

Votre interlocuteur

Mme Laurie MOUYEN

MAUI IMMOBILIER ET PATRIMOINE

+33675522701

mauipatrimoine@gmail.com

MAUI

IMMOBILIER & PATRIMOINE



DER

Document d'Entrée en Relation

2026

Document type établi pour votre client

DOCUMENT D'ENTRÉE EN RELATION

INTRODUCTION

Le cabinet est dirigé par Mme Laurie MOUYEN, fondatrice et gérante.

Chaque mission fait l'objet d'un suivi personnalisé, assuré directement par la dirigeante, garantissant cohérence des analyses, continuité des échanges et parfaite maîtrise des préconisations formulées.

Maui Immobilier et Patrimoine est une structure spécialisée dans :

- le conseil au titre de la Compétence Juridique Appropriée (**CJA**),
- et l'intermédiation en qualité d'**IAS** (intermédiaire en assurance / courtier), d'**IOBSP** (intermédiaire en opération de banque et service de paiement / courtier) et de titulaire de la **carte T** (agent immobilier, transaction immobilière).

Le cabinet intervient principalement auprès des **dirigeants** et des **particuliers**.

Le cabinet accompagne ses clients dans le cadre de demandes ponctuelles ou d'accompagnement à moyen et long terme en fonction de besoins clairement formulés.

Le cabinet travaille sur la base des documents et les informations fournis par le client. Il compte sur une transmission transparente et ordonnée des informations communiquées.

L'ensemble du parcours de souscription, de signature et de suivi d'assurance est encadré et digitalisé par WIZIO (logiciel métier). Le bon usage de ce dernier s'appuie sur une participation active du client.

Le cabinet requiert l'engagement actif du client dans le suivi de ses affaires.

Le cabinet est adhérent à la Chambre Professionnelle ANACOFI, garantissant l'exercice de son activité dans un cadre déontologique strict.

1 - Dans le cadre de l'activité d'agent immobilier, les biens immobiliers sourcés sont principalement destinés à des investisseurs, sauf cas particuliers confiés à un agent commercial.

2 - L'activité d'intermédiaire en opération de banque est exercée exclusivement dans le cadre de la convention conclue avec Artémis Courtage en qualité d'indicateur.

3 - L'activité de courtier en assurance s'adresse aux dirigeants, une verticale DIRIGEANTS leur étant proposée avec des produits sélectionnés pour le sérieux des Compagnies, aux particuliers et aux propriétaires fonciers et marchands de biens avec un contrat d'assurance multirisques immeubles.

Le présent document d'entrée en relation formalise le cadre de la collaboration, les obligations réglementaires applicables et les droits du client. Il a pour finalité d'assurer une relation professionnelle fondée sur la confiance, la transparence et la conformité.

Le cabinet dispose d'une gamme volontairement sélective, suffisamment large pour répondre aux besoins des clients tout en garantissant un suivi qualitatif et conforme aux exigences des compagnies partenaires.

La société n'a pas de salarié et s'appuie sur des assistantes indépendantes qui n'interviennent qu'en back-office et sont soumises à un strict respect des règles de confidentialité.

A ce jour, je suis seule détentrice de 100% des parts sociales de la Société Maui Immobilier et Patrimoine. Je n'ai aucun lien capitaliste ni financier avec les compagnies que je représente.

Enfin, si je devais être indisponible définitivement, les contrats souscrits demeurent pleinement en vigueur et continuent d'être exécutés directement par les compagnies d'assurance. Les compagnies partenaires assurent la continuité de services et désignent, le cas échéant, un nouvel intermédiaire habilité pour le suivi administratif des contrats.

Pour information, lorsqu'une personne n'est plus cliente du cabinet, celui-ci est tenu de conserver pendant une durée de cinq ans les documents transmis.

Pour conclure, nous évoluons dans un environnement économique et financier en mutation rapide, dans lequel les acteurs sont fortement influencés par les événements géopolitiques.

Dans toute approche patrimoniale, il convient de conserver une vision long terme, tout en intégrant le fait que certains évènements exogènes peuvent, à tout moment, modifier les équilibres établis.

Fait à Bordeaux, pour l'année 2026

Laurie MOUYEN
Fondatrice, associée et gérante
Maui Immobilier et Patrimoine

VOTRE CONTACT

Mme MOUYEN Laurie
MAUI IMMOBILIER ET PATRIMOINE
9 RUE DE CONDE
33064 Bordeaux Cedex

Téléphone : **+33675522701**
Email : **mauipatrimoine@gmail.com**

VOS INFORMATIONS D'IDENTITE

M.

