



# Modul'Info Solutions In Fine

Février 2006

## Accueil

Le Service Marketing et Développement du pôle Produits Bancassurance du Groupe Omnium Finance est heureux de vous accueillir dans ce Modul'Info interactif.

Tout comme vos espaces PI@net organisés en 4 modules pour faciliter vos recherches, cette présentation est conçue en entonnoir :



*La partie « marché » : c'est un accès aux principaux chiffres*



*La partie « technique » : vous retrouverez les caractéristiques techniques primordiales du montage In Fine*



*La partie « commerciale » : vous rentrez dans les atouts et les éléments de notre solution clé en main*



*La partie « gestion » : pour tout savoir sur la manière de réaliser un montage In Fine*

Pour démarrer, cliquez sur le logo ci-dessus du chapitre de votre choix. Vous retrouverez en début de chaque chapitre un sommaire interactif pour accéder directement aux points traités. Vous pourrez également revenir à tout moment en tête de chapitre en cliquant sur son logo.

Nous vous souhaitons une excellente découverte de ce Modul'Info.



# Modul' Marché

- Les chiffres clés : côté Groupe
- Les chiffres clés : côté Partenaire
- Le marché





## Le montage In Fine au sein du pôle Bancassurance



	Exercice 03-04 V.A. Acté	Exercice 04-05 V.A. Acté	Exercice 04-05 V.A. En Cours	
<b>In Fine / Amortissable</b>	<b>12 %</b>	<b>15 %</b>	<b>15 %</b>	<b>↗</b>
 <b>CRÉDIT FONCIER</b> <small>&gt; Foncièrement différent.</small>	<b>29 %</b>	<b>32 %</b>	<b>44 %</b>	<b>↗</b>
<b>Entenial</b> 	<b>31 %</b>	<b>30 %</b>	<b>24 %</b>	<b>↘</b>
 GE Money Bank	<b>1 %</b>	<b>2 %</b>	<b>7 %</b>	<b>↗</b>
<b>Banques non partenaires</b>	<b>39 %</b>	<b>35 %</b>	<b>25 %</b>	<b>↘</b>

En 2004, le pôle Produits Bancassurance lance le package In Fine.  
 En 2005, le Crédit Foncier absorbe Entenial.

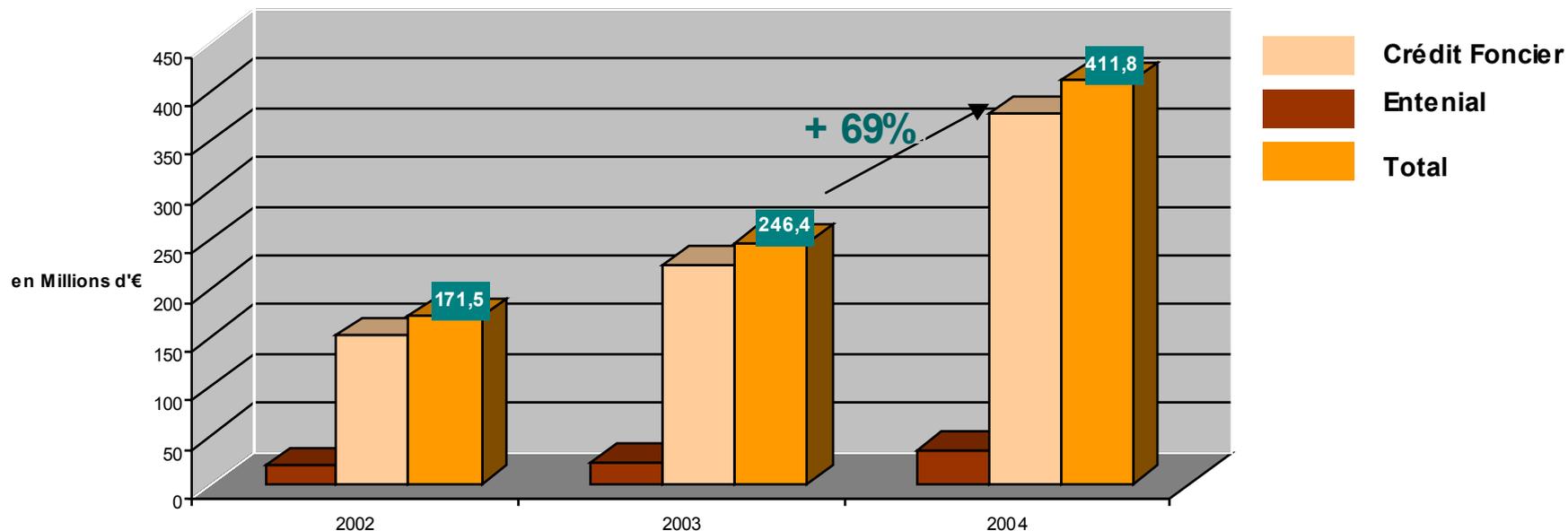




## Le Crédit Foncier, partenaire historique

Une production de crédit en très forte hausse :

Production OMNIUM CREDIT FONCIER de 2002 à 2004





## Le Crédit Foncier, partenaire historique

Une production assurance-vie avec Cristalliance In Fine en devenir :

	2004	2005	Encours
Contrats	43	61	104
Primes	294 K€	1.925 K€	2.161 K€





## Le Crédit Foncier, partenaire historique

### Profil de l'investisseur :

#### Age moyen

Locatif CFF	45 ans
marché	40 ans

#### Revenu moyen mensuel

Locatif CFF	5.800 €
> de 16% au marché	5.000 €

### Profil du prêt :

#### Montant moyen

Locatif CFF	135 K€
> de 61% au marché	118 K€

#### Durée moyenne

Locatif CFF	19 ans
marché	12 ans

#### Taux

Taux révisable	81 %
marché	23 %





## **Analyse du marché par les spécialistes du Crédit Foncier**

### **Bilan premier trimestre 2005 :**

- **Un marché du neuf toujours dynamique : + 26,1 %**
- **Un ralentissement sur le marché de l'ancien : + 1,2 %**
- **Un marché toujours alimenté par un effet taux et l'allongement des durées**
- **Un marché des crédits en hausse de + 10,8 % sur un an**

### **Année 2005 :**

- **Une poursuite de la hausse des crédits**
- **Une transformation de la demande dans l'ancien : recul de la primo-accession et éviction des ménages modestes. La part de marché des ménages de + 4 SMIC s'accroît.**

### **Prévisions 2006 :**

- **Légère inflexion due à une remontée des taux (4,6 % en moyenne).**
- **Des interrogations sur la pérennité du dispositif Robien.**



# Modul' Technique

**Le montage In Fine, une question de stratégie :**

- L'optimisation fiscale
- L'intérêt financier
- La stratégie patrimoniale



## Le montage In Fine : pour une recommandation globale

>> Quand on est contre le montage In Fine, on a en général 3 objections :

- . le barème est **plus cher** qu'en amortissable ;
- . les intérêts d'emprunt peuvent représenter **le double de l'amortissable** ;
- . la rentabilité dépend de **3 inconnues** : la valorisation de l'immo., la variation des taux d'intérêt et la rentabilité du placement !

>> L'objectif de cette présentation est d'identifier les cas où l'In Fine est incontournable, d'une part & de savoir ensuite exploiter au mieux les atouts de chaque produit.

>> Pour faire simple, nous allons suivre les 3 axes clés du montage In Fine, tel que vous les retrouvez dans votre Kit Produit : l'optimisation fiscale, l'intérêt financier et la stratégie patrimoniale.





# UNE QUESTION DE STRATÉGIES

Optimisation, alternatives et bon sens

**Participation de l'Etat**  
L'Etat contribue au financement de votre bien immobilier. En coup de pouce pour réduire la pénurie de logements.

**Prêt classique ou Prêt "In Fine" ?**

■ Capital (non déductible) ■ Intérêts (déductibles)

Les intérêts du prêt sont déductibles de votre impôt sur le revenu.

**Optimisation fiscale assurance-vie**

Depuis la 5<sup>ème</sup> année, l'ensemble des avantages fiscaux de l'assurance-vie vous est ouvert immédiatement.

- ... Fiscalité directe (déduction de l'amortissement)
- ... Fiscalité indirecte (T.V.A.)
- ... Fiscalité différée (report de l'amortissement)

- ... Mensualité réduite (mais penser à rembourser « à la fin » !)
- ... Optimisation des déficits (charges financières)
- ... Efficacité pendant toute la durée du montage



**+ d'intérêts d'emprunt**

**=**

**- de revenu global imposable**

**OPTIMISATION  
FISCALE**



**>> 1. En terme d'optimisation fiscale, citons...**

. D'abord, l'incitation de l'Etat, à travers une économie d'impôt, directe, indirecte ou différé selon le cadre fiscal choisi ;

. Ensuite, le principe du déficit foncier qui est dopé par le crédit In Fine,

- mensualités réduites (Du 25 ans + ass. vie à l'In Fine 15 ans) ;

- optimisation des déficits ;

- efficacité maintenue dans la durée.

. Enfin, le couplage avec les avantages de l'assurance vie qui est « mûre » après 8 ans en terme de fiscalité sur la plus value. Le crédit étant généralement assis sur 15 ans, les fiscalités se marient parfaitement.



## L'In Fine adapté au Robien... et aux autres cadres fiscaux !

TMI	Robien	Girardin	L.M.N.P
6,83%			**
19,14%	*		***
28,26%	**	*	***
37,38%	***	**	***
42,62%	***	***	***
48,09%	***	***	***

\* peu adapté  
\*\* adapté  
\*\*\* très adapté

TMI	Financement In Fine		
6,83%			
19,14%			
28,26%	*	***	***
37,38%	***	***	***
42,62%	***	***	***
48,09%	***	***	***

La diversification immobilière nous permet d'explorer de nouvelles Loi de Défiscalisation pour lesquelles les montages In Fine peuvent également être appropriés.





