	Exploitant agricole
<input type="checkbox"/>	Cadre dirigeant
<input type="checkbox"/>	Chef d'entreprise
<input type="checkbox"/>	Retraité
<input type="checkbox"/>	Sans activité
<input type="checkbox"/>	Autres

Votre conjoint ou partenaire

<input type="checkbox"/>	Salarié
<input type="checkbox"/>	Fonctionnaire
<input type="checkbox"/>	Profession libérale
<input type="checkbox"/>	Commerçant / Artisan
<input type="checkbox"/>	Exploitant agricole
<input type="checkbox"/>	Cadre dirigeant
<input type="checkbox"/>	Chef d'entreprise
<input type="checkbox"/>	Retraité
<input type="checkbox"/>	Sans activité
<input type="checkbox"/>	Autres

Depuis combien de temps ?

Observations particulières :

.....

3) Votre situation patrimoniale

Avez-vous un (ou plusieurs) contrat(s) d'assurance-vie ? Oui Non

Pour quel(s) montant(s) ? (1) ; (2) ; (3)

Souscrit(s) le (jj/mm/aa)/...../..... ;/...../..... ;/...../.....

Tous contrats confondus : Part en euros (%) : Part en UC (%) :

Quelle option fiscale ?

PEP DSK/NSK PERP Aucune

Avez-vous un (ou plusieurs) contrat(s) de capitalisation ? Oui Non

Pour quel(s) montant(s) ? (1) ; (2) ; (3)

Souscrit(s) le (jj/mm/aa)/...../..... ;/...../..... ;/...../.....

Tous contrats confondus : Part en euros (%) : Part en UC (%) :

Option fiscale PEA ? Oui Non

Pour quel montant ?

Souscrit(s) le (jj/mm/aa)/...../.....

Votre connaissance des marchés financiers, d'une façon générale, est :

faible moyenne bonne

A combien estimez-vous votre patrimoine global ? euros

Composition de votre patrimoine (en valeur ou en % du patrimoine global) :

• Immobilier

.....

• Assurance-vie

.....

• Comptes titres

.....

• Autres

.....

Les revenus du foyer :

Montant du revenu annuel perçu par votre foyer : euros

Etes-vous imposable ?

- Oui Non

Etes-vous soumis à l'ISF ?

- Oui Non

Observations particulières :

.....
.....
.....

III - Exigences et besoins du client

Vos besoins (plusieurs possibles) :

- vous assurer des revenus par le biais de rachats partiels
 vous assurer des revenus par le versement d'une rente viagère ou temporaire.
 vous protéger contre l'incapacité, l'invalidité, la maladie et le risque de chômage
 transmettre un capital à vos proches en cas de décès
 constituer progressivement un capital à horizon de
 valoriser et conserver disponible un capital sur le court terme
 valoriser un capital sur le long terme
 vous constituer un complément de retraite à horizon de
 utiliser le contrat d'assurance-vie comme instrument de garantie
 accéder aux marchés financiers dans un cadre fiscal privilégié

Vos exigences :

- une rentabilité modérée en contrepartie d'un risque minimal
 des performances avec un niveau de risque mesuré
 des performances avec une exposition élevée au risque
 une gestion administrative de qualité
 une gestion financière de qualité (encours sur le fonds général/perspectives de performance)
 une compagnie solvable

IV - Conclusions

Compte tenu de vos situations familiale, professionnelle et patrimoniale, et de vos besoins et exigences précisées ci-avant, la souscription/adhésion du contrat d'assurance vie ou de capitalisation (nom du contrat + principales caractéristiques):

.....
de la société ou les modifications envisagées sur lesdits contrats, constituent une solution pertinente au regard de votre situation et des besoins que vous avez exprimés.

Fait en deux exemplaires, à, le

Pour la société de courtage

Signature du client