

CONSEILIA

LE CONSEIL AUX LIBÉRAUX

DOCUMENT PRÉCONTRACTUEL — DEVOIR DE CONSEIL

Fiche de recueil des besoins et exigences

Cabinet Conseilia — conseil et courtage en assurances

Document établi en application des articles L.521-1 et suivants du Code des assurances, qui imposent au distributeur de préciser les exigences et les besoins du souscripteur éventuel, de lui fournir une information objective et compréhensible et, lorsqu'un conseil est délivré, de motiver le caractère approprié de la solution recommandée.

Il est renseigné lors de l'entretien, conjointement par le client et le mandataire du cabinet, puis signé par les deux parties. Il constitue la trace écrite du recueil du besoin et le support de la préconisation.

Les informations recueillies sont strictement nécessaires à l'étude. Les données médicales éventuelles relèvent du questionnaire de santé de l'assureur et ne sont pas collectées ici.

CONSEILIA — SASU au capital de 1 000 € · RCS Lille Métropole n° 828 886 986

Siège social : 34 place du Général de Gaulle, Bureau 3 — 59800 Lille · Bureau : Paris 12^e

ORIAS n° 17003109 — Courtier d'assurance ou de réassurance (COA) · Membre de l'association ENDYA

09 80 80 44 89 · contact@conseilia.pro · www.conseilia.pro

SECTION 1

Identification du client et cadre de l'entretien

Nom et prénom _____

Date de naissance _____ Lieu _____ Nationalité _____

Adresse _____

Code postal _____ Ville _____ Téléphone _____

Courriel _____ Date de l'entretien _____

Conseiller / mandataire (MIA) _____ Lieu de l'entretien _____

Situation familiale

☐ Célibataire ☐ Marié(e) ☐ Pacsé(e) ☐ Concubinage ☐ Divorcé(e) ☐ Veuf(ve)

Régime matrimonial _____ Nombre d'enfants à charge _____ Âges _____

Personnes à charge autres qu'enfants _____

Mode de commercialisation

☐ Rendez-vous physique ☐ Visioconférence ☐ Téléphone ☐ Vente à distance

En cas de vente à distance, l'information précontractuelle et le droit de renonciation applicables doivent être rappelés au client et tracés.

SECTION 2

Situation professionnelle, sociale et fiscale

Activité exercée

Profession _____ Depuis (année) _____

Structure d'exercice _____ Forme juridique _____

Adresse d'exercice _____

Ordre / organisme professionnel _____ N° d'inscription _____

Statut et régime social

☐ TNS / libéral ☐ Gérant majoritaire ☐ Assimilé salarié ☐ Salarié ☐ Retraité ☐ Autre

Caisse de retraite obligatoire (CARPIMKO, CARMF, CAVP, CNBF, CARCDSF...)

Régime de prévoyance obligatoire _____ Régime fiscal (BNC, IS...)

Revenus et charges

Revenu annuel net déclaré _____ Chiffre d'affaires / honoraires _____

Charges fixes professionnelles annuelles _____ Charges du foyer _____

Emprunts en cours (professionnels et privés)

Capacité d'épargne mensuelle estimée _____ Budget assurance envisagé _____

Les montants déclarés servent au calibrage des garanties (indemnités journalières, capitaux, frais professionnels) et à la vérification de la cohérence du contrat avec la situation réelle du client.

SECTION 3

Couvertures existantes

Inventaire des contrats en cours, y compris ceux souscrits par l'intermédiaire d'un tiers ou attachés à un emprunt.

BRANCHE	ASSUREUR / N° DE CONTRAT	GARANTIES ET MONTANTS	ÉCHÉANCE	À CONSERVER
Santé (TNS / famille)				Oui / Non
Prévoyance (IJ, invalidité, décès)				Oui / Non
Retraite (PER, Madelin)				Oui / Non
Assurance vie / capitalisation				Oui / Non
Emprunteur				Oui / Non
RC professionnelle				Oui / Non
Multirisque professionnelle				Oui / Non
Auto / MRH / protection juridique				Oui / Non
Collective (santé, prévoyance)				Oui / Non

Sinistres survenus au cours des 36 derniers mois

Résiliations par un assureur, refus ou surprimes antérieurs

SECTION 4

Exigences et besoins exprimés par le client

Le client indique les objectifs qu'il poursuit et le niveau de protection recherché. Cette section constitue le **recueil des exigences et besoins** exigé du distributeur préalablement à toute proposition.