## Panorama des conditions de financement par cadre fiscal

Conditions de financement		Cadre fiscal				
		Robien	LMNP	LMP	Girardin	ZRR
Revenu net minimum	Crédit Foncier	- 30 K€ si propriétaire résidence principale ou si patrimoine net égal à au moins 1 an de revenus - Autres cas : minimum 40 K€			- 55 K€ si investisseur propriétaire de sa résidence principale à 100 %	Idem Robien / LMNP / LMP
	GE Money Bank	Aucun. Selon dossier.		Revenu net fiscal > 120 K€ ET patrimoine net > montant du prêt	Idem Robien / LMNP	
	Invest Immo	Aucun. Selon dossier.		80 K€ Patrimoine net doit être au moins égal à 50 % de l'investissement.	60 K€ Patrimoine net en métropole doit être au moins égal à 50 % de l'investissement.	Idem Robien / LMNP
Taux d'endettement maximum	Crédit Foncier	- 30 % en intégrant les loyers d'opération en cours (valorisés à 85 % de leur montant) - ET 40 % sans compter les loyers de l'opération en cours				
	GE Money Bank	40 % Revenus = salaires et allocations, plus 80% des revenus locatifs (si garantie locative)		Aucun. Selon dossier.	Idem Robien / LMNP	
	Invest Immo	36%		33%		36%
Ratio d'épargne financière	Crédit Foncier	- Supérieur ou égal à 20 % du montant du prêt - Ou égal à au moins 1 an de revenus - Ou investisseur propriétaire de sa résidence principale à 100 %				
	GE Money Bank	Aucun. Selon dossier.				
	Invest Immo	Epargne au moins égale à 15 K€ si n'est pas propriétaire de sa résidence principale.		Non demandé.		Idem Robien / LMNP
Disponible pour vivre	Invest Immo	- 1 500 € par mois pour une personne seule - 2 500 € par mois pour 3 personnes dans le foyer - plus 500 € par personne à charge		Non demandé.		Idem Robien / LMNP





## Panorama des conditions de financement par cadre fiscal

Conditions de financement		Cadre fiscal				
		Robien	LMNP	LMP	Girardin	ZRR
Garantie exigée	Crédit Foncier	Hypothèque du bien financé			Hypothèque du bien financé + pour <b>résidents DOM</b> : garantie hypothécaire d'un bien situé en métropole ou contrat d'assurance-vie en fonds € d'une même valeur que le prêt	Idem Robien / LMNP / LMP
	GE Money Bank	Hypothèque du bien financé ou caution SACCEF	Caution SACCEF obligatoire		Idem Robien	
TVA	Crédit Foncier		Reversée <b>intégralement</b> sur le contrat d'assurance vie ou en remboursement anticipé du prêt			Idem LMNP / LMP
	GE Money Bank		Reversée <b>intégralement</b> sur le contrat d'assurance vie			Idem LMNP / LMP
	Invest Immo		Reversée <b>intégralement</b> sur le contrat d'assurance vie			Idem LMNP / LMP
In Fine : adossement minimum	Crédit Foncier	0% sur Crisalliance In Fine ou 20% sur autres contrats			0% sur Crisalliance In Fine uniquement si prêt inférieur à 250 K€ ou 20%	Idem Robien / LMNP / LMP
	GE Money Bank	20%	25%		20%	
	Invest Immo	10%			20%	10%

Ces informations sont valables à la date du 15 novembre 2005.

Chaque programme immobilier fait l'objet d'un référencement préalable auprès des partenaires pouvant donner lieu à des conditions spécifiques.

Retrouvez tous les détails des conditions de financement et d'adossesment de chacun de vos partenaires dans les fiches dédiées et sur :  
 Planet > Rubrique Financement > Solutions In Fine > Financement





# UNE QUESTION DE STRATÉGIES

Optimisation, alternatives et bon sens

**Participation de l'Etat**

l'Etat contribue au financement de votre bien immobilier. Un coup de pouce pour faciliter l'acquisition de logements.

Prêt classique ou Prêt "In Fine" ?

Les intérêts du prêt sont déductibles de votre revenu de la personne.

**Optimisation fiscale couronnée**

Dès la 1<sup>ère</sup> année, l'ensemble des avantages fiscaux de l'accession en vous est déjà redistribuée !

**DES CHIFFRES ET... "L'In Fine"**

**Titre d'Etat - Prêt à la participation directe de l'investisseur après travaux & écoparc à crédit**

En fonction du pourcentage d'apport, le tableau suivant permet de comparer le prêt amortissable 20 ans et le montage "In Fine" 15 ans pour :

- les 3 tranches d'imposition les plus élevées (48,68 %, 42,62 % et 37,39 %) ;
- sans intégrer de revenus financiers (PT) supplémentaires d'une part (ligne grise) et en la intégrant d'autre part (ligne bleue)

Noter cependant que le participant de l'investisseur est toujours inclus dans le cas du montage In Fine.

Prêt Amortissable 20 ans avec rbt anticipé à 15 ans		Montage In Fine 15 ans	
Coût net de financement (cf. versé)	187 883 €	183 289 €	183 289 €
Apport minimum de contribution	2%	2%	2%
1 <sup>er</sup> Tranchement des cotisations	2%	2%	2%

TMI : 42,62 % - revenu net imposable : 111 052 €	
Revenu d'épargne net de l'opération sans PT	32 212 € 18%
Revenu financier net de l'opération sur 15 ans	62 282 € 32%
Participations imposables (sur autres PT)	16 558 € 42%

TMI : 42,62 % - revenu net imposable : 95 000 €	
Revenu d'épargne net de l'opération sans PT	32 212 € 18%
Revenu financier net de l'opération sur 15 ans	62 282 € 32%
Participations imposables (sur autres PT)	16 558 € 42%

**Titre d'Etat - Prêt à la participation directe de l'investisseur après travaux & écoparc à crédit**

En fonction du pourcentage d'apport, le tableau suivant permet de comparer le prêt amortissable 20 ans et le montage "In Fine" 15 ans pour :

- les 3 tranches d'imposition les plus élevées (48,68 %, 42,62 % et 37,39 %) ;
- sans intégrer de revenus financiers (PT) supplémentaires d'une part (ligne grise) et en la intégrant d'autre part (ligne bleue)

Noter cependant que le participant de l'investisseur est toujours inclus dans le cas du montage In Fine.

Prêt Amortissable 20 ans avec rbt anticipé à 15 ans		Montage In Fine 15 ans	
Coût net de financement (cf. versé)	187 883 €	183 289 €	183 289 €
Apport minimum de contribution	2%	2%	2%
1 <sup>er</sup> Tranchement des cotisations	2%	2%	2%

TMI : 42,62 % - revenu net imposable : 111 052 €	
Revenu d'épargne net de l'opération sans PT	32 212 € 18%
Revenu financier net de l'opération sur 15 ans	62 282 € 32%
Participations imposables (sur autres PT)	16 558 € 42%

TMI : 42,62 % - revenu net imposable : 95 000 €	
Revenu d'épargne net de l'opération sans PT	32 212 € 18%
Revenu financier net de l'opération sur 15 ans	62 282 € 32%
Participations imposables (sur autres PT)	16 558 € 42%

**OPTIMISATION FISCALE**

**INTERET FINANCIER**

**>> 2. Deuxième axe : l'intérêt financier**

Une fois que la radiographie a démontré que la situation de l'investisseur était adaptée à un montage In Fine, c'est la question de la rentabilité qui nous vient à l'esprit.

En pratique, le montage In Fine répond à la règle élémentaire de gestion : **la diversification**, « je ne mets pas tous mes œufs dans le même panier », je me constitue un patrimoine à la fois immobilier et financier.

**Sur un plan purement économique, nous allons commenter ensemble les éléments chiffrés que vous avez à disposition dans votre kit afin d'identifier les cas où l'on voit sortir clairement le gagnant du match Amortissable / In Fine.**



## Comparaison Amortissable / In Fine selon les TMI

### Sans revenus fonciers

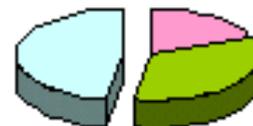
	Prêt Amortissable 20 ans avec remboursement anticipé à 15 ans		Montage In Fine 15 ans	
Coût total du financement immobilier >>	197 696 €	183 388 €	185 809 €	168 844 €
Apport bancaire (en pourcentage)	0%	30%	0%	30%

TMI : 48,09 % - revenu net imposable : 111 000 €								
Economie d'impôt sur l'opération sans RF	37 578 €	19%	33 737 €	18%	44 974 €	24%	44 974 €	27%
Revenus fonciers nets de l'opération sur 15 ans	63 000 €	32%	63 000 €	34%	63 000 €	34%	63 000 €	38%
Participation investisseur (ss autres RF)	97 118 €	49%	86 651 €	47%	77 835 €	42%	58 870 €	35%

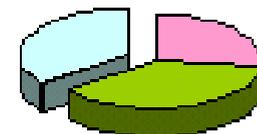
TMI : 42,62 % - revenu net imposable : 86 000 €								
Economie d'impôt sur l'opération sans RF	32 319 €	16%	28 915 €	16%	38 874 €	21%	38 874 €	23%
Revenus fonciers nets de l'opération sur 15 ans	63 000 €	32%	63 000 €	34%	63 000 €	34%	63 000 €	38%
Particip. investisseur (ss autres RF)	102 377 €	52%	91 473 €	50%	83 935 €	45%	64 970 €	39%

TMI : 37,38% - revenu net imposable 73 500 €								
Economie d'impôt sur l'opération sans RF	28 048 €	14%	25 063 €	14%	33 797 €	18%	33 797 €	20%
Revenus fonciers nets de l'opération sur 15 ans	63 000 €	32%	63 000 €	34%	63 000 €	34%	63 000 €	38%
Particip. investisseur (ss autres RF)	106 648 €	54%	95 325 €	52%	89 012 €	48%	70 047 €	42%

→ Dans le cas d'une TMI à 48,09% avec un apport de 30% et **sans revenus fonciers** préalables, le prêt amortissable porte la **participation de l'investisseur** à 86 K€, soit **47 %** du coût total...



→ Dans un montage "In Fine", sa participation tombe à 58 K€, soit **35 %** du coût total !





## Comparaison Amortissable / In Fine selon les TMI

### Avec revenus fonciers

	Prêt Amortissable 20 ans avec remboursement anticipé à 15 ans		Montage In Fine 15 ans	
Coût total du financement immobilier >>	197 696 €	183 388 €	185 809 €	168 844 €
Apport bancaire (en pourcentage)	0%	30%	0%	30%

TMI : 48,09 % - revenu net imposable : 111 000 €								
Economie d'impôt sur l'opération avec autres RF	50 804 €	26%	42 349 €	23%	69 153 €	37%	69 153 €	41%
Revenus fonciers nets de l'opération sur 15 ans	63 000 €	32%	63 000 €	34%	63 000 €	34%	63 000 €	38%
Particip. investisseur (avec autres RF)	83 892 €	42%	78 039 €	43%	53 656 €	29%	34 691 €	21%

TMI : 42,62 % - revenu net imposable : 86 000 €								
Economie d'impôt sur l'opération avec autres RF	49 228 €	25%	41 119 €	22%	67 294 €	36%	67 294 €	40%
Revenus fonciers nets de l'opération sur 15 ans	63 000 €	32%	63 000 €	34%	63 000 €	34%	63 000 €	38%
Particip. investisseur (avec autres RF)	85 468 €	43%	79 269 €	43%	55 515 €	29%	36 550 €	22%

TMI : 37,38 % - revenu net imposable 73 500 €								
Economie d'impôt sur l'opération avec autres RF	46 091 €	23%	38 428 €	21%	62 526 €	34%	62 526 €	37%
Revenus fonciers nets de l'opération sur 15 ans	63 000 €	32%	63 000 €	34%	63 000 €	34%	63 000 €	38%
Particip. investisseur (avec autres RF)	88 605 €	45%	81 960 €	45%	60 283 €	32%	41 318 €	25%

➔ Dans le cas d'une TMI à 48,09% avec un apport de 30% et **avec des revenus fonciers** préalables de 1 500 euros le prêt amortissable porte la participation de l'investisseur à 78 K€, soit **43 %** du coût total.



