LOMBARD
INTERNATIONAL
ASSURANCE

LIBERTE

02.01.2024

Information Produit

Assureur	Lombard International Assurance
Brève description	Contrat en unité de comptes pour les résidents fiscaux français
Durée	Vie entière
Souscripteur	Une ou plusieurs personne(s) physique(s)
Vie assurée	Une ou plusieurs personne(s) physique(s)
Bénéficiaires	Une ou plusieurs personne(s) physique(s) et/ou personne morale
Devise du contrat	EUR
Paiement de la prime	Prime unique, possibilité de versements complémentaires
Montant minimal de la prime initiale	250.000 EUR
Prime complémentaire	Possible à tout moment (après la période de renonciation) - Minimum 10.000 EUR
Rachat partiel	Possible à tout moment (après la période de renonciation) – Minimum 10.000 EUR. Des frais de sortie s'appliquent pendant les cinq premières années suivant le paiement de chaque prime.
Rachat total	Possible à tout moment (après la période de renonciation) - Des frais de sortie s'appliquent pendant les cinq premières années suivant le paiement de chaque prime
Renonciation	Le souscripteur peut renoncer au contrat pendant 30 jours calendaires révolus à compter du jour de la réception des conditions particulières. En cas d'exercice de la faculté de renonciation par le souscripteur, l'assureur lui remboursera dans les 30 jours qui suivent la réception de sa lettre recommandée avec avis de réception, l'intégralité des sommes versées dans la devise de versement.
Fonds éligibles pour le contrat	1 ou plusieurs fonds internes dédiés et/ou 1 ou plusieurs fonds externes et/ou 1 ou plusieurs fonds internes collectifs et/ou 1 ou plusieurs fonds d'assurance spécialisés
Paiement en cas de décès	Valeur du contrat (Capital Atteint) augmenté du montant de la couverture décès, déduction faite des frais et le cas échéant net de la fiscalité applicable
Couverture décès	Couverture décès : 1% du Capital Atteint dans la limite d'un maximum de 8.000 EUR
Nantissement du contrat	Nantissement possible comme garantie à une banque

Coûts du produit

Pour l'activité standard, les frais maximums applicables au contrat sont définis comme suit :

Les frais maximums ne reflètent pas nécessairement un accord de distribution spécifique.

- Frais à l'entrée et sur versement : maximum 3% (pour Lombard International Assurance et/ou le distributeur),
- Frais d'administration annuels durant la vie du contrat, déduits sur la valeur du contrat sur une base trimestrielle :
    - Frais d'administration annuels et commission d'intermédiation : maximum 2% (1% maximum pour Lombard International Assurance et 1% maximum pour le distributeur),
    - Frais de contrat : maximum 2.126 EUR (pour l'année 2024),

    Pour les contrats souscrits en 2024 - 2.126 euros, indexés à 3 % par année jusqu'en 2032, soit 2.693 euros maximum en 2032 (à compter de 2033 et jusqu'au terme du contrat, un montant fixe de 2.693 euros maximum par année).
- Frais de sortie : 1 % maximum multiplié par le nombre d'années restant à courir (au prorata du nombre de jours restant à courir au titre de l'année en cours au jour du rachat) jusqu'aux 5 ans maximum révolus de chaque versement des sommes rachetées, calculés sur le montant du rachat. Au-delà du dixième anniversaire du contrat, aucun frais de sortie n'est prélevé,
- Frais d'arbitrage : les deux premiers arbitrages par année civile sont gratuits, tout arbitrage additionnel donne lieu au prélèvement d'un frais d'arbitrage,
- Il existe également des frais de tiers, y compris, mais sans s'y limiter, les frais appliqués par la banque dépositaire, les frais du gestionnaire d'investissement, les frais du conseiller en investissement, les frais pour la réception et transmission d'ordres, et le cas échéant, des frais d'administrateur de fonds, seront prélevés sur le fonds concerné.

Pour l'activité non standard, Lombard International Assurance chargera des frais supplémentaires pour le traitement de certaines activités administratives ou pour tout cas complexe.

L'incorporation, en tant qu'Actifs Sous-Jacents, d'Actifs Non-Traditionnels sera soumise à l'accord préalable de Lombard International Assurance ainsi qu'à des frais supplémentaires, à savoir une majoration comprise entre 25% des frais d'administration avec un minimum de 750 EUR et un maximum de 100% avec un minimum de 3.000 EUR, selon l'Actif Non-Traditionnel et évalué au cas par cas par Lombard International Assurance.

