

ÉDITO



ALESSANDRA GAUDIO

DIRECTRICE DES SOLUTIONS PATRIMONIALES
PRÉSIDENTE DE GENERALI WEALTH SOLUTIONS

Entre craintes et espoirs

L'économie mondiale a entamé l'année 2023 mieux que prévu. Les marchés financiers ont tiré leur épingle du jeu en jonglant entre bonnes et mauvaises nouvelles, entre craintes et espoirs. Dans cet environnement, l'indice CAC 40 a atteint en avril un nouveau record à 7 577 points, porté par les valeurs exportatrices et notamment par le secteur du luxe, galvanisé par la réouverture du marché chinois. Sur le marché américain, ce sont les valeurs technologiques qui ont encore une fois tiré la cote, avec un dernier sprint autour du formidable buzz relatif à ChatGPT et les applications de l'intelligence artificielle...

Les actions des méga-capitalisations ont ainsi collectivement surperformé le S&P 500 de 34 points de pourcentage depuis le début de l'année. 7 titres sur 500 font 90 % de la hausse du marché américain depuis le début de l'année. Les plus petites capitalisations sont en revanche à la traîne, dans un contexte de crainte des possibles conséquences du durcissement des conditions de crédit et d'une évolution moins favorable de la dynamique de croissance.

Au premier trimestre, les résultats des entreprises ont plutôt été encore de bonne facture. Un grand nombre d'entre elles ont protégé leurs marges, en répercutant dans les prix l'augmentation des coûts de production. Les consommateurs ont pu surmonter les chocs adverses de l'inflation en disposant de liquidités très importantes au sortir de la pandémie et en profitant de conditions d'emploi rarement vues depuis des décennies.

Ces soutiens n'ont pas disparu mais s'atténuent. Après le durcissement monétaire, c'est au tour de la politique budgétaire de commencer à prendre un virage restrictif avec des impacts qui seront évidents.

Ce changement de régime pourra générer des secousses, mais aussi des opportunités.

Pour y faire face, nous préconisons donc une assise bien diversifiée des investissements, avec une approche sélective, opportuniste, flexible. Et si besoin, un accompagnement.

En amont, il est souvent important, face à un environnement juridique et fiscal en perpétuelle évolution, de faire appel à des experts en ingénierie patrimoniale afin d'optimiser l'organisation du patrimoine et sa transmission.

Dans ce nouveau numéro, nous avons le plaisir de vous présenter une interview croisée entre un expert patrimonial de Generali Wealth Solutions et un expert juridique de Generali Vie.

Enfin, nous vous présenterons « **Harmonie Janvier 2024** », le nouveau produit structuré élaboré par Generali Wealth Solutions, accessible du 15 septembre 2023 au 2 janvier 2024 au sein des contrats d'assurance vie Himalia, Himalia Patrimoine, GPA Profil Épargne, L'Épargne Generali Platinum et du PER Generali Patrimoine.

Bonne lecture !

01

**DÉCRYPTAGE : INGÉNIERIE PATRIMONIALE
ET EXPERTISE JURIDIQUE,
UNE ALLIANCE GAGNANTE AU SERVICE
DES PARTENAIRES ET DE LEURS CLIENTS**

02

**GENERALI WEALTH SOLUTIONS
LANCE HARMONIE JANVIER 2024**

01 DÉCRYPTAGE : INGÉNIERIE PATRIMONIALE ET EXPERTISE JURIDIQUE, UNE ALLIANCE GAGNANTE AU SERVICE DES PARTENAIRES ET DE LEURS CLIENTS

Face à un environnement juridique et fiscal en perpétuelle évolution, l'expertise patrimoniale et juridique de Generali se révèle être un pilier essentiel pour accompagner nos partenaires-distributeurs dans le développement de leurs activités et pour aider leurs clients à réaliser leurs ambitions patrimoniales.