➔ Dans un montage "In Fine", sa participation tombe à 34 K€, soit **21 %** du coût total !





## Comparaison Amortissable / In Fine selon les TMI

### Conclusion



- ✘ Le montage "In Fine" joue essentiellement sur les tranches supérieures d'imposition.
- ✘ L'investisseur qui dispose déjà de revenus fonciers accentue l'effet de levier du montage « In Fine ».
- ✘ Le versement initial et les versements programmés sur le contrat d'assurance vie dopent la rentabilité du montage « In Fine ».





# UNE QUESTION DE STRATÉGIES

Optimisation, alternatives et bon sens

**Participation de l'Etat**

Etat contributeur ou financement de votre bien immobilier. Au coup de ciseaux pour réaliser la prise de décision.

Prêt classique ou Prêt "In Fine" ?

Prêt classique	Prêt "In Fine" ?
<p>■ Capital (non-déductible)</p>	<p>■ Intérêt (déductible)</p>

Les intérêts du prêt sont déductibles de votre revenu de revenu.

Optimisation fiscale assurance-vie

Dès la 8<sup>ème</sup> année, l'ensemble des avantages fiscaux de l'assurance-vie vous est déjà offert !

Je ne fais pas que rembourser... j'économise !



➔ **Au démarrage** : paramétrage de la durée du prêt, de l'apport, du plan de versements sur l'assurance vie, du profil de gestion....

➔ **En cours** : adaptation à l'évolution de la trésorerie

➔ **Au terme** :

**OPTION 1**

**OPTION 2**

**OPTION 3**

**OPTIMISATION FISCALE**

**INTERET FINANCIER**

**STRATEGIE PATRIMONIALE**



>> **3. Ce qui nous amène au 3<sup>ème</sup> axe du montage**, celui de la stratégie patrimoniale.

La meilleure stratégie possible, c'est de ne pas s'enfermer dans un stratégie, autrement dit d'avoir toujours le choix !

Comme on ne sait pas quel type d'actif sera gagnant dans 15 ans, l'idéal est de se donner la possibilité de décider dans 15 ans ! C'est ce que l'on peut illustrer de la manière suivante (retour au schéma).

La encore, c'est la souplesse du produit qui fait toute la différence :

- . Démarrage : durée, apport, plan de versement, profil de gestion, ...
- . Vie du prêt : transformation en prêt classique, remboursements anticipés, modulation,
- . Clôture : retraits partiels, arbitrages & options de gestion, dénouement mixte du crédit (amortissable / In Fine), ...

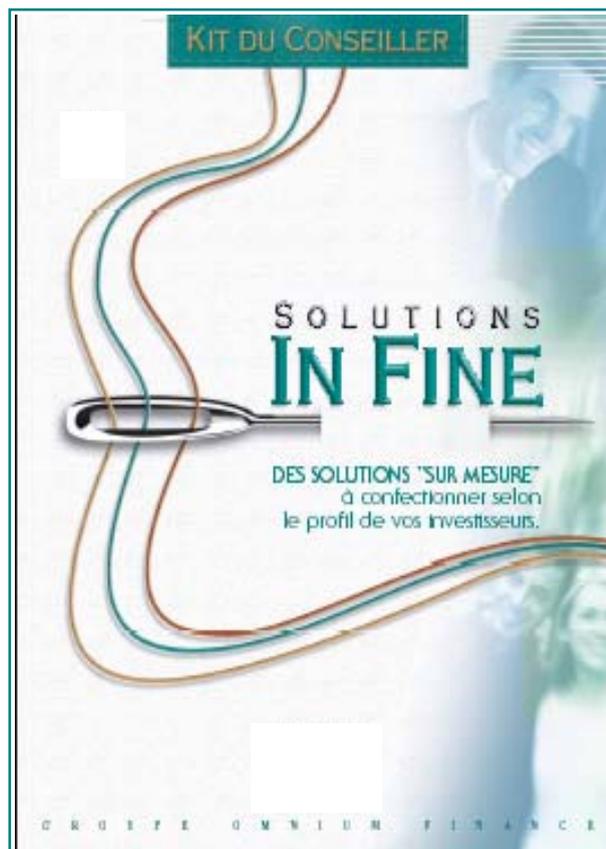
# Modul' Commercial

- Un conseil élargi
- Une large gamme de prêts In Fine
- Un placement dédié, Cristalliance In Fine





## Le package Solutions In Fine, pour un conseil élargi...



Un axe clé pour le conseiller

- ... Mode de distribution
- ... Spécialisation
- ... Expertise & simplicité

Où est l'originalité ?

- ... Procédure simplifiée
- ... Adosse ment à 0 %
- ... Offre packagée



A l'évidence, le montage In Fine constitue la pierre angulaire de votre recommandation financière, dans le sens où il met en œuvre l'ensemble de vos compétences, adossées à l'ensemble des moyens mis à votre disposition par le Groupe : **Carte de Mandataire → Indispensable !**

Et ce, au moins pour 3 raisons :

... **Le mode de distribution** : En France, les conseillers indépendants constituent la principale source de distribution de ce type de montage (compétence technique, capacité à trouver et associer les produits entre eux, commissionnement attractif) ;

... **La spécialisation** : le montage In Fine est exploité en priorité sur le marché de l'optimisation fiscale >> 5 à 10 % des financements Robien ; 30 à 50 % des LMP, Malraux ou ZRR sont réalisés en In Fine ;

... **L'état d'esprit de l'approche commerciale** : un seul interlocuteur qui est compétent sur l'ensemble de la problématique et qui apporte à la fois une **expertise à forte valeur ajoutée** et la **simplicité dans sa mise en œuvre**.

En 2004, nous avons lancé le package In Fine avec 3 axes originaux :

... **La procédure harmonisée** de prise en garantie (délégation de créance pour tous)

... Le contrat d'assurance vie **Cristalliance In Fine** (adossement à 0 %)

... Une **offre packagée** compatible avec l'ensemble de la gamme



## Le package Solutions In Fine, côté gamme de prêts

	Crédit Foncier	GE Money Bank		BNP Paribas Invest Immo	
	Facilé o In Fine	Kpito	Flexicredit	In Fine Cadence 12	In Fine Capé
<b>Durée maximum</b>	25 ans	25 ans		20 ans	15 ans
<b>Période In Fine</b>	6 à 15 ans	10, 12 ou 15 ans		20 ans	15 ans
<b>Période Amortissable</b>	10 ans	15, 13 ou 10 ans		-	-
<b>Montant minimum du prêt</b>	50 000 €	21 500 €		15 300 €	
<b>Taux</b>	Fix. ou rév. annuellement	Révisable annuellement	Révisable mensuellement	Révisable annuellement	
<b>Option Taux Fixe</b>	OUI	OUI <i>Possible uniquement en période amortissable</i>		OUI	NON
<b>Remboursement anticipé possible</b>	OUI				
<b>Sans IRA après... (prêts à taux variables)</b>	7 ans	2 ans	1 an	9 ans	
		<i>si remboursement &gt; 1500 €</i>			
<b>Adossement initial minimal</b>	20 % Dès 0 % avec Cristalliance In Fine	20 % si fonds Euros 30 % si fonds UC		20 % (10% possible selon cadre fiscal)	
<b>Versements programmés</b>	OUI obligatoires	NON		OUI obligatoires	
<b>Supports d'investissement</b>	Fonction de l'adossement	Libres		65% min en supports sécuritaires	

Ces informations sont valables à la date du 17 février 2006.

Retrouvez tous les détails de vos prêts In Fine dans les fiches produits situées sur : Planet > Rubrique Financement > Solutions In Fine > Financement > *Nom du prêt*





# L'épargne de l'investisseur prise en garantie...



### Des atouts commerciaux

- ... adossement 0%
- ... gestion centralisée
- ... barèmes bonifiés : - 0,20 %

**CRISTALLIANCE In Fine**

CONTRAT COLLECTIF D'ASSURANCE SUR LA VIE  
LIBELLÉ EN UNITÉ DE COMPTE ET/OU EN EUROS  
DEMANDE D'ADHESION

**Adhérent(e) / Assuré(e)**

Mlle  Mme  M.  Célibataire  Marié(e)  Partenaire Civil de Solidarité  Veuf (ve)  Divorcé(e)

Nom : ..... Prénoms : .....

Nom de jeune fille : .....

Née le : ..... Adresse de la résidence : ..... Code Postal : .....

**RÉPARTITION DES VERSEMENTS**

Je souhaite que mes versements soient répartis comme suit : **Prélèvement au minimum 500 € par échéance financière au par rapport au cas de versement fixe, 100 € de cas de versement programmé.**

En cas d'échec de mon contrat d'assurance vu à son prêt In Fine, cette répartition doit prendre en compte les ordres émis par l'établissement prêteur. Mon conseiller financier est en mesure de me fournir ces informations.

Option	Montant de versement (€)	Fréquence	Capital	Prélèvement
ALIANCE PRODIGE	500	12	1	1
ALIANCE SÉRIOSITÉ	500	12	1	1
ALIANCE ÉQUILIBRÉE	500	12	1	1
ALIANCE OFFICINE	500	12	1	1

100 : La part de la répartition des versements (provision + provision personnelle) est en % sur 100.

**Informations complémentaires**

Montant du prêt : .....

Je souhaite l'agence : .....

Je souhaite le manager Fonds : .....

Justificatif Foncier Assurance : .....

**Durée de l'adhésion**

Je choisis librement d'adhérer :

Dans le cadre d'un contrat :

**Statut**

Finca : .....

Mon contrat est représentatif :

Adresse : .....

Selon de : .....

Mon nom : .....

**Gabari**

En cas de décès (régime) : .....

Option : .....

**Versement**

A la signature

Je choisis tout les : .....