INFORMATIONS

L'Entreprise:

MAUI IMMOBILIER ET PATRIMOINE

Siège social : 9, rue de Condé 33064 BORDEAUX CEDEX
Téléphone du secrétariat : 05 56 00 12 06
Email du secrétariat : assistantefibonacci@gmail.com

Portable de Laurie MOUYEN 06 75 52 27 01
Email de Laurie Mouyen : mauipatrimoine@gmail.com

SIREN: 810 433 813

NAF/APE : 6622Z

Les informations recueillies sont enregistrées dans un fichier informatisé par Maui Immobilier et Patrimoine, représentée par Laurie MOUYEN, afin de mener à bien la mission de conseil et de transmettre aux compagnies d'assurance les informations nécessaires à la souscription des contrats.

Ces informations sont conservées pendant 5 ans et sont destinées exclusivement à un usage interne.

Conformément à la loi « informatique et libertés », vous pouvez exercer votre droit d'accès, d'opposition et de portabilité des données vous concernant et les faire rectifier en contactant : Maui Immobilier et Patrimoine 9, rue de Condé 33064 Bordeaux Cedex.

Vous pouvez également introduire une réclamation au sujet du traitement de vos données auprès de la CNIL.

Courtier

Maui Immobilier et Patrimoine intervient en qualité de courtier en assurance indépendant (**IAS - niveau 1**). Le cabinet n'est lié par aucun accord d'exclusivité avec une compagnie d'assurance et fonde son conseil sur la base d'une analyse objective et suffisamment large du marché.

Le cabinet est inscrit comme courtier à l'Orias,

Le cabinet travaille avec plusieurs assureurs, sans exclusivité,

Il n'est détenu par aucune compagnie,

Le client est conseillé objectivement selon une analyse élargie du marché.

Votre intermédiaire d'assurance est immatriculé au Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance (ORIAS) sous le n° 15002282.

Cette immatriculation peut être vérifiée sur le site de l'ORIAS (www.orias.fr) au titre de l'activité réglementée suivante :

- **IAS (Intermédiaire en Assurance)** : courtier indépendant.

L'activité d'IAS est placée sous le contrôle de l'Autorité Prudentielle de Contrôle et de Résolution (ACPR) dont l'adresse est la suivante : 4 place de Budapest, 75436 PARIS cedex 09.

Le courtier en assurance indépendant est soumis à une obligation d'analyse du marché impliquant notamment :

- la comparaison entre plusieurs assureurs,
- l'études des garanties, exclusions et limites contractuelles,
- la justification écrite des recommandations formulées dans le cadre d'un devoir de conseil renforcé.

Dans les faits :

Le cabinet est libre de tout lien d'exclusivité,

Le cabinet peut détenir plusieurs mandats compagnies,

Les analyses sont multi-produits et multi-assureurs,

La rémunération se fait par des commissions et/ou des honoraires, dont le client est préalablement informé des modalités de calcul.

Dans son devoir de loyauté, le courtier indépendant :

- représente les intérêts du client,
- négocie les conditions contractuelles auprès des assureurs,
- contrôle la conformité des contrats proposés,
- et accompagne le client en cas de sinistre.

Le cabinet intervient exclusivement en qualité d'intermédiaire et de conseil, sans détention de fonds ni pouvoir de gestion directe sur les contrats souscrits par le client.

A ce jour, voici la gamme proposée par Maui Immobilier et Patrimoine comprend notamment :

- Contrat retraite Madelin,
- PER (in),
- Prévoyance,
- Assurance-vie en France et au Luxembourg,
- Capitalisation,
- Assurance-décès, homme clé, garantie croisée associés,
- Enveloppe d'assurabilité,
- Renégociation d'assurance de prêt,
- Multirisque Immeuble Habitat-Bureaux,
- et les contrats dédiés aux enfants.

Le devoir de conseil du cabinet s'exerce lors de l'analyse initiale des besoins du client, de sa situation financière, de ses objectifs assurantiels et de sa tolérance au risque. A ce titre, les recommandations portent exclusivement sur la pertinence du contrat d'assurance, sa structure, son adéquation globale et son mode de fonctionnement.

Il est expressément précisé que l'intervention du cabinet ne constitue ni un service de conseil en investissements financiers, ni une prestation de gestion individualisée des supports en unité de compte.

Le cabinet ne réalise aucun suivi continu, actif ou automatique :

- de la performance des UC,
- des conditions de marché,
- de la pertinence relative des supports financiers,
- ni de la composition des portefeuilles sous-jacents.

La mission du cabinet comprend :

- la mise à disposition et l'explication des documents contractuels émis par l'assureur,
- l'accompagnement administratif du contrat (versements, arbitrages sur instruction, rachats, modification),
- la vérification périodique de la cohérence générale du contrat avec les objectifs déclarés du client, lors des entretiens ou prestations expressément convenus,
- l'information sur les garanties, exclusions, frais et caractéristiques du contrat.