Chaque distributeur doit tenir compte de ses propres coûts d'intermédiation afin de préserver une bonne performance et ne pas affecter lourdement la valeur du contrat, surtout dans les cas où le souscripteur a un profil/une stratégie défensif(ve) ou modéré(e).

Conflits d'intérêts

Pour tout ce qui concerne la promotion, l'intermédiation et la conclusion de contrats, Lombard International Assurance n'est pas en situation de conflit d'intérêts.

Néanmoins, il peut y avoir des situations occasionnelles qui pourraient présenter une situation inévitable de conflit d'intérêts. Dans ces situations, si toutes les dispositions organisationnelles et administratives qui ont été prises ne sont pas suffisantes pour garantir la prévention des risques d'atteinte aux intérêts des souscripteurs, Lombard International Assurance fournira au souscripteur concerné une description spécifique du conflit d'intérêts. Cette communication précisera la nature générale et, le cas échéant, la source de ce conflit d'intérêts, ainsi que les risques qui en découlent et les mesures prises pour atténuer ces risques. Lombard International Assurance indiquera également clairement que les dispositions organisationnelles et administratives mises en place pour prévenir ou gérer le conflit d'intérêts ne sont pas suffisantes pour garantir, avec une confiance raisonnable, que les risques d'atteinte aux intérêts du client seront évités.

Ces situations de conflit d'intérêts pourraient comprendre l'exécution d'une variété d'activités, en ce y compris (i) les activités d'investissement, désinvestissement des actifs admissibles et/ou (ii) les activités connexes telles que le dépôt ou la gestion.

Ces activités pourraient survenir, par exemple, lorsque l'émetteur des actifs éligibles, le gestionnaire d'investissement ou la banque dépositaire sont liés à Lombard International Assurance par des relations commerciales et/ou font partie du même groupe.

Lombard International Assurance a défini une procédure pour identifier, prévenir et gérer ces situations de conflit d'intérêts. En particulier, cette procédure est conçue pour :

a) Identifier les situations de conflit d'intérêts ;
b) Prévenir et gérer les conflits d'intérêts potentiels ;
c) Informer le ou les souscripteurs des situations potentielles de conflit d'intérêts qui pourraient nuire à leurs intérêts ;
d) Enregistrer les conflits d'intérêts.

Le distributeur et le souscripteur peuvent demander et obtenir de Lombard International Assurance des informations complémentaires concernant la procédure relative aux conflits d'intérêts et/ou en obtenir une copie.

Processus d'approbation des produits

Le processus d'approbation des produits demande un juste équilibre entre le contrôle, la maîtrise des détails de la documentation et la revue des risques du produit et du marché en question. Le processus se compose de plusieurs étapes, chacune comportant un ensemble d'activités et de décisions qui lui sont associées.

Création d'idées

Cette étape du processus consiste à comprendre et analyser les besoins des clients, tout en prenant en compte les aspects commerciaux et règlementaires, afin d'élaborer un concept répondant aux besoins identifiés.

Sélection d'idées

En se basant sur les informations recueillies, la compagnie décidera de poursuivre ou non le développement des idées exposées.

Planification et Due Diligence

Lorsque l'idée exposée est sélectionnée, un planning du projet sera dès lors élaboré et comportera un certain nombre d'étapes précises à franchir pour développer le produit ou le service. Ce planning sera partagé entre tous les intervenants qui devront approuver les échéances et les besoins en termes de ressources pour ce développement.

Les résultats de cette analyse préliminaire et les recommandations seront présentés au Product Oversight Committee, dont l'autorité est déléguée par le Comité Exécutif, qui sera en position de décider si le développement tel que présenté passera à l'étape suivante du développement.

Développement

Après l'accord du Product Oversight Committee pour développer le produit, l'équipe de développement du produit procédera à la phase de développement, qui comprend, mais sans s'y limiter : la mise en place des produits, les tests d'intégration du système et les mesures d'atténuation des risques sur les risques identifiés.

Dans ce cadre, le marché cible, compatible avec le produit en cours de développement sera identifié et un test du produit sera effectué.

Risques pour les souscripteurs

Lombard International Assurance est soumis à la législation luxembourgeoise gouvernant la protection des actifs assurantiels. Les actifs sous-jacents des contrats d'assurances sont séparés de l'actif et du passif propres de l'assureur et sont déposés auprès d'un établissement de crédit indépendant et soumis à l'approbation du régulateur des assurances, le Commissariat Aux Assurances. Tous ces actifs, autres que les dépôts en numéraires, doivent être enregistrés hors-bilan de l'établissement de crédit.