Les vers :

Seul le :

Prélèvement

Apprécié

Modalité

### OMNIUM FINANCEMENTS >> GAMME FACILEO (NP)

Barème bancaire en vigueur dans le cadre du dispositif Robien depuis le 01 février 2006

New Package	Durée totale du financement	Taux de départ	Modalités de remboursement	Mensualité pour 10 K € packagés	Solde du capital après	Solde du capital après	Solde du capital après	
					09 ans (3)	12 ans (3)	15 ans (3)	
<p>Prêt In Fine Taux fixe</p>	15 ans + différé total	4,45%	Si adossement sur <u>Cristalliance In Fine</u> >20%	43,69 €	108%	108%	104%	
	12 ans + différé total	4,40%		. Différé total av. livraison :	43,24 €	108%	104%	-
	10 ans + différé total	4,35%		36 mois max.	42,78 €	107%	-	-
	08 ans + différé total	4,35%			42,78 €	-	-	-
	15 ans + différé total	4,65%	Si adossement <u>HORS</u> Cristalliance In Fine > 20 %	45,52 €	108%	108%	105%	
	12 ans + différé total	4,60%		. La mensualité pour 10 K€ tient compte d'un forfait "packagé" (2)	45,07 €	108%	105%	-
	10 ans + différé total	4,55%			44,61 €	108%	-	-
	08 ans + différé total	4,55%			44,61 €	-	-	-
	De 6 à 15 ans + différé total	3,35%	Si adossement sur <u>Cristalliance In Fine</u> < 20%	33,76 €		103,35%		
	De 6 à 15 ans + différé total	3,15%	Si adossement sur <u>Cristalliance In Fine</u> >	31,98 €		103,15%		





## L'épargne de l'investisseur prise en garantie...



### En bref...

- ... 22 fonds
- ... 4 alliances optimisées
- ... 2 options d'arbitrage

**CONTRAT COLLECTIF D'ASSURANCE SUR LA VIE LIBELLÉ EN UNITÉS DE COMPTE ET/OU EN EUROS**  
**DEMANDE D'ADHESION**

**Assuré(e) / Assurés(e)**  
 Mlle  Mme  M.  Célibataire  Marié(e)  Pacs Civil de Solidarité  Veuf (ve)  Divorcé(e)  
 Nom de jeune fille : ..... Prénoms : .....

**RÉPARTITION DES VERSEMENTS**  
 je souhaite que mes versements soient répartis comme suit : **Provisoire au minimum 500 € par orientation financière ou par support en cas de versement libre, 100 € en cas de versement programmé.**  
 En cas d'annulation de mon contrat d'assurance vie à son prêt, cette répartition doit prendre en compte les ordres d'arrêt par l'établissement prêteur. Mon conseiller financier est en mesure de me fournir ces informations.

Orientation financière	Proportion	Montant (€)	Proportion	Montant (€)
ALLIANCE FONDÉE	1	1	1	1
ALLIANCE DIVERSE	1	1	1	1
ALLIANCE EQUILIBRÉE	1	1	1	1
ALLIANCE OFFENSIVE	1	1	1	1

**Options d'Arbitrages Programmés**  
 Dis 15 000 € de versement, CRISTALLANCE IN FINE vous permet de sélectionner en fonction de vos objectifs l'une des deux options d'arbitrage automatique proposées.

**Option 1 : SÉCURISATION DES PLUS-VALUES**  
 je souhaite sécuriser les plus-values générées par les supports que j'ai sélectionnés préalablement. Je choisis de les investir automatiquement vers le support de sécurisation : le Fonds en Euros de Fortior Assurance, dès qu'ils atteignent le seuil que je définis comme suit :  +5 %  +10 %  +15 %

**Option 2 : DYNAMISATION PROGRESSIVE DU CAPITAL**  
 (Je m'inscrit sur le support sécuritaire d'entrée : le Fonds en Euros de Fortior Assurance et je souhaite progressivement dynamiser ce capital en le transférant mensuellement vers les supports que je sélectionne ci-dessous.)

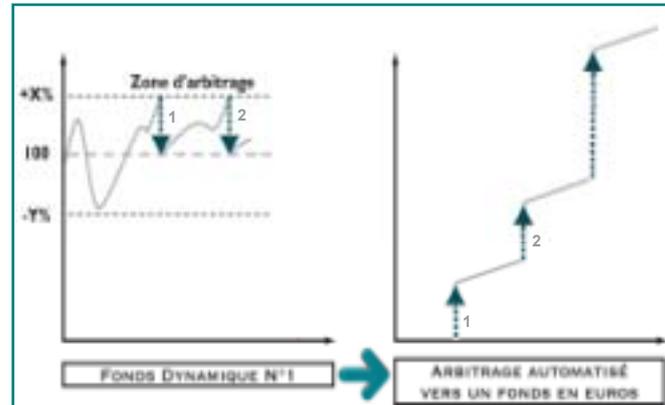
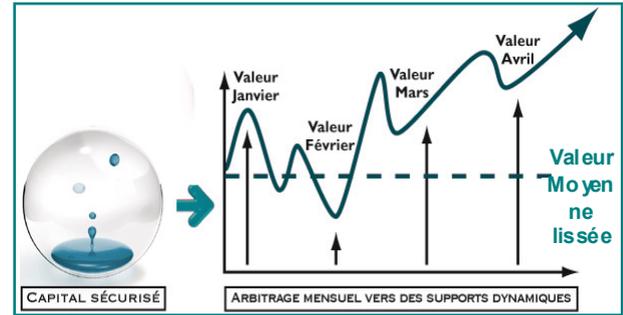
Orientation financière	Proportion	Montant (€)

**Versement**  
 A la souscription, pour un montant de : 500 euros  
 Je choisis de verser tous les  mois (min : 1) Les versements programmés

Je reconnais avoir reçu un exemplaire des Conditions Générales de CRISTALLANCE IN FINE n° CG\_10.001.0004 valant notre distribution, un modèle de lettre de souscription ainsi que l'Annexe Financière descriptive des supports financiers et en avoir pris connaissance avant de signer la présente demande d'adhésion.  
 (Je suis informé(e) des conséquences sur la déductibilité de mon contrat qu'intégrerait l'acceptation par l'(s) bénéficiaire(s) de leur désignation et déclare avoir été informé(e) que je prends à ma charge le risque de variation de cours des unités de compte liés à ces supports.)

Fait à ..... le .....  
 Signature de l'adhésif(ère) assuré(e) (préalable de la conclusion du contrat) : .....

Nom et prénom du Conseiller : .....





## La puissance d'une gamme financière



### FORMULE PREDOSEE

Alliance Offensive



Alliance Equilibrée



Alliance Défensive



Alliance Protégée



### FORMULE ENRICHIE

22 fonds

9 sociétés de gestion



**6 nouveaux fonds viennent enrichir la gamme existante :**

- ➔ 2 fonds défensifs : Carmignac Sécurité, SH Multigest Rendement,
- ➔ 2 fonds équilibrés : Carmignac Profil Réactif 50, SH Multigest Equilibre
- ➔ 2 fonds offensifs : Carmignac Profil Réactif 75, SH Multigest Réactif





# Alliances 2006 : une composition retravaillée



## FORMULE PREDOSEE

Alliance Offensive



Alliance Equilibrée



Alliance Défensive



Alliance Protégée



Hier

**INVESCO** 20 %



40 %

EDMOND DE ROTHSCHILD  
ASSET MANAGEMENT



GROUPE  
LES ROTHSCHILD

40 %

2006

**CPR** 40 %  
ASSET  
MANAGEMENT

**CARMIGNAC**  
GESTION

40 %

EDMOND DE ROTHSCHILD  
ASSET MANAGEMENT



GROUPE  
LES ROTHSCHILD

20 %





## Alliances 2006 : des performances optimisées

### Alliance Offensive 2006



Perf. nette : 18,14 % (03) / 10,6 % (04)

Carmignac Profil Réactif	75	40 %
CPR Croissance Dynamique		40 %
SH Multigest Réactif		20 %

### Alliance Equilibrée 2006



Perf. nette : 14,48 % (03) / 8,09 % (04)

Carmignac Profil Réactif	50	40 %
CPR Croissance Réactive		40 %
SH Multigest Equilibre		20 %

### Alliance Défensive 2006



Perf. nette : 7,87 % (03) / 5,12 % (04)

Carmignac Sécurité		40 %
CPR Croissance Prudente		40 %
SH Multigest Rendement		20 %

### Alliance Protégée 2006



Perf. nette : 4,38 % (03) / 4,36 % (04)

Fonds Euros		80 %
Carmignac Sécurité		20 %



FORMULE PREDOSEE





## Conditions d'investissement sur les Alliances

	Date antérieure au 1 <sup>er</sup> janvier 2006	Date postérieure au 1 <sup>er</sup> janvier 2006
Versement initial	Investi sur les Alliances d'origine.	Investi sur les Alliances 2006.
Versement complémentaire	Investi sur les Alliances d'origine.	Investi sur les Alliances 2006.
Versement programmé initial	<p>Investi sur les Alliances d'origine. Continue à s'effectuer automatiquement sur ces dernières après le 01/01/06.</p> <p>Si le client souhaite investir sur les nouvelles Alliances 2006, il devra en faire la demande via le formulaire « Demande de Versement »</p> <p>Cristalliance In Fine disponible sur Planet.</p>	<p>Investi sur les Alliances 2006.</p> <div style="text-align: center;">  </div>





### Les caractéristiques du contrat



<b>Frais sur versement</b>	> 4,80% sur chaque versement
<b>Frais de gestion</b>	> 1% de l'épargne gérée prélevé mensuellement > 1,20% de l'épargne gérée prélevé mensuellement si mise en place de l'option Sécurisation des plus-values/dynamisation de l'épargne
<b>Arbitrages</b>	> 1 % des sommes arbitrées > <b>1 arbitrage gratuit par année civile</b> > Montant minimum pouvant être arbitré : 500 euros > <b>Pas de limitation dans le nombre d'arbitrage par année civile</b>
<b>Versements</b>	> <b>Versements libres</b> : 1 500 € > <b>Versements programmés</b> : 100 €/mois – 300 €/trim. – 450 €/sem – 800 €/an > <b>Versement minimum par orientation ou par support</b> : * 100 € pour les versements programmés * 1.500 € pour les versements libres et 500 € par support
<b>Garantie Décès</b>	> <b>Garantie Décès obligatoire</b> à hauteur de 80% des versements nets investis (rachats déduits) > <b>Extension optionnelle</b> à hauteur de 100% des versements nets investis (rachats déduits)
<b>Options de gestion</b>	> <b>Dynamisation de l'épargne</b> Accessible à partir de 15 000 € Option pouvant s'exercer sur 12/24 ou 36 mois > <b>Sécurisation des plus-values</b> Accessible à partir de 15 000 € Coût : Frais de gestion suppl. de 0,20% compris dans les frais de gestion de 1,20%



# Modul' Gestion

- L'adhésion à Cristalliance In Fine dans le détail
- La procédure de prise en garantie
- Les étapes de la gestion





## Dans le détail...

### 1. La numérotation



N° IF 0200  
CONTRAT COLLECTIF D'ASSURANCE SUR LA VIE  
LIBELLÉ EN UNITÉS DE COMPTE ET/OU EN EUROS  
DEMANDE D'ADHESION

**...chaque demande est numérotée :**

- ✓ ce numéro engage la responsabilité du conseiller
- ✓ en cas de perte, il est important d'en informer le Service Gestion Réseau

**Bon à savoir !**  
Afin de vous faciliter l'appropriation de ce contrat, l'ensemble des rubriques a été simplifié et harmonisé avec le contrat Cristalliance Vie. Ainsi vous retrouvez vos repères et êtes plus efficace !