Tandis que les ingénieurs patrimoniaux élaborent des stratégies personnalisées visant à optimiser patrimoine et fiscalité et à réduire les risques pour les clients, la cellule expertise définit les positions juridiques et accompagne les équipes sur les aspects réglementaires et fiscaux de l'assurance vie, en veillant à ce que les conseils prodigués soient en conformité avec la législation actuelle et les procédures instaurées.

Dans ce nouveau numéro de la Lettre des Solutions Patrimoniales, nous avons le plaisir de vous présenter une interview croisée entre une experte patrimoniale de Generali Wealth Solutions (GWS) et une experte juridique de Generali Vie. Ensemble, elles partageront leurs activités respectives et expliqueront comment la combinaison de leurs compétences permet de fournir une approche globale et sur-mesure à nos partenaires-distributeurs et leurs clients.



CÉLINE DUVAL-HUBERT

RESPONSABLE INGÉNIERIE PATRIMONIALE GWS

Céline Duval-Hubert a rejoint les équipes de Generali Wealth Solutions (GWS) en 2019 en qualité d'Ingénieure Patrimoniale. Elle a auparavant travaillé dans une banque de gestion privée, la banque Neulize OBC, où elle a exercé le métier d'Ingénieure Patrimoniale durant 25 ans. Céline Duval-Hubert a décidé de rejoindre l'aventure Generali dans le cadre de la création de GWS, la société de gestion à vocation patrimoniale, filiale à 100 % de Generali Vie, dont la mission est de proposer aux partenaires-distributeurs de Generali un accompagnement dans l'élaboration de solutions financières et patrimoniales pour leurs clients.



CÉLINE RÉGENT

JURISTE GENERALI VIE

Céline Régent a intégré le service juridique de Generali Vie en 2009 au sein de la cellule Hotline Juridique. En 2016, elle quitte le groupe Generali pour rejoindre un groupe mutualiste où elle a été en charge du lobbying sur l'assurance vie durant 3 ans. Céline Régent a par la suite décidé de réintégrer Generali Vie en 2019, dans le cadre du renouvellement de la Hotline Juridique devenue aujourd'hui la cellule Expertise Juridique.

Pouvez-vous nous présenter vos services et domaines d'intervention respectifs ?

Céline Duval-Hubert (CDH). Le pôle Ingénierie Patrimoniale de GWS est aujourd'hui composé de trois ingénieures : Ibnah SHAREEFE, Laura POTTIER et moi-même. Notre rôle est d'accompagner les clients patrimoniaux au-delà de leur souhait en matière d'ingénierie financière, dans le cadre de leur organisation patrimoniale tant pour leur patrimoine privé que pour leur patrimoine professionnel. Pour ce faire, nous proposons sous conditions de certains seuils d'accès, la rédaction d'un bilan patrimonial : nous effectuons dans un premier temps un audit de la situation patrimoniale globale du client, puis nous lui proposons des solutions adaptées pour optimiser la détention, la cession ou encore la réorganisation de son patrimoine.

Nous proposons également aux partenaires-distributeurs de Generali des formations validantes en matière d'ingénierie patrimoniale comme la transmission avec un pacte Dutreil, les différents moyens de transmettre à titre gratuit, l'apport cession, etc.

Céline Régent (CR). L'équipe Expertise Juridique de Generali Vie est aujourd'hui composée de cinq juristes : Sarah Bono-Collantes, Emmanuelle Cousseran, Cécile Grandguillot, Laurence Moret et moi-même. Nous travaillons étroitement avec les équipes commerciales, le back office, la conformité, Generali Luxembourg ainsi que Generali Wealth Solutions. Nos services sont diversifiés et adaptés aux besoins spécifiques de nos interlocuteurs. Nous menons d'une part une activité d'accompagnement sur les problématiques juridiques et fiscales en lien avec la souscription, l'exécution et le dénouement du contrat d'assurance vie. Cette activité est réalisée au travers d'une boîte mail et d'un service téléphonique dédiés où ils peuvent nous adresser leurs questions. D'autre part nous avons une importante activité de veille juridique et de lobbying.