Dans l'éventualité peu probable de la faillite de Lombard International Assurance, les souscripteurs ont un super privilège sur la valeur des actifs sous-jacents. En outre, les souscripteurs bénéficient d'un droit de préférence, qui prime sur tout autre droit, à l'exception de ceux définis par la loi, sur les actifs de l'assureur dans le cas où le groupe distinct composé des actifs sous-jacents ne serait pas suffisant pour couvrir toutes les créances d'assurance. Le régime de protection des actifs susmentionné n'est ni un régime d'indemnisation ni un système de garantie. Le risque d'investissement dans les actifs sous-jacents, y compris la défaillance d'un émetteur d'actifs ou d'une autre contrepartie d'investissement, est supporté par le souscripteur.

Le souscripteur supporte le risque lié au rendement négatif des actifs sous-jacents des unités de compte constituées par les Fonds liés au contrat, le « Fonds ».

Les risques typiques d'investissement financier auxquels le souscripteur est exposé peuvent être résumés comme suit :

(a) Risque spécifique et risque systématique : ce risque est typique des titres de participation (par exemple les actions) dans lesquels les Fonds investissent et est lié à la variabilité de leurs prix, qui reflète à la fois les perspectives du marché concernant la performance économique de l'émetteur (risque spécifique) et les fluctuations des marchés sur lesquels les instruments sont négociés (risque générique) ;
(b) Risque de crédit : ce risque est typique des titres de créance (par exemple les obligations) dans lesquels les Fonds investissent et est lié à la possibilité que l'émetteur ne soit pas en mesure de payer les intérêts ou de rembourser le capital ; la valeur du titre, et donc du Fonds concerné, reflète ce risque en fluctuant en fonction des changements du risque de crédit de l'émetteur;
(c) Risque de taux d'intérêt : ce risque est également typique des titres de créance dans lesquels les Fonds investissent et est lié à la variabilité de leurs prix due aux fluctuations des taux d'intérêt du marché ; plus ces fluctuations durent dans le temps et plus l'impact sur les prix des titres, et donc sur les rendements sera prononcé, notamment dans le cas des titres à revenu fixe. Une hausse des taux d'intérêt du marché fera baisser le prix du titre, et donc du Fonds concerné et vice versa ;
d) Risque de contrepartie : le risque que l'émetteur ou les contreparties ne soient pas en mesure de remplir leurs obligations ;
e) Risque de liquidité : le risque que les titres dans lesquels les Fonds investissent ne soient pas facilement convertibles en espèces sans perte de valeur, le cas échéant. Cela dépend principalement des caractéristiques du marché sur lequel le titre est négocié ;
(f) Risque de change : le risque de fluctuations du taux de change de la devise du contrat, à savoir l'Euro, contre la devise du Fonds et toute autre devise dans laquelle les actifs du Fonds sont libellés ;
(g) Risque pays : risque lié aux investissements sur les marchés étrangers, en particulier sur les marchés émergents, où la situation politique et/ou économique ou la réglementation applicable du pays de l'émetteur, peuvent offrir des niveaux de garantie et de protection inférieurs pour le souscripteur ;
(h) Risque d'investissement sur instruments dérivés : ce risque est typique des instruments dérivés dans lesquels les Fonds peuvent investir et est lié à la variabilité de leurs prix en raison (i) de l'effet de levier qui leur est associé, (ii) de la solvabilité des contreparties concernées et/ou (iii) de l'illiquidité potentielle des marchés sur lesquels les Fonds sont traités (notamment pour les instruments non traités sur un marché réglementé ou "non cotés"). Lorsque des instruments dérivés sont utilisés à des fins de couverture, le risque de placement est lié à la variabilité des prix résultant d'une corrélation insuffisante avec la valeur de l'actif sous-jacent ou de la position couverte.

Client vulnérable

Le marché cible du produit peut inclure des clients vulnérables ou susceptibles de le devenir au cours de leur investissement dans le produit. Les clients vulnérables peuvent voir leur jugement et/ou leur capacité à prendre des décision affectés. Il est donc important que ces situations soient évaluées et prises en compte dans le processus de conseil, tant au moment de la vente initiale que pendant la durée du contrat.

Ces situations peuvent être plus fréquentes chez les clients présentant les caractéristiques suivantes :

- La langue du client diffère de la langue du produit ;
- Personnes âgées ;
- Mineur ;
- Dépendant (faibles compétences numériques ou pas d'accès au numérique) ;
- Incapable (sous une mesure de protection juridique, telle qu'une curatelle, tutelle, etc.).

Lombard International Assurance dispose d'une procédure pour assurer un traitement équitable et une solution adéquate pour les clients susceptibles d'avoir des besoins spécifiques. Cette procédure comprend la désignation d'un responsable interne de la vulnérabilité (« Vulnerability Champion ») qui assure la formation et la sensibilisation continues des collaborateurs et fournit un soutien spécifique en cas de besoin.