## Dans le détail...

## 2. Le titulaire de l'assurance-vie

**ADHÉRENT(E) / ASSURÉ(E)**

Mlle    Mme    M.                       Célibataire    Marié(e)    Pacte Civil de Solidarité    Veuf (ve)    Divorcé(e)

Nom : ..... Prénoms : .....

Nom de jeune fille : ..... Profession : .....

Né(e) le : ..... / ..... / ..... à : ( ville : ..... département ) .....

Adresse (de la résidence principale) : .....

Code Postal : ..... Ville : ..... Téléphone : .....

### ...un placement par personne :

- ✓ le placement se fait au nom d'une seule personne ;
- ✓ si l'assuré est mineur (il ne peut cependant pas avoir moins de 12 ans), précisez : "représenté par ses parents : M... & Mme...", qui signeront tous les deux la demande ;
- ✓ dans de rares cas, l'adhésion "conjointe" ou en "SCI" est possible (nous consulter pour obtenir les avenants spécifiques).

**Astuce**  
Plusieurs placements  
peuvent être pris en  
garantie dans le cadre  
d'un montage In Fine :  
celui de Monsieur ET  
de Madame.





## Dans le détail...

## 3. Mentions concernant le prêt In Fine

### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES EN CAS D'ADOSSEMENT DU CONTRAT À UN PRÊT IN FINE

Banque partenaire : ..... **Crédit Foncier** .....  
Nom du prêt : ..... **Facileo In Fine** .....

Autre banque : .....  
Adresse : .....  
Interlocuteur : .....

Montant du prêt : ..... **95 000** ..... € Apport initial sur **CRISTALLIANCE IN FINE** : ..... **10** ..... % du montant total du prêt.

- J'autorise l'agence : ..... **CFF Toulouse** ....., la direction des financements et les services de gestion de la banque mentionnée ci-dessus à interroger Foncier Assurance sur la situation de mon contrat Cristalliance In Fine.
- J'autorise Foncier Assurance à interroger l'établissement bancaire cité précédemment sur la situation de mon prêt In Fine.

### ...un dossier simplifié :

- ✓ Le document d'attestation autorisant chaque intervenant (bancaire et assureur) à s'interroger mutuellement a été supprimé et intégré dans la demande d'adhésion.
- ✓ Les 2 cases doivent être cochées par l'investisseur.

**A savoir**  
Pour un In Fine réalisé avec le **Crédit Foncier + Skandia** ou **Oddo**, la banque demande au souscripteur de remplir une attestation que vous trouverez sur Planet > Financement > Vos solutions produits > Solutions In Fine > Financement





**Ce bloc permet à la gestion de disposer de toutes les informations nécessaires pour suivre au mieux l'avancement du dossier investisseur.**

- **Case « Autre banque »** : si l'établissement prêteur n'est pas une banque partenaire, remplir celle-ci. Pour les banques partenaires précisez simplement le nom de l'établissement et du prêt ;
- **Apport initial** ou encore appelé adossement initial : l'investisseur peut choisir le montant de son versement initial, celui-ci est mentionné en % par rapport au montant global du prêt. Si cet adossement est inférieur à 20%, l'investisseur devra répondre à un certain nombre de critères et son contrat respecter quelques conditions mentionnées dans les fiches « Conditions de financement et d'adossement » de chaque partenaire bancaire ;
- Afin de suivre au mieux la reconstitution du capital emprunté sur le contrat d'assurance vie, **Crédit Foncier** demande une « **Attestation à remplir par le souscripteur** ». Ce document permet à la Banque et à la Compagnie de s'interroger mutuellement sur l'évolution des capitaux.
  - **Pour les montages Faciléó In Fine + Cristalliance Vie (Skandia) ou Fipavie Premium (Oddo)**, ce document, disponible auprès du Service Gestion Réseau et sur Planet, doit être joint à la demande d'adhésion ;
  - **Pour les montages Faciléó In Fine + Cristalliance In Fine (Foncier Assurance)** il suffit de cocher les deux cases prévues sur la demande d'adhésion.





## Dans le détail...

## 4. Durée du contrat

### DURÉE DE L'ADHÉSION

Je choisis librement d'adhérer à Cristalliance In Fine pour une durée égale à :

- Dans le cadre d'un prêt In Fine : la durée du prêt + un an, soit \_\_\_\_\_ ans (prorogeable annuellement par tacite reconduction)
- Dans les autres cas, durée choisie : \_\_\_\_\_ ans

### ...une durée adaptée à l'In Fine :

✓ Si le contrat est pris en garantie dans le cadre d'un prêt In Fine, sa durée doit être égale à :

la durée totale du prêt (pour certain prêt :  
période in fine + période amortissable)

+ 1 an (pour des motifs de gestion)

**Attention !**  
Pour un montage In Fine, qui nécessitent la mise en place d'un plan de versements programmés, le calcul de la mensualité « assurance » est basé sur la période dite In Fine (hors période amortissable).





## Dans le détail...

## 5. La libre désignation des bénéficiaires

### BÉNÉFICIAIRE(S) EN CAS DE DÉCÈS

En cas de décès de l'assuré(e) avant le terme du contrat, les capitaux dus par l'assureur seront versés au bénéfice de :

- M  conjoint non séparé de corps ni divorcé à la date du décès, à défaut, par parts égales entre eux, mes enfants nés et à naître, vivants ou représentés, à défaut mes héritiers selon les règles de dévolution légale.
- Autre(s) bénéficiaire(s) (Indiquez les noms, prénoms, dates et lieux de naissance) : .....  
....., à défaut mes héritiers selon les règles de dévolution légale.
- Selon désignation déposée chez Maître..... Notaire à .....  
....., à défaut mes héritiers selon les règles de dévolution légale.
- Mes héritiers.

### ...règles élémentaires :

- ✓ **Attention ! La 1<sup>ère</sup> clause n'est pas nominative : elle désigne le conjoint au moment du décès ;**
- ✓ **La 2<sup>nd</sup>e clause doit faire apparaître en revanche les noms et dates de naissance.**

**A savoir**  
En cas de décès de l'emprunteur, l'ADI du prêt In Fine rembourse l'emprunt et... l'épargne constituée sur le contrat d'assurance vie est transmise au bénéficiaire dans son intégralité !





## Dans le détail...

## 6. Une assurance pour le(s) bénéficiaire(s) à 2 niveaux

### GARANTIE EN CAS DE DÉCÈS

En cas de décès, cette garantie permet de transmettre au minimum **80 %** des sommes nettes investies (rachats déduits) au(x) bénéficiaire(s) désigné(s). Je reconnais avoir pris connaissance des caractéristiques de cette garantie ainsi que de son mode de tarification.

✓ Option : je choisis d'étendre la garantie en cas de décès à 100 % des versements nets (rachats déduits).

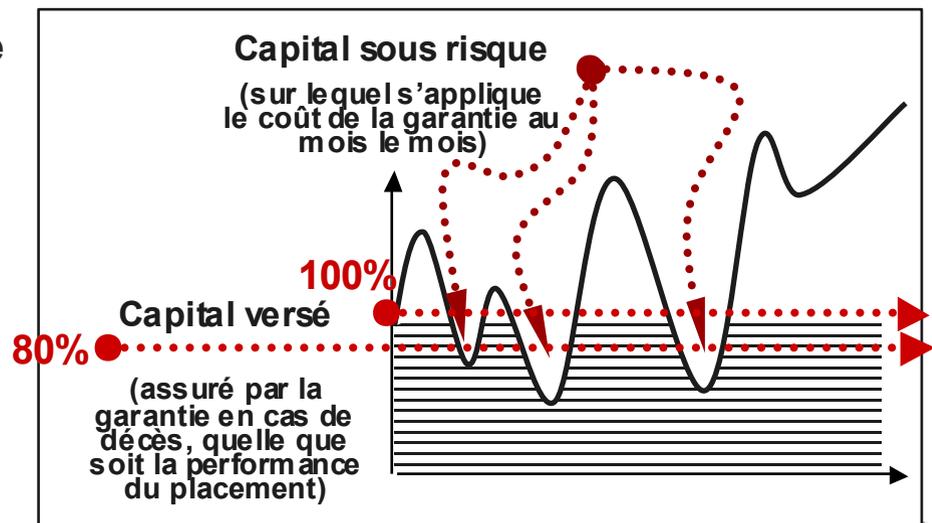
### ...fonctionnement de la garantie :

✓ **Avantage** : en cas de décès de l'assuré pendant la durée du contrat, c'est la garantie pour le(s) bénéficiaire(s) de toucher **au moins 80%** du capital versé, voire 100% si l'option est cochée.

✓ Ouverte aux adhérents de 12 à 80 ans.

✓ Barème en page 6 des Conditions Générales.

C'est ici que la notion d'assurance prend son sens !





## Dans le détail...

## 7. Un versement minimum à l'adhésion

**VERSEMENT**

A la souscription, j'effectue un versement initial de : ..... **1 500 ou 100** ..... € dont 4,80 % de frais inclus (minimum : 1 500 euros ou en cas de mise en place de versements programmés, le montant précisé ci-dessous)

Je choisis de mettre en place des versements programmés pour un montant de : **100 ou plus** € dont 4,80 % de frais inclus, tous les  mois (mini : 100 €)  trimestres (mini : 300 €)  semestres (mini : 450 €)  ans (mini : 800 €), à compter du 05/...../200..... Les versements programmés démarreront un mois après (joindre un RIB). J'effectue mon premier versement par chèque à l'adhésion.

Selon la législation en vigueur, pour tout versement supérieur à 150 000 €, j'indique l'origine des fonds :

Succession / Donation  Vente d'immeubles  Transfert d'épargne  Autres : .....