Quels sont vos process d'intervention ? Quelles peuvent être vos limites ?

CDH. Il convient de souligner que la vocation première de l'IP (Ingénierie Patrimoniale) est d'accompagner nos partenaires-distributeurs en élaborant des stratégies personnalisées, visant à optimiser le patrimoine de leurs clients. Ainsi, lorsqu'un partenaire cherche à offrir un conseil patrimonial éclairé, il peut se tourner vers notre équipe pour une analyse complète et approfondie de la situation du client. Nous intervenons auprès de tous les réseaux de distribution : les CGP (Conseillers en Gestion de Patrimoine), les Grands Comptes, les Agents et parfois les réseaux Courtiers et Salariés de Generali.

Plus concrètement, notre processus commence par la collecte exhaustive des informations client, indispensables à l'élaboration d'un bilan patrimonial. Nous procédons ensuite à une analyse poussée du patrimoine, ce qui nous permettra d'identifier des stratégies qui répondent aux besoins et objectifs spécifiques du client. Une fois cette étude complète, nous restituons le bilan à notre partenaire, généralement dans un délai d'un mois.

Selon le réseau concerné, ce sont les équipes commerciales internes (Inspecteurs CGP, Responsables Grands Comptes, Experts Vie, Agents...) qui nous mettent en relation avec leurs partenaires. Nous intervenons auprès de ces derniers et nous pouvons également les accompagner, s'ils le souhaitent, pour présenter notre proposition au client final.

Il faut noter que certains critères sont à respecter pour faire appel à nos services, comme la condition de seuil qui est spécifique pour chaque réseau. En effet, nous ne facturons pas le conseil mais ce service n'est accessible qu'à partir d'un certain montant d'investissement.

Pour autant, selon le potentiel d'investissement du client, il peut arriver de répondre à certaines demandes de façon ponctuelle sur des sujets restreints et pointus sans bilan global.

Enfin, je voudrais rappeler que notre domaine d'intervention se limite au territoire français. Nous ne sommes pas en mesure d'accompagner les non-résidents car cela nécessiterait d'appréhender de façon experte la fiscalité de chaque pays.

CR. De notre côté, la cellule Expertise Juridique intervient sur les questions juridiques et fiscales liées à l'assurance vie. Ces questions peuvent par exemple concerner les modalités de souscription et être en lien avec des problématiques plus complexes liées à différents domaines du droit comme les régimes matrimoniaux, le droit des biens, le droit des successions, la fiscalité, les conventions internationales etc. sur lesquels nous intervenons par extension.

Nous intervenons tant sur des projets business en vérifiant la faisabilité au regard des pré-requis juridiques, que sur le traitement des réclamations et l'accompagnement du devoir de conseil. Notre périmètre d'intervention sera toutefois moins large que celui de l'Ingénierie Patrimoniale GWS, dans la mesure où il se limite aux seuls produits d'assurance vie commercialisés par Generali Vie.

Dans quelle mesure pouvez-vous être amenées à travailler ensemble ?

CR. Lorsqu'un partenaire souhaite obtenir un accompagnement sur un projet patrimonial, l'étude proposée par les équipes de Céline Duval-Hubert intègrera bien souvent l'assurance vie comme l'une des solutions patrimoniales à privilégier.

Nous vérifions que les analyses et les préconisations proposées par les ingénieurs patrimoniaux sont en adéquations avec les positions juridiques et fiscales de Generali dont nous sommes les garants.

CDH. Je complèterais les propos de Céline en indiquant que le domaine d'intervention de son équipe peut sembler moins vaste que celui de l'IP, mais leur expertise ira plus en profondeur sur le produit en lui-même. Ce sont eux les spécialistes juridiques de l'assurance vie et nous avons besoin de leur accompagnement sur les spécificités produits de Generali. Par exemple, lorsque nous apportons un conseil sur une clause bénéficiaire, nous devons soumettre notre proposition à l'expertise juridique qui va s'assurer que celle-ci est bien cohérente avec ce qu'il est possible de réaliser chez Generali. Et ce sera de même pour chacune de nos propositions relatives au contrat d'assurance vie.