Les distributeurs qui souhaitent obtenir des informations ou un support supplémentaires pour identifier ou servir les clients vulnérables peuvent contacter Lombard International Assurance pour obtenir une assistance.

Marché cible – Produit très complexe

Type d'investisseur

Le produit est destiné aux personnes physiques, aux investisseurs particuliers et professionnels au sens de la directive 2014/65/UE. Il s'adresse aux assurés âgés de maximum 85 ans au moment de la souscription du contrat, ayant la résidence principale et habituelle en France.

Connaissances et expérience du client

Le produit s'adresse au client ayant (i) un niveau moyen de connaissance ou d'expérience en matière de produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance, des marchés financiers et des catégories d'actifs autorisés par le produit ou (ii) une expérience du secteur financier, éventuellement via le conseil d'un professionnel.

Tolérance au risque et capacité à supporter des pertes

Le produit est destiné au client qui est en mesure de supporter des pertes d'investissement. Il est en mesure d'assumer le risque lié aux fluctuations à la baisse allant d'un niveau limité à très élevé et aux pertes allant d'un niveau limité à un niveau très élevé à court et à moyen-long terme, tels que définis dans le processus d'évaluation de l'adéquation en fonction du profil marché cible.

Profil Marché Cible	**Risque**	**Volatilité**	**Rendement recherché**
1. Profil Prudent/Défensif	Limité	Faible	Conservateur
2. Profil Modéré	Modéré	Faible-Modérée	Modéré
3. Profil Equilibré	Modéré	Modérée	Modéré
4. Profil Actif	Elevé	Modérée-Elevée	Modéré-Elevé
5. Profil Agressif	Trés élevé	Elevée	Elevé

Le niveau de risque du produit est de 1 à 6 sur une échelle de 1 à 7, selon l'indicateur synthétique de risque conformément au règlement PRIIPS 1286/2014. Il indique la probabilité que le produit enregistre des pertes en raison des fluctuations des marchés ou de l'incapacité de l'assureur à payer. Le niveau de risque varie en fonction de la stratégie d'investissement associée aux supports d'investissement sous-jacents ou à l'allocation d'actifs.

Situation personnelle et financière du client

Le client cible pour ce produit dispose d'un montant minimum de 250.000 euros à investir dans le produit sans besoin prévu de liquidités à court-moyen terme, même s'il dispose d'un droit de rachat partiel ou total à tout moment (après la période de renonciation).

Objectifs et besoins du client

Le produit est destiné au client à la recherche d'un investissement à moyen ou long terme, par conséquent la durée de conservation recommandée est de 10 ans. Le type de client auquel le produit est destiné varie en fonction du profil d'investissement et de la présence éventuelle de facteurs de durabilité associés à chaque option d'investissement, à ses caractéristiques et à leurs éventuelles combinaisons. Ce produit est un produit d'investissement basé sur l'assurance-vie viager qui, en échange d'une prime initiale unique versée, procure une prestation d'assurance au décès de l'assuré concerné. Il est destiné au client qui recherche une épargne à moyen/long terme.

Objectifs d'assurance :

- Planification successorale ;
- Protection du bénéficiaire ;
- Protection réglementaire des actifs sous-jacents (« Triangle de sécurité ») ;
- Souplesse d'investissement dans le cadre du fonds d'assurance spécialisé.

Le produit peut être en mesure de répondre à une ou plusieurs des préférences en matière de durabilité exprimées par le client dans le questionnaire correspondant, en fonction des caractéristiques des options d'investissement proposées. Par conséquent, le produit ne prend en compte que les facteurs de durabilité considérés par la société de gestion et le gestionnaire d'investissement en relation avec les options d'investissement proposées de temps à autre.

Les objectifs d'investissement diffèrent en fonction des profils d'investissement du marché cible identifié :

1. **Profil prudent ou défensif :**
   Ce profil est conçu pour le client qui recherche un rendement conservateur en prenant un risque limité. L'objectif du client est une croissance progressive du capital tout en prenant des risques limités dans des conditions économiques et de marché normales. Le client accepte que des stratégies de couverture de risques seront appliquées pour réduire la volatilité du portefeuille.

   L'allocation d'actifs répondant aux besoins et objectifs de ce groupe investira principalement dans des obligations/instruments de type obligataire et des instruments du marché monétaire, avec une petite proportion d'instruments de type actions/actions représentant au maximum 10% du contrat. Aucun investissement alternatif ne sera sélectionné.