Pendant le délai de renonciation, le versement initial reçu sera investi sur la Sicav Foncier Court Terme. Après l'expiration de ce délai, le versement sera réparti, sans frais, sur les différents supports que j'ai choisis.

Modalité de règlement du versement initial : chèque à l'ordre de FONCIER ASSURANCE émanant d'un compte à mon nom.

...toute adhésion doit être accompagnée d'un chèque dont le montant sera indiqué sur cette ligne

✓ En cas de versements programmés : le premier versement est à effectuer par chèque. Les prélèvements se feront le 05 de chaque mois.

✓ Les procédures TRACFIN impliquent de préciser l'origine des versements supérieurs à 150 K€.





**Foncier Assurance demande 1 seul chèque à l'adhésion qui sera encaissé à réception.**

- En cas de **mise de place de versements programmés sans versement initial** : il correspond au montant du **premier versement programmé**.
- Dans les autres cas : il correspond au montant du **versement initial**.

**Le plan de versements programmés :**

- **Pour le Crédit Foncier** : En cas d'adossement inférieur à 50%, des versements programmés doivent être mis en place. Leur montant sera évalué en fonction d'une hypothèse de rendement de 4 % l'an net de frais de gestion (supports à tendance sécuritaire), avec des frais sur versements de 4,80% et pour une durée de 6 à 15 ans selon la formule choisie. Votre simulation doit être vérifiée par votre **agence Crédit Foncier** ;
- **Pour GE Money Bank** : Aucune consigne n'est déterminée dans ce domaine, pour autant, selon l'apport initial, un plan de versement est vivement recommandé.
- **Pour Invest Immo** : Des versements programmés doivent être mis en place. Comme au Crédit Foncier, leur montant sera évalué en fonction d'une hypothèse de rendement de 4 % l'an net de frais de gestion avec des frais sur versements de 4,80% et pour une durée qui dépend de la formule choisie (8 à 15 ou 20 ans). Votre simulation doit être vérifiée par votre **agence Invest Immo**.

**Astuce** : Nous vous recommandons de faire coïncider le démarrage des versements programmés avec l'adhésion, afin de faciliter la mise en place du montage. Evitez autant que possible de les reporter à la date de livraison incertaine par définition).





## Dans le détail...

## 8. Le profil du placement

### RÉPARTITION DES VERSEMENTS

Je souhaite que mes versements soient répartis comme suit. **J'investis au minimum 500 € par orientation financière ou par support en cas de versement libre, 100 € en cas de versements programmés.**

En cas d'adossement de mon contrat d'assurance vie à un prêt In Fine, cette répartition doit prendre en compte les critères définis par l'établissement prêteur. Mon conseiller financier est en mesure de me fournir ces informations.

<input type="checkbox"/> Je choisis la ou les orientation(s) financière(s) pré-sélectionnée(s).	Répartition du versement initial	Répartition des versements programmés
ALLIANCE PROTÉGÉE	%	%
ALLIANCE DÉFENSIVE	%	%
ALLIANCE EQUILBRÉE	%	%
ALLIANCE OFFENSIVE	%	%

et/ou

<input type="checkbox"/> J'effectue une sélection personnalisée parmi les supports de la gamme :	Répartition du versement initial	Répartition des versements programmés
<b>Fonds € Foncier Assurance</b>	%	%
<b>CPR Croissance Réactive</b>	%	%
	%	%
<b>Opportunité &amp; Protection 906</b>	%	%

N.B. : Le total de la répartition des versements (orientations pré-sélectionnées + sélection personnalisée) doit être égal à 100 %.

...le choix du style de gestion, fonction de la sensibilité de l'investisseur

- ✓ **Alliances financières** : les "alliances" sont un cocktail de 3 fonds de gestionnaires reconnus, sélectionnés par le pôle Produits Bancassurance ;
- ✓ **Gestion libre** : 22 fonds sont disponibles (dont le fonds OP 906 en versements ponctuels uniquement). Retrouvez la liste complète dans l'Annexe Financière jointe au contrat.





- En fonction de l'adossement, le **Crédit Foncier** demande que la répartition respecte les règles suivantes :

**Niveau d'apport ou d'adossement initial :**

- **Inférieur à 20 %** : 100% en supports de classe 1
- **Supérieur ou égal à 20 %** : 20% minimum en supports de classe 1  
Restant en supports de classe 1, 2 ou 3 au choix

Les **classes des supports** sont mentionnées dans la fiche des performances Gamme Cristalliance que vous recevez chaque semaine dans « Infos A Fonds ».

- Classe 1 : supports défensifs
- Classe 2 : supports équilibrés
- Classe 3 : supports offensifs

➤ **Garanties demandées par GE Money Bank :**

- Si l'adossement est inférieur à 30% (minimum requis : 20%) : 100% des fonds doivent être investis sur le Fonds Euros
- En cas d'adossement supérieur, vous êtes libre de choisir les supports d'investissement.

➤ **Garanties demandées par Invest Immo :**

- Adossement initial : 65 % minimum en classe 1.
- Restant : liberté de choix.





## Dans le détail...

## 8. Le profil du placement

### RÉPARTITION DES VERSEMENTS

Je souhaite que mes versements soient répartis comme suit. **J'investis au minimum 500 € par orientation financière ou par support en cas de versement libre, 100 € en cas de versements programmés.**

En cas d'adossement de mon contrat d'assurance vie à un prêt In Fine, cette répartition doit prendre en compte les critères définis par l'établissement prêteur. Mon conseiller financier est en mesure de me fournir ces informations.

<input type="checkbox"/> Je choisis la ou les orientation(s) financière(s) pré-sélectionnée(s).	Répartition du versement initial	Répartition des versements programmés
ALLIANCE PROTÉGÉE	40 %	40 %
ALLIANCE DÉFENSIVE	30 %	%
ALLIANCE ÉQUILBRÉE	%	%
ALLIANCE OFFENSIVE	%	%

et/ou

<input type="checkbox"/> J'effectue une sélection personnalisée parmi les supports de la gamme :	Répartition du versement initial	Répartition des versements programmés
<b>CPR Croissance Dynamique</b>	%	60 %
<b>Opportunité &amp; Protection 906</b>	30 %	%
	%	%
	%	%

N.B. : Le total de la répartition des versements (orientations pré-sélectionnées + sélection personnalisée) doit être égal à 100 %.

100 % 100 %

...la répartition du capital :

- ✓ Veillez à respecter les minima par support...
- ✓ ...et à répartir intégralement le capital





## A savoir

### Le profil du placement pour un montage sans adossement

#### RÉPARTITION DES VERSEMENTS

Je souhaite que mes versements soient répartis comme suit. **J'investis au minimum 500 € par orientation financière ou par support en cas de versement libre, 100 € en cas de versements programmés.**

En cas d'adossment de mon contrat d'assurance vie à un prêt In Fine, cette répartition doit prendre en compte les critères définis par l'établissement prêteur. Mon conseiller financier est en mesure de me fournir ces

<input type="checkbox"/> Je choisis la ou les orientation(s) financière(s) pré-sélectionnée(s)	Répartition du versement initial	Répartition des versements programmés
ALLIANCE PROTÉGÉE <b>Classe 1</b>	=> %	<b>50</b> %
ALLIANCE DÉFENSIVE <b>Classe 1</b>	=> %	<b>50</b> %
ALLIANCE EQUILBRÉE	%	%
ALLIANCE OFFENSIVE	%	%

et/ou

<input type="checkbox"/> J'effectue parmi	Répartition des versements	Répartition des versements programmés
	%	%
	%	%
	%	%
	%	%
	%	%

**Possible uniquement si vous combinez Cristalliance In Fine avec le prêt Faciléo In Fine du Crédit Foncier.**

N.B. : Le total de la répartition des versements (orientations pré-sélectionnées + sélection personnalisée) doit être égal à 100 %.

**2 garanties pour que l'assurance-vie couvre le prêt au terme :**

1. Des versements programmés doivent être mis en place.
2. La répartition doit se faire sur des supports défensifs (classe 1).

**Retrouvez la classification des supports dans la fiche des performances Gamme Cristalliance**





## Dans le détail...

## 9. Le “Pilote Automatique” du placement

### OPTIONS D'ARBITRAGES PROGRAMMÉS

Dès 15 000 € de versement, CRISTALLIANCE IN FINE vous permet de sélectionner en fonction de vos objectifs l'UNE des deux options d'arbitrages automatiques proposées.

### ...optimiser l'option :

- ✓ Une seule option par placement à partir de 15 000 € de capital ;
- ✓ Frais de gestion :
  - ✓ l'option “Dynamisation progressive du capital” est gratuite !
  - ✓ l'option “Sécurisation des plus-values” porte les frais de gestion annuels à 1,20 %. Ils s'appliquent sur l'ensemble du placement.
- ✓ Pas de rachats programmés possibles en cas de mise en oeuvre d'arbitrages programmés.

L'utilisation des arbitrages automatiques est pertinente pour combiner sécurité et recherche de profit (dynamisme).





## Dans le détail...

## 9. Le “Pilote Automatique” du placement

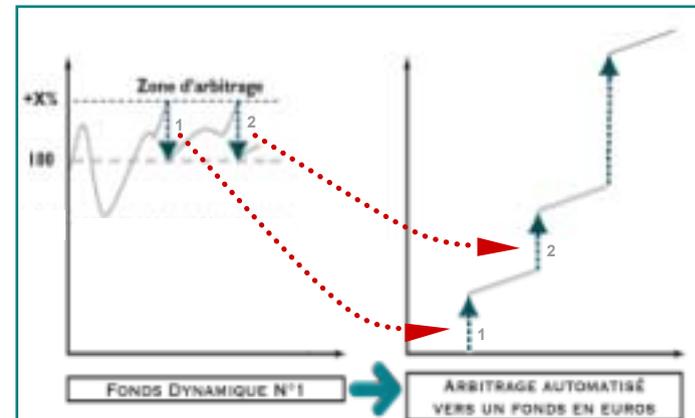
### ✓ OPTION 1 : SÉCURISATION DES PLUS-VALUES

Je souhaite sécuriser les plus-values générées par les supports que j'ai sélectionnés précédemment. Je choisis de les transférer automatiquement vers le support de sécurisation : le Fonds en Euros de Foncier Assurance, dès qu'elles atteignent le seuil que je définis comme suit :  +5 %     +10%     +15%

### ...programmer le “pilotage” :

✓ choisir un “seuil” de performance ;

✓ les plus-values seront transférées vers le fonds euros offrant le maximum de garantie de sécurité.





## Dans le détail...

## 9. Le “Pilote Automatique” du placement

### ✓ OPTION 2 : DYNAMISATION PROGRESSIVE DU CAPITAL

J'ai investi sur le support sécuritaire d'attente : le Fonds en Euros de Foncier Assurance et je souhaite progressivement dynamiser ce capital en le transférant mensuellement vers les supports que je sélectionne ci-contre.