Domaines pour lesquels une étude est demandée

- ☐ Santé TNS ☐ Prévoyance TNS ☐ Retraite / PER ☐ Assurance vie ☐ Emprunteur
- ☐ RC professionnelle ☐ Multirisque professionnelle ☐ Auto du cabinet ☐ MRH dirigeant
- ☐ Protection juridique ☐ Collective salariés ☐ Autre

Objectifs prioritaires (à classer de 1 à 5)

- ☐ Maintien du revenu en cas d'arrêt ☐ Protection de la famille en cas de décès
- ☐ Couverture des frais professionnels fixes ☐ Protection des locaux et du matériel
- ☐ Constitution d'une épargne retraite ☐ Optimisation fiscale et sociale ☐ Transmission du patrimoine
- ☐ Réduction du budget assurance à garanties équivalentes

Contraintes exprimées

Budget maximal _____ Échéance ou date d'effet souhaitée _____

Éléments à ne pas modifier (contrats, garanties, interlocuteurs)

Autres exigences exprimées par le client

SECTION 5

Éléments propres aux garanties de personnes

Prévoyance et santé

Franchise souhaitée en arrêt de travail _____ Indemnité journalière cible _____

Capital décès souhaité _____ Rente conjoint / éducation _____

Frais professionnels à couvrir (montant mensuel) _____

Postes de soins prioritaires (optique, dentaire, hospitalisation...)

☐ Exerce une activité à risque particulier ☐ Pratique un sport à risque☐ Déplacements professionnels fréquents ☐ Séjours à l'étranger

L'état de santé et les antécédents médicaux ne sont pas recueillis dans le présent document : ils relèvent du questionnaire médical de l'assureur, transmis directement à son service médical.

Épargne, retraite et assurance vie

Horizon de placement _____ Versement initial _____ Versements programmés _____

Objectif du placement (retraite, projet, transmission)

Bénéficiaires envisagés _____

Connaissance, expérience et tolérance au risque

☐ Aucune expérience des marchés ☐ Expérience limitée ☐ Bonne connaissance☐ Expérience professionnelle des marchés financiers☐ Profil prudent ☐ Profil équilibré ☐ Profil dynamique ☐ Accepte une perte en capital☐ Refuse toute perte en capital

Préférences en matière de durabilité

☐ Aucune préférence exprimée ☐ Préférence pour des supports durables ☐ Exclusion de certains secteurs

SECTION 6

Éléments propres aux risques professionnels et dommages

Nature et surface des locaux _____

Statut d'occupation _____ Nombre de salariés _____ Masse salariale _____

Valeur du matériel et des aménagements _____ Marchandises / stocks _____

Chiffre d'affaires à garantir en perte d'exploitation _____

Véhicules à assurer (modèle, usage, conducteurs) _____

Activités annexes, sous-traitance, exercice en groupe _____

☐ Alarme ☐ Télésurveillance ☐ Extincteurs ☐ Coffre-fort ☐ Matériel médical spécifique

☐ Stockage de produits réglementés

Une visite de risque sur le lieu d'exercice peut être organisée par le mandataire lorsque la nature du risque le justifie.