Quelles sont les principales raisons qui poussent les partenaires-distributeurs à faire appel à vos services ?

CR. Le paysage réglementaire de l'assurance vie étant assez complexe et en constante évolution, nos partenaires comptent sur notre expertise pour naviguer à travers ces complexités et rester conformes aux dernières évolutions législatives et fiscales. Notre capacité à accompagner les équipes commerciales dans leur devoir de conseil est donc très appréciée. Nous les aidons à comprendre les implications juridiques et fiscales des contrats d'assurance vie et à transmettre ces informations de manière claire et précise à leurs clients.

Nous pouvons ainsi jouer ainsi un rôle clé dans le développement de leurs compétences car grâce à notre collaboration, ils peuvent approfondir leur connaissance des réglementations complexes et monter en compétence sur ces sujets.

CDH. Nos partenaires apprécient notre approche sur-mesure et complète. Nous ne nous contentons pas de fournir des conseils isolés mais proposons une stratégie globale qui englobe tous les aspects patrimoniaux. Les partenaires peuvent donc nous solliciter pour compléter leur expertise, car certains d'entre eux sont spécialisés dans un seul domaine et n'ont pas nécessairement une vision globale du patrimoine de leurs clients. Nous leur apportons ainsi cette vision à 360 degrés, en tenant compte de tous les aspects de la gestion patrimoniale, fiscale, juridique, financière, etc. Cette approche permet également d'identifier des opportunités ou des risques qui pourraient être négligés si l'on se concentrait uniquement sur un seul domaine.

C'est un avantage distinctif que nous apportons à nos partenaires qui leur permet d'offrir un service plus complet et plus sophistiqué à leurs clients, et c'est ce qui peut renforcer leur valeur ajoutée et leur crédibilité sur le marché.

Pouvez-vous illustrer par un exemple concret comment vos deux services ont collaboré efficacement pour accompagner un partenaire ?

CDH. Dans un cas récent, un partenaire nous a sollicité pour un projet délicat concernant la mise en place d'une clause bénéficiaire pour un contrat d'assurance vie, assortie de charges spécifiques.

Il s'agissait d'un client qui avait une somme significative à placer et qui avait choisi l'assurance vie pour profiter de son cadre de succession unique. Le scénario était toutefois un peu complexe car la demande sortait du cadre habituel de la rédaction d'une clause bénéficiaire. Nous avons tout d'abord analysé la situation patrimoniale du client en profondeur pour identifier les meilleures stratégies à adopter en lien avec cette clause particulière, puis nous avons apporté un accompagnement au partenaire sur les implications patrimoniales de cette clause pour son client. Toutefois, afin de pouvoir mettre en œuvre la solution, nous avons dû évidemment nous rapprocher de l'Expertise Juridique pour s'assurer que la mise en place d'une telle clause était bien possible au sein de Generali.

CR. En effet, dans le cadre de ce projet nous avons dû nous assurer que la clause était bien conforme, et qu'elle pouvait être proposée sous la responsabilité de Generali et nous avons soutenu les équipes dans leurs préconisations.

C'est donc dans cette synergie que réside notre capacité à offrir à nos partenaires une compréhension complète du projet et une solution sur mesure pour leurs clients, jusqu'aux spécificités réglementaires liées aux produits mêmes.

Comment vos services s'adaptent-ils aux évolutions réglementaires et fiscales pour offrir les meilleures solutions aux partenaires et à leurs clients ?

CR. L'expertise juridique met en place une série de mesures proactives visant à s'adapter aux évolutions le plus rapidement possible.

Nous réalisons une veille constante de l'actualité juridique et fiscale. Cette surveillance continue nous permet d'anticiper les impacts potentiels sur nos produits et process. Dès qu'une réforme réglementaire ou fiscale est en cours de réflexion, nous mettons une stratégie d'influence pour défendre les intérêts de Generali ; une fois la réforme adoptée nous travaillons sur sa mise en œuvre opérationnelle.