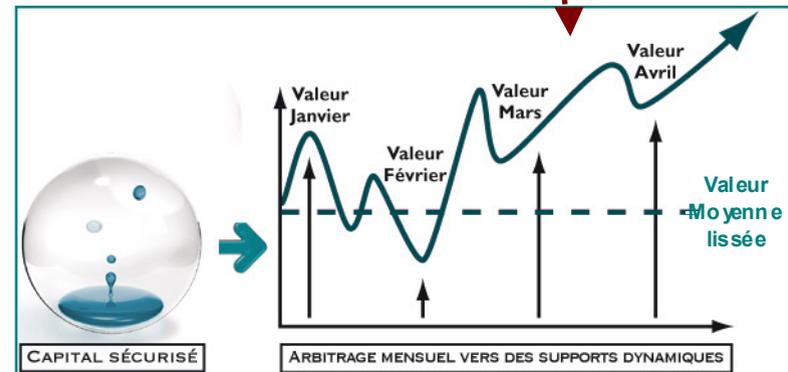
Je souhaite réaliser la dynamisation de mon investissement en :

12 mois       24 mois       36 mois

Orientations et/ou supports équilibrés et/ou offensifs vers lesquels je souhaite affecter les arbitrages	Répartition
<b>Alliance Équilibrée 2006</b>	<b>60</b> %
<b>Alliance Offensive 2006</b>	<b>20</b> %
<b>SH Multigest Equilibre</b>	<b>20</b> %
	%
	%
	%
	%

### ...programmer le “pilotage” :

- ✓ l'option est mise en oeuvre à l'occasion d'un versement de 15 000 € minimum et porte sur cette somme uniquement ;
- ✓ sélectionner la période durant laquelle cette somme sera arbitrée mensuellement (ex :  $15000/36 = 416,67$  € arbitrés) ;
- ✓ choisir les fonds vers lesquels ce montant sera transféré chaque mois.





## Dans le détail...

## 10. Conclusion du contrat

Je reconnais avoir reçu un exemplaire des Conditions Générales de CRISTALLIANCE IN FINE n° CG- 30.001-06/04 valant note d'Information, un modèle de lettre de renonciation ainsi que l'Annexe Financière descriptive des supports financiers et en avoir pris connaissance avant de signer la présente demande d'adhésion.

J'ai été informé(e) des conséquences sur la disponibilité de mon contrat qu'entraînerait l'acceptation par le(s) bénéficiaire(s) de leur désignation et déclare avoir été informé(e) que je prends à ma charge le risque de variation de la valeur des unités de compte lié à ces supports.

Fait à .....

Nom et prénom du .....

.....

adhérent(e) assuré(e)  
mention « lu et approuvé »

### Félicitations !

**Vous venez de faire un pas de plus  
dans le challenge "A Chacun Son Défi"**

**La "check-list" vous permet de vérifier que toutes les pièces sont  
jointes, en particulier la pièce d'identité de l'adhérent.**

**Prochaine étape : le Service Gestion Placement du Groupe  
Omnium Finance...**

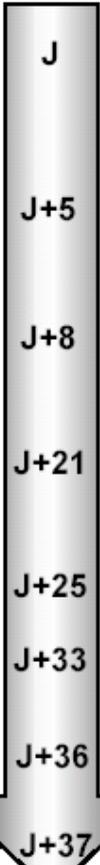
**Rappel : n'oubliez pas de joindre une copie de cette demande  
d'adhésion au dossier de financement !**

***Attention : aucun versement en liquide  
ne doit être accepté par un conseiller !***





## Cristalliance In Fine : une procédure simplifiée

Quand	Qui	Etapes	Quoi
 <p>J</p> <p>J+5</p> <p>J+8</p> <p>J+21</p> <p>J+25</p> <p>J+33</p> <p>J+36</p> <p>J+37</p>	Investisseur via son conseiller	1	<input type="checkbox"/> Transmet la demande de financement à la banque avec une copie de l'adhésion au contrat Cristalliance In Fine. <input type="checkbox"/> Transmet l'original du bulletin d'adhésion du contrat Cristalliance In Fine au pôle Produits Bancassurance.
	Foncier Assurance	2	<input type="checkbox"/> Encaisse le chèque d'adhésion. <input type="checkbox"/> Edite et envoie à l'investisseur les conditions particulières du contrat d'assurance vie en 2 exemplaires dont un doit être retourné à Foncier Assurance signé par l'adhérent. Une copie des conditions particulières est transmise au pôle Produits Bancassurance.
	Banque	3	<input type="checkbox"/> Adresse à l'investisseur l'offre de prêt et 3 exemplaires de délégation de créance.
	Investisseur	4	<input type="checkbox"/> Fait et garde une photocopie des conditions particulières du contrat Cristalliance In Fine. <input type="checkbox"/> Adresse à la banque : -l'offre de prêt acceptée (11 jours après réception), -les 3 exemplaires de délégation de créance signés, -l'original des conditions particulières du contrat Cristalliance In Fine
	Banque	5	<input type="checkbox"/> Signe les 3 exemplaires de délégation de créance. <input type="checkbox"/> Transmet les 3 délégations à la compagnie d'assurance.
	Foncier Assurance	6	<input type="checkbox"/> Signe les 3 exemplaires de délégation de créance. <input type="checkbox"/> Envoie 2 exemplaires signés par les 3 parties à la banque et garde le 3ème.
	Banque		<input type="checkbox"/> Réceptionne les 2 exemplaires de délégation de créance signés par les 3 parties et en envoie un à l'investisseur. <input type="checkbox"/> Débloque les fonds à la demande du notaire.
	Foncier Assurance		<input type="checkbox"/> Dès la fin du délai de renonciation la compagnie investie le versement initial sur le(s) fonds sélectionné(s). <input type="checkbox"/> Emet et adresse « l'état financier » à l'investisseur.





**Qui ?**



**Christine FAUVET**

**Sophie FLORES**

**Carine RESPLANDY**

**Marika CZAKO**

**Mireille GONZALEZ**

**FONCIER ASSURANCE**

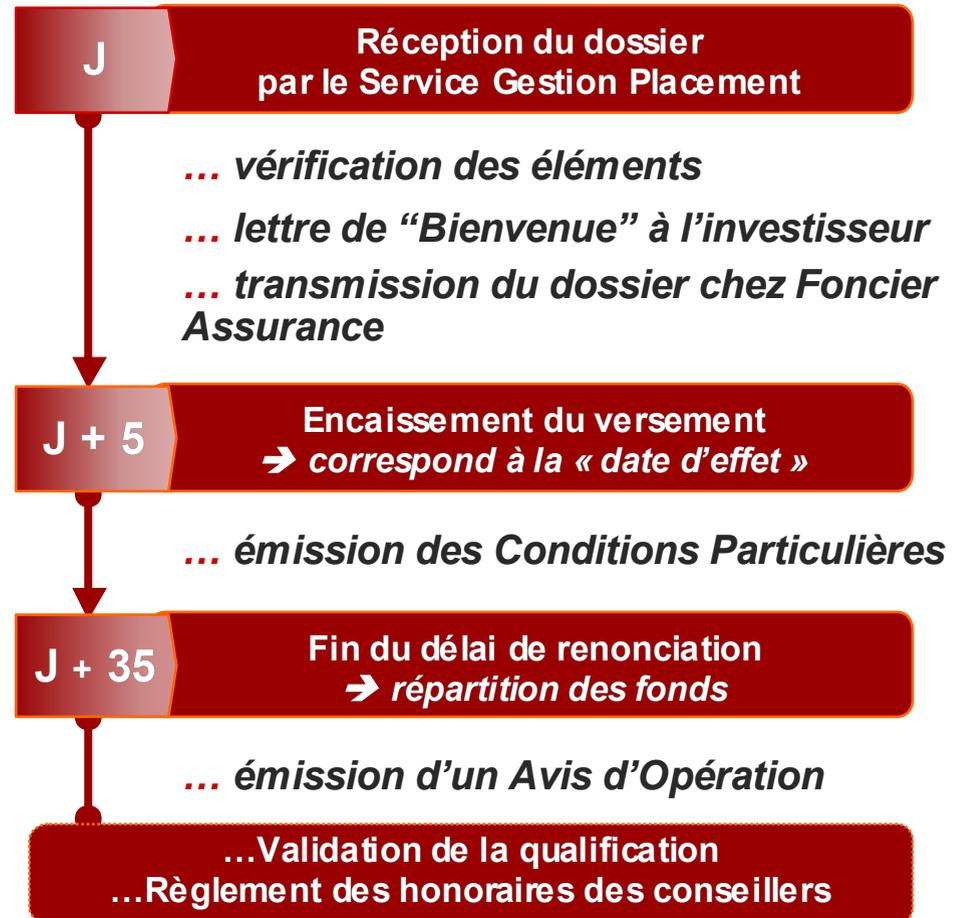
**GROUPE OMNIUM FINANCE**  
— PÔLE PRODUITS BANCASSURANCE —

**Amélie POLETTI**

**GROUPE OMNIUM FINANCE**  
— PÔLE PRODUITS BANCASSURANCE —

**Quand ?**

**Quoi ?**





***Le Service Gestion Placement du pôle Produits Bancassurance est à votre disposition pour toute question relative au dossier de l'investisseur :***

**J. A réception du dossier :**

→ L'Assistante Gestion Placement vérifie les pièces jointes avant d'adresser un courrier de bienvenue à l'investisseur qui confirmera le démarrage de la procédure d'adhésion.

**J + 5. Le dossier est transmis aux services de Foncier Assurance qui procèdera à l'encaissement des fonds :**

- Le contrat est officiellement ouvert à partir de la date d'arrivée des fonds sur le compte Foncier Assurance ;
- La compagnie émet les « Conditions Particulières » du contrat et les adresse à l'investisseur par courrier ;
- Après vérification, le Service Gestion Placement adresse une copie par mail au conseiller (par courrier s'il n'est pas informatisé) ;
- La date d'effet du contrat est arrêtée (encaissement des fonds) et donne le point de départ du délai de renonciation. Dans cette période, les fonds sont placés sur un fonds garanti (Sicav Foncier Court Terme).

**J+35. Le délai de renonciation s'achève :**

- La compagnie investit le versement sur les supports et/ou orientations sélectionnés par l'investisseur ;
- La compagnie émet un « Etat Financier » qui correspond à la 1ère situation de compte et l'adresse à l'investisseur ;
- Après vérification, le Service Gestion Placement adresse une copie par mail au conseiller.