SECTION 7

Analyse et préconisation du cabinet

Solutions étudiées

ASSUREUR / PRODUIT	GARANTIES PRINCIPALES	COTISATION	RETENU
			Oui / Non
			Oui / Non
			Oui / Non

Solution recommandée et motivation

Alternatives écartées et raisons de l'écartement

Points d'attention signalés au client

- ☐ Délais de carence ☐ Franchises ☐ Exclusions ☐ Plafonds d'indemnisation
- ☐ Définition de l'incapacité et de l'invalidité ☐ Revalorisation ☐ Fiscalité applicable
- ☐ Modalités de résiliation

Précisions

SECTION 8

Déclarations et signatures

Le client déclare que les informations portées sur le présent document sont exactes et complètes, et reconnaît avoir été informé que toute déclaration inexacte ou toute omission peut entraîner la nullité du contrat ou la réduction des indemnités, conformément aux articles L.113-8 et L.113-9 du Code des assurances.

Il reconnaît avoir reçu la fiche d'information d'entrée en relation et les conditions générales de prestation de services du cabinet, avoir exprimé ses exigences et besoins et avoir reçu une information appropriée sur la solution proposée, ses garanties, ses exclusions et son coût.

- ☐ Le client a communiqué l'ensemble des informations demandées
- ☐ Le client a refusé de communiquer certaines informations (préciser ci-dessous)
- ☐ Le client souscrit une solution différente de la recommandation du cabinet

Précisions et réserves éventuelles _____

Lorsque le client refuse de communiquer une information nécessaire ou choisit une solution différente de celle recommandée, la mention en est portée ci-dessus : le conseil est alors délivré sur la base des seuls éléments communiqués.

Fait à _____ Le _____

Signature du client _____ Pour le cabinet CONSEILIA

Document conservé dans le dossier client et archivé dans l'outil de gestion du cabinet au titre de la traçabilité du devoir de conseil.

ANNEXE

Cadre juridique du recueil et du devoir de conseil

Le présent document est établi en application des textes suivants, rappelés au client à titre d'information :

RÉFÉRENCE	OBJET
Article L.521-1 du Code des assurances	Agir de manière honnête, impartiale et professionnelle, au mieux des intérêts du client ; communications exactes, claires et non trompeuses.
Article L.521-2 du Code des assurances	Informations préalables sur le distributeur : identité, immatriculation ORIAS, liens capitalistiques, nature de la rémunération, réclamation et médiation.
Article L.521-4 du Code des assurances	Recueil et formalisation des exigences et besoins ; information objective sur le produit ; motivation du conseil et cohérence de la solution proposée.
Articles L.522-1 à L.522-6 du Code des assurances	Produits d'investissement fondés sur l'assurance : connaissances et expérience, situation financière, capacité à subir des pertes, objectifs, tolérance au risque et préférences de durabilité ; évaluation du caractère adéquat.
Article L.112-2 du Code des assurances	Remise de la notice ou des conditions du contrat et information sur les garanties et le prix.
Règlement d'exécution (UE) 2017/1469	Document d'information normalisé sur le produit d'assurance (DIPA / IPID) pour les produits non-vie.
Règlement (UE) n° 1286/2014 (PRIIPS)	Document d'informations clés (DIC) pour les produits d'investissement fondés sur l'assurance.
Articles L.113-8 et L.113-9 du Code des assurances	Conséquences d'une fausse déclaration ou d'une omission : nullité du contrat ou réduction des indemnités.
Article L.513-3 du Code des assurances	Adhésion obligatoire à une association professionnelle agréée par l'ACPR.
Articles L.512-6 et L.512-7 du Code des assurances	Responsabilité civile professionnelle et garantie financière du courtier.
Code monétaire et financier — LCB-FT	Obligations de vigilance, identification du client et du bénéficiaire effectif, cohérence économique de l'opération.
Règlement (UE) 2016/679 (RGPD)	Traitement des données personnelles, protection renforcée des données de santé, droits du client et durées de conservation.

ANNEXE

Cadre juridique du recueil et du devoir de conseil *(suite)*

Charge de la preuve. Il appartient au distributeur de justifier de l'exécution de son devoir de conseil. Le présent document, daté et signé, est conservé dans le dossier client et archivé dans l'outil de gestion du cabinet avec l'ensemble des pièces remises.

Ce rappel est donné à titre informatif et ne se substitue pas au texte des dispositions citées, susceptibles d'évoluer.