2. **Profil modéré :**
   Ce profil est conçu pour le client qui recherche une augmentation modérée du capital à moyen terme tout en prenant des risques limités dans des conditions économiques et de marché normales. Le client accepte une volatilité relativement faible du portefeuille et est prêt occasionnellement à renoncer à certaines mesures de sécurité d'investissement et à investir dans des instruments financiers plus volatils comme les actions, accepte que des stratégies de couverture de risques peuvent réduire la volatilité du portefeuille et qu'une partie de son investissement peut être placée dans des investissements alternatifs.

   L'allocation d'actifs répondant aux besoins et objectifs de ce groupe permettrait d'investir dans des instruments financiers plus volatils tels que des actions et des investissements alternatifs représentant un maximum de 30% du contrat.

3. **Profil équilibré :**
   Ce profil est conçu pour le client qui recherche une croissance modérée du capital à moyen ou long

terme par un équilibre entre sécurité et performance. Le niveau de risque est modéré. Le client accepte que des stratégies de couverture de risques peuvent réduire la volatilité du portefeuille et qu'une partie de son investissement peut être placée dans des investissements alternatifs.

L'allocation d'actifs répondant aux besoins et objectifs de ce groupe permettrait d'investir maximum 65% en actions/titres de participation et/ou investissements alternatifs. Le reste sera investi en obligations/instruments de type obligataire et/ou en instruments du marché monétaire.

4. **Profil actif :**
   Ce profil est conçu pour le client qui recherche une plus-value en capital au fil des années. Le client accepte que le capital investi peut fluctuer et que la volatilité du portefeuille inclut le risque de pertes considérables. Le niveau de risque du client est élevé. Le client accepte que des stratégies de couverture de risques peuvent réduire la volatilité du portefeuille et qu'une partie de son investissement peut être placée dans des investissements alternatifs.

   L'allocation d'actifs répondant aux besoins et objectifs de ce groupe permettrait d'investir en actions/placements de type actions et en placements alternatifs jusqu'à 80% du contrat.

5. **Profil agressif :**
   Ce profil est conçu pour le client qui recherche une performance élevée à long terme et est prêt à prendre un risque substantiel en échange. Le client accepte que la volatilité de son portefeuille soit élevée. Le niveau de risque du client est très élevé. Le client accepte que des stratégies de couverture de risques peuvent réduire la volatilité du portefeuille. Le client accepte qu'une partie de son investissement peut être placée dans des investissements alternatifs.

   L'allocation d'actifs répondant aux besoins et objectifs de ce groupe permettrait d'investir 100% du contrat dans des actions/placements de type actions et en placements alternatifs.

Chaque distributeur doit s'assurer que le profil client corresponde à la stratégie d'investissement du client (ce terme inclut l'allocation des fonds externes sélectionnés, la stratégie d'investissement d'un fonds interne collectif ou dédié et/ou l'allocation des actifs d'un fonds d'assurance spécialisé).

Stratégie de distribution

Le produit est distribué par le biais des canaux de distribution suivants : courtiers, agents liés ou directement par des employés de Lombard International Assurance.

L'évaluation de l'adéquation, incluant les préférences d'un client en matière de durabilité, est obligatoire lorsque le produit, compte tenu de sa complexité, est conseillé à un client. L'assureur ne propose pas ses produits sans conseil. Avant de fournir des conseils aux clients, le distributeur doit obtenir du client des informations pertinentes concernant sa situation financière personnelle, ses exigences, ses besoins et ses objectifs afin de fournir des conseils appropriés.

Les exigences du client, établies à partir de sa situation financière, son horizon d'investissement, son objectif d'investissement ainsi que ses connaissances et son expérience en matière d'investissements financiers déterminent son profil d'investissement. Le distributeur doit les recueillir préalablement à la

souscription du contrat ou lors de tout évènement qui pourrait avoir un impact sur son profil d'investissement.

Le distributeur doit informer le client si une évaluation périodique de l'adéquation est recommandée et convenir comment elle devra être effectuée. Lorsque le distributeur et le client ont convenu que le service sera effectué régulièrement, l'évaluation de l'adéquation doit être revue au moins une fois par an. L'assureur ne fournit pas actuellement d'évaluations périodiques de manière systématique. Toutefois, lorsque le contrat est distribué directement par les employés de l'assureur, des évaluations complémentaires de l'adéquation peuvent être effectuées à la demande du client et/ou à l'occasion de certaines transactions.

Marché cible négatif

A noter que ce produit ne convient pas aux clients qui recherchent un produit à rendement garanti ou un produit à capital garanti, ou aux clients qui ne sont pas en mesure de supporter des pertes, mêmes minimes, ou aux clients personnes morales.