Nous instaurons également des sessions de formation internes à l'entreprise animées par l'École de l'Épargne pour nos équipes internes, un processus essentiel pour maintenir leurs connaissances à jour. Ces formations permettent d'assurer que les conseils apportés à nos partenaires restent non seulement pertinents, mais également en parfait accord avec les réglementations en vigueur. Nous animons également des formations externes sur demande.

Enfin nous élaborons des fiches de synthèse sur certaines thématiques juridiques, réglementaires et fiscales liées à l'assurance vie, que nous mettons à jour régulièrement en fonction des évolutions. Ces fiches sont mises à disposition des partenaires-distributeurs sur leur extranet dédié.

CDH. De même, notre service s'adapte aux évolutions avec une démarche anticipative et collaborative. Nous effectuons régulièrement des veilles pour maintenir à jour notre compréhension des lois et règles en vigueur et nous permettre de prévoir leurs impacts potentiels sur nos solutions. Nous organisons également des points mensuels d'échange avec l'Expertise Juridique afin de partager nos veilles respectives et de faire le point sur les positions de Generali. Cela nous permet d'identifier les éventuelles modifications à apporter à nos stratégies et d'actualiser nos recommandations en conséquence pour offrir des solutions toujours conformes.

Par ailleurs, nous produisons une lettre mensuelle à destination de nos partenaires, la Lettre de l'Ingénierie Patrimoniale, un outil de communication clé qui permet de les informer des dernières évolutions réglementaires et fiscales, et de leur fournir une analyse approfondie des lois et des actualités législatives. Cette Lettre de l'Ingénierie Patrimoniale est accessible à nos partenaires-distributeurs depuis leur extranet.

02 GENERALI WEALTH SOLUTIONS LANCE HARMONIE JANVIER 2024

Pour faire face à la conjoncture économique actuelle marquée par une hausse des taux, une inflation persistante et une forte volatilité sur les marchés financiers, Generali lance « **Harmonie Janvier 2024** », le nouveau produit structuré (instrument financier complexe) élaboré par Generali Wealth Solutions en partenariat avec BNP PARIBAS.

Accessible du 15 septembre 2023 au 2 janvier 2024 au sein des contrats d'assurance vie⁽¹⁾ **Himalia, Himalia Patrimoine, GPA Profil Épargne, l'Épargne Generali Platinum et du PER Generali Patrimoine⁽²⁾**, cette solution d'investissement s'articule autour de trois axes fondamentaux : la diversification, le potentiel de rendement supérieur aux placements traditionnels de type fonds euros, et la protection du capital à 100 % à échéance. Une fois le montant de l'enveloppe atteint, la commercialisation du produit peut cesser à tout moment sans préavis.

Le produit structuré « **Harmonie Janvier 2024** » repose sur :

- une durée d'investissement maximale de 10 ans ;
- un objectif de rendement de **6,10 %⁽³⁾ brut par an**, conditionné à l'évolution de son indice de référence (**S&P EuroUSAJapan 100 Net Zero 2050 Paris-Aligned Select 50 Point Decrement**)^{*} ;
- une diversification géographique et sectorielle par le choix de son indice ;
- un indice ESG⁺ (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) ;
- une protection du capital à échéance à 100 % ;
- les fréquences de rappel semestrielles (à partir de la 2^{ème} année).

Concrètement, chaque semestre, à partir de la 2^{ème} année si l'indice de référence est supérieur ou égal à son niveau initial, le produit peut être intégralement remboursé de manière anticipée avec un coupon de 3,05 %⁽³⁾ par semestre écoulé (soit un gain de 6,10 % par année écoulée et un taux de rendement annuel net maximum de 4,74 %⁽⁴⁾).