**Dans la foulée, la comptabilité donne suite à la validation de la nouvelle qualification du conseiller et règle les honoraires liés à la vente (point valeur 0,4).**

Exemple : pour 10 000 € collectés par un Manager à 6 % :  $(100\ 000 \times 0,4) \times 6\ \% = 2\ 400\ \text{€}$  (soit 2,40 %).

N.B. : La commission récurrente sera versée chaque année en mars (en fonction des nouveaux paliers).



# Les + du Groupe Omnium Finance

- Les équipes à votre service
- Des outils concrets

## Le Groupe Omnium Finance met à votre disposition :

- **Le Service Gestion Réseau pour commander vos kits produits, vos contrats, les plaquettes commerciales et les formulaires de gestion :**

✉ [drc@omnium-finance.com](mailto:drc@omnium-finance.com)

➔ en précisant le nom de votre assistante dédiée dans l'Objet

- **Le *Service Information* pour répondre à vos questions juridiques & fiscales, et réaliser vos simulations :**

✉ [service.information@omnium-finance.com](mailto:service.information@omnium-finance.com)

- **Un mail unique vers le Service Gestion Placement pour le suivi de vos dossiers investisseurs :**

✉ [placements@omnium-finance.com](mailto:placements@omnium-finance.com)

- **Le Service Marketing & Développement pour des recommandations technico-commerciales sur les produits, vos solutions, les outils d'aide à la vente et les actions d'animation :**

✉ [marketing.bancassurance@omnium-finance.com](mailto:marketing.bancassurance@omnium-finance.com)



## Le pôle Produits Bancassurance vous accompagne :

### ➤ L'Espace "Financement" de Pl@net

Un accès intuitif  
aux derniers barèmes,  
7 jours sur 7, 24h sur 24

IMMOBILIER    FINANCEMENT    PLACEMENT

- ▶ **Bienvenue**
  - L'équipe Financement à votre service
  - Bon de commande
- ▶ **Votre Bouquet de services**
  - S'informer : Newsletter Toujours Prêts
  - S'impliquer : Le Challenge
- ▶ **Vos solutions produits Financement**
  - Toutes les Solutions Financement
  - Financement Robien
  - Financement LMNP
  - Financement Girardin
  - Solutions In Fine

GROUPE OMNIUM FINANCE — PÔLE PRODUITS BANCASSURANCE —

Solutions de Financement  
Robien

#### Bienvenue

Nous sommes heureux de vous accueillir dans votre espace Financement Robien.

Découvrez :

- ▶ **les solutions les mieux adaptées à ce cadre fiscal.**
- ▶ **un nouvel outil interactif** : passez la souris sur les liens pour télécharger et imprimer tous vos documents de travail : barèmes, fiches produits, documents de gestion... Simplicité et rapidité : l'essayer c'est l'adopter !

Nous vous souhaitons de réaliser d'excellentes recommandations financières !  
Le Service Marketing & Développement Bancassurance

#### Les conditions de financement Robien de chacun de nos partenaires (amortissable & In Fine)

- » Crédit Foncier de France
- » Enténial
- » GE Money Bank

#### Les prêts

Partenaires	Prêts	Barèmes *		Caractéristiques **				Outils ***		Docs de gestion ****			
		Old Pack	New Pack	IF	Amort.	Tx Fine	Tx Rev.	Plaqu	Simul	DFU	Quest santé	Autor prêtés	Annexe
CRÉDIT FONCIER Financement différé	Faciléo Foncier					●							
	Faciléo Variance				●		●						
	Faciléo Evolution				●		●						
Vos agences	Faciléo In Fine			●		●	●						
	Omniium Foncier				●	●							
	Omniium Variance				●		●						
	Omniium Séquence				●		●						
	Omniium Génération i				●		●						
	Omniium Delta				●		●						
	Omniium Option +				●		●						
Enténial	Omniium PLS				●		●						
	Equalim				●		●	+					
	Transformable Dynamique			●			●						

Par cadre fiscal

- . Visualisez les caractéristiques clés du produit ;
- . Téléchargez le barème qui vous intéresse ;
- . Déterminez le montant des versements programmés ;
- . Imprimez les formulaires de gestion.

**Le pôle Produits Bancassurance vous accompagne :**

➤ **L'Espace "Financement" de PI@net**

Un accès intuitif  
aux derniers barèmes,  
7 jours sur 7, 24h sur 24

➤ **Le Kit "Solutions In Fine"**

Sur commande auprès  
du Service Gestion Réseau



**1 PRÉSENTEZ LES ATOUTS DU MONTAGE IN FINE**

**2 OPTIMISEZ LA CONSTITUTION DU DOSSIER INVESTISSEUR**

- ✗ Un contrat d'assurance-vie dédié
- ✗ Une demande de financement universelle

**3 CONSEILLEZ VOTRE INVESTISSEUR AU PLUS JUSTE**

**PERSONNALISEZ VOTRE MONTAGE**

- ✗ Comparez nos offres de prêt en un clin d'œil
- ✗ Visualisez l'ensemble des barèmes bancaires
- ✗ Des chiffres et... l'In Fine

**PLACEMENT - Cristalliance In Fine**

- ✗ Décodez le contrat d'assurance-vie Cristalliance In Fine
- ✗ Informez votre Investisseur sur les performances des supports
- ✗ Décryptez les options d'arbitrages programmés

**FINANCEMENT**

- ✗ Maîtrisez notre gamme de prêts In Fine
- ✗ Informez votre investisseur sur son futur patrimoine financier
- ✗ Assurez votre investisseur grâce au formulaire dédié



## Le pôle Produits Bancassurance vous accompagne :

### ➤ L'Espace "Financement" de PI@net

Un accès intuitif  
aux derniers barèmes,  
7 jours sur 7, 24h sur 24

### ➤ Le Kit "Solutions In Fine"

Sur commande auprès  
du Service Gestion Réseau

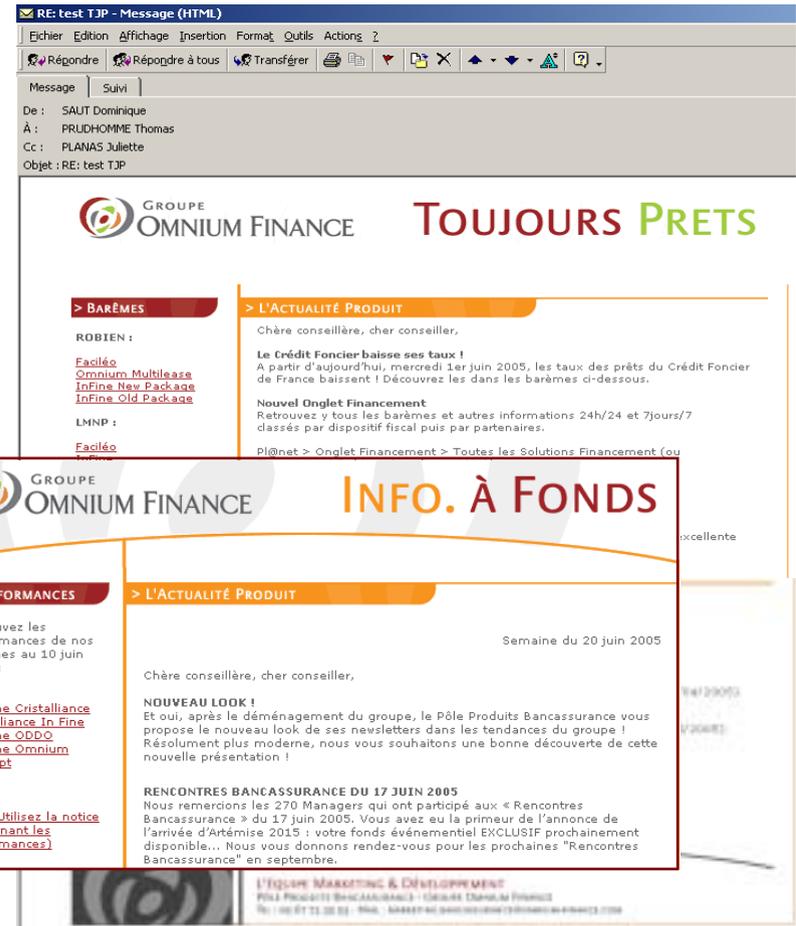
### ➤ Les Newsletters

#### ➤ "Toujours Prêts"

L'information Financement mensuelle

#### ➤ "Infos A Fonds !"

L'information Placement hebdomadaire,  
les performances des supports financiers...



## Le pôle Produits Bancassurance vous accompagne :

### ➤ L'Espace "Financement" de PI@net

un accès intuitif  
aux derniers barèmes,  
7 jours sur 7, 24h sur 24

### ➤ Le Kit "Solutions In Fine"

sur commande auprès  
du Service Gestion Réseau

### ➤ Les Newsletters

l'information financière permanente

### ➤ Challenge "A chacun son défi" pour Cristalliance In Fine

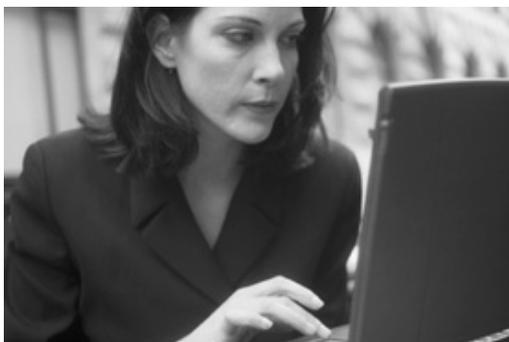
### + Le "Défi In Fine" sponsorisé par **FONCIER ASSURANCE** UNE FILIALE DU CRÉDIT FONCIER



## ... et pour vos investisseurs :

### ➤ Le site [www.omnium-finance.com](http://www.omnium-finance.com) :

Pour la consultation de l'évolution  
de leur placement



GROUPE  
**OMNIUM FINANCE**  
Solutions intégrées de patrimoine

Le Groupe  
Notre offre

► **Accueil** ► **Espace Investisseurs**

• Gamme Cristalliance • Gamme Omnium Concept • FCPI • Gamme Oddo

### Consultation de vos comptes en ligne

- **Gamme Cristalliance** : Des placements exclusifs conçus en partenariat avec le groupe Skandia.
- **Gamme Omnium Concept** : Des placements exclusifs conçus en partenariat avec le groupe AXA.
- **Gamme Oddo** : Des placements sélectionnés auprès de notre partenaire Oddo.
- **Gamme FCPI** : En partenariat avec Aurel Leven, ces placements bénéficient d'une incitation fiscale exceptionnelle et participent au financement des jeunes PME.



**Merci de votre attention !**

c'était

**Modul'Info**

vos remarques,  
vos questions,  
vos suggestions...