A l'échéance des 10 ans et en l'absence de remboursement anticipé :

- si l'indice de référence est supérieur ou égal à 80 % de son niveau initial, le capital est intégralement remboursé avec un coupon de 6,10 % par année écoulée ;
- si l'indice de référence est inférieur à 80 % de son niveau initial le capital est intégralement remboursé à 100 %.

En cas de sortie en cours de vie alors que les conditions du remboursement automatique ne sont pas réunies, le montant remboursé dépendra des paramètres de marché en vigueur et engendrera un gain ou une perte non mesurable a priori. En cas de revente à l'initiative de l'investisseur en cours de vie, l'investisseur peut subir une perte en capital. Il est en effet impossible de mesurer a priori le gain ou la perte possible, le prix dépendant alors du niveau, le jour de la revente, des paramètres de marché.

Chaque 1 000 € investi = 1 arbre planté



« **Harmonie Janvier 2024** » s'associe à **Reforest'Action** et propose aux investisseurs de contribuer directement à la lutte contre le dérèglement climatique en soutenant des projets de reboisement des forêts, en vue de développer à long terme leurs bénéfices environnementaux, sociaux et économiques. **Plus concrètement, chaque souscripteur investissant un minimum de 1 000 € pourra planter un arbre à travers une page web dédiée disponible sur www.reforestaction.com/isr-general.**

Les produits structurés sont des produits complexes qui supportent entre autres un risque de perte en capital partielle ou totale, en cours de vie ou à l'échéance, et un risque de crédit (risque de faillite ou de défaut de l'émetteur ou du garant).

⁽¹⁾ Le contrat Himalia, GPA Profil Épargne, L'Épargne Generali Platinum sont des contrats d'assurance vie individuels, libellés en euros et/ou en unités de compte et/ou en engagements croissance donnant lieu à la constitution d'une provision de diversification (fonds croissance), assurés par Generali Vie, entreprise régie par le Code des assurances. Le contrat GPA Profil Épargne est un contrat d'assurance vie libellé en euros et/ou en unités de compte.

⁽²⁾ Le PER Generali Patrimoine est un contrat d'assurance vie de groupe à adhésion individuelle et facultative, libellé en euros et/ou en unités de compte.

⁽³⁾ Hors frais, commissions, et hors fiscalité et prélèvements sociaux applicables, sous réserve de l'absence de défaut, d'ouverture d'une procédure de résolution et de faillite de l'Émetteur et du Garant et de la conservation du titre de créance jusqu'à son remboursement final.

⁽⁴⁾ Les taux de rendement annuels présentés sont nets des frais, de gestion (en prenant comme hypothèse un taux de frais de gestion de 1 % annuel). Ils sont calculés hors frais (par exemple frais d'entrée/d'arbitrage, etc.), hors prélèvements sociaux et fiscaux. Ils sont calculés à partir de la Date de Constatation Initiale (le 29 janvier 2024) jusqu'à la Date de Remboursement Anticipé Automatique ou d'Échéance selon les scénarios.

Quelques mots sur l'indice *S&P EuroUSAJapan 100 Net Zero 2050 Paris-Aligned Select 50 Point Decrement*.

L'indice *S&P EuroUSAJapan 100 Net Zero 2050 Paris-Aligned Select 50 Point Decrement (Series 2) (EUR) TR* est composé d'un panier de 100 grandes entreprises issues des États-Unis, de la Zone Euro et du Japon. Cet indice est conçu pour les investisseurs qui cherchent à réduire leur exposition aux risques climatiques et qui souhaitent participer à la transition vers une économie à faible émission carbone en s'alignant sur les exigences de l'Accord de Paris. Il répond aux normes de la réglementation « EU Paris Aligned Benchmark » qui impose entre autres une réduction de l'empreinte carbone de 50 % minimum par rapport à l'univers de départ. L'indice applique également des exclusions basées sur l'implication des entreprises dans des activités commerciales contestables, leur performance par rapport aux principes du Pacte mondial des Nations Unies (UNGC) et leur implication dans des activités controversées en matière environnementale, sociale et de gouvernance (ESG). Les dividendes bruts détachés des actions qui composent l'indice sont réinvestis et un prélèvement forfaitaire constant de 50 points d'indice par an est retranché.

*Pour plus de détails sur l'Indice, merci de consulter la page dédiée : <https://www.spglobal.com/spdji/en/indices/esg/sp-eurousajapan-100-net-zero-2050-paris-aligned-select-50-point-decrement-index-series-2/#overview>.

Pour une information en français, il est également possible de consulter à titre informatif uniquement le site : <https://www.boursedirect.fr/fr/marche/no-market-e-g-unlisted/s-p-eurousajapan-100-net-zero-SPEPD2ET-EUR-XXXX/seance>.



Pour plus d'informations :

FABRICE COHEN

RESPONSABLE PRODUITS STRUCTURÉS GENERALI WEALTH SOLUTIONS

FABRICE.COHEN@GENERALI.COM

Nous préconisons ce produit à une clientèle ayant une tolérance au risque très élevée et acceptant un risque de perte en capital important, une connaissance des marchés avancée et un horizon de placement long terme. Tout remboursement décrit dans ce document (y compris gains potentiels) est calculé sur la base de la valeur nominale courante, hors frais, commissions, prélèvements sociaux et fiscaux éventuels applicables au cadre d'investissement et en l'absence de défaut de paiement, de faillite, ou de mise en résolution de l'Émetteur et du garant.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps.

L'investissement sur les supports en unités de compte supporte un risque de perte en capital puisque leur valeur est sujette à fluctuation à la hausse comme à la baisse dépendant notamment de l'évolution des marchés financiers. L'assureur s'engage sur le nombre d'unités de compte et non sur leur valeur qu'il ne garantit pas.

Cette publication ne peut être reproduite en totalité ou en partie ou communiquée à des tiers sans l'autorisation préalable de Generali Vie. Sous réserve du respect de ces obligations Generali Vie ne pourra être tenu responsable.

Avertissement : l'ensemble des informations et pistes de réflexion contenues dans ce document vous est présenté à titre purement indicatif et ne saurait engager la responsabilité de Generali Vie. Elles ne sauraient être considérées comme constitutives d'un conseil en investissement, d'une recommandation de souscrire un produit ou un service, d'une offre de souscription ou d'un acte de démarchage. Aucune décision d'investissement ne devra être faite sur la base de ce document.

Ce document ne constitue pas une analyse financière au sens de l'article 36.1 du Règlement délégué MIF II et D.321-2 du CMF ; il constitue une « information publicitaire » au sens de l'article 36.2 du Règlement délégué MIF II, qui n'a pas été élaboré conformément aux dispositions légales arrêtées pour promouvoir l'indépendance de la recherche en investissements, et qui n'est soumis à aucune interdiction prohibant l'exécution de transactions avant la diffusion de la recherche en investissements.

Ce document est à usage strictement personnel. Les informations qu'il contient sont destinées à apporter des indications uniquement sur les sujets traités. Elles ne sauraient préjuger des obligations légales d'information et de conseil mises à la charge de l'intermédiaire en assurance.

L'investissement sur les supports en unités de compte supporte un risque de perte en capital puisque leur valeur est sujette à fluctuation à la hausse comme à la baisse dépendant notamment de l'évolution des marchés financiers.

L'assureur s'engage sur le nombre d'unités de compte et non sur leur valeur qu'il ne garantit pas.

Le support en unités de compte est exposé au risque de défaut de l'Émetteur du support en unités de compte et de son Garant (faillite ou défaut de paiement). Il peut subir une perte en capital totale et le remboursement du capital investi dans l'Instrument financier peut être nul.

Toute reproduction, représentation, adaptation, traduction et/ou transformation partielle(s) ou intégrale(s) ne pourra être faite sans l'accord préalable et écrit de Generali Vie.

Generali Wealth Solutions-Société par actions simplifiée-844 879 049 RCS Paris.

Société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le n°GP-20000036.

Siège social 2 rue Pillet-Will 75009 Paris.