Toute demande d'analyse financière approfondie, de veille active sur les marchés, de recommandation personnalisée sur la sélection ou la modification des supports financiers constitue une prestation distincte non incluse dans la présente mission. Cette demande donne lieu à une mission distincte et à une facturation spécifique du cabinet ou d'un CIF partenaire.

Le client reconnaît en avoir été informé lors de l'entrée en relation et accepter expressément les limites du suivi assuré par le cabinet dans le cadre de la distribution de contrats d'assurance en unités de compte.

La sécurité juridique, financière et contractuelle des engagements du client repose sur les compagnies et établissements porteurs des contrats, indépendamment de la personne de l'intermédiaire.

N° ORIAS : N°15002282

Responsabilité civile professionnelle

Maui Immobilier et Patrimoine est membre de l'ANACOFI et dispose, conformément à la loi et aux codes de bonne conduite de l'ANACOFI, d'une couverture en Responsabilité Civile Professionnelle et d'une Garantie Financière suffisantes couvrant ses diverses activités. Ces couvertures sont notamment conformes aux exigences du Code monétaire et financier et du Code des assurances.

Souscrites auprès de : ZURICH INSURANCE EUROPE AG

Numéros de polices : 7400026945

Responsabilité civile professionnelle et Montants des garanties :

IAS 2 500 000 € par sinistre et par année d'assurance

Conseil en Gestion de Patrimoine 2 000 000 € par sinistre

Garanties

Activités assurées	Montants garantis par sinistre	Montants garantis par année d'assurance
IAS	115 000€	115 000€

Partenaires

Nom	Nature	Type d'accord	Mode de rémunération
Abeille Vie	Assureur	Convention de Courtage	Commissions et rétrocessions sur encours

Nom	Nature	Type d'accord	Mode de rémunération
Afi Esca	Assureur	Convention de Courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
Afi Esca Luxembourg	Assureur	Convention de Courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
April	Assureur	Convention de courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
Cardif	Assureur	Convention de courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
Cardif Lux Vie	Assurance	Convention de Courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
Entoria	Assureur	Convention de courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
GENERALI PATRIMOINE	Assureur	Convention de courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
Groupe APICIL INTENCIAL	Assureur	Convention de Courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
Groupe ERES	Assureur	Convention de courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
METLIFE	Assureur	Convention de courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
Nortia	Assureur	Convention de courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
Swiss Life	Assureur	Convention de Courtage	Commissions et rétrocessions sur encours
Swiss Life Luxembourg	Assureur	Convention de Courtage	Commissions et rétrocessions sur encours

Les partenaires mis en gras sont ceux avec lesquels une relation significative est établie, telle que définie par les obligations réglementaires en vigueur.

FINANCEMENT

Courtier en opération de banque et en service de paiements (COBSP)

Mai Immobilier et Patrimoine est immatriculée au Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance (ORIAS) sous le n° 15002282.

Cette immatriculation peut être vérifiée sur le site internet ORIAS (www.orias.fr) au titre de l'activité réglementée suivante :

- **IOBSP** (Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement, catégorie d'intermédiaire : courtier)

Le cabinet intervient en qualité de conseiller indépendant. A ce titre, le client peut-être amené à acquitter des frais au titre de la rémunération de ce service.

N° ORIAS : N°15002282

Responsabilité civile professionnelle

Mai Immobilier et Patrimoine est membre de l'ANACOFI et dispose, conformément à la loi et aux codes de bonne conduite de l'ANACOFI, d'une couverture en Responsabilité Civile Professionnelle et d'une Garantie Financière suffisantes couvrant ses diverses activités. Ces couvertures sont notamment conformes aux exigences du Code monétaire et financier et du Code des assurances.

Souscrites auprès de : ZURICH INSURANCE EUROPE AG

Numéros de polices : 7400026945

Responsabilité civile professionnelle et Montants des garanties :

Démarchage bancaire et financier 2 000 000 € par année d'assurance

IOBSP 2 000 000 € par sinistre et par année d'assurance

Garanties

Activités assurées	Montants garantis par sinistre	Montants garantis par année d'assurance
IOBSP	115 000€	115 000€

Partenaires

Nom	Nature	Type d'accord	Type de rémunération
ARTEMIS COURTAGES	Financement bancaire	Convention de courtage Indicateur	Commissions

Les partenaires mis en gras sont ceux avec lesquels une relation significative est établie, telle que définie par les obligations réglementaires en vigueur.

Agent immobilier

Maui Immobilier et Patrimoine représentée par Laurie Mouyen, exerce l'activité d'agent immobilier sans détention de fonds.

L'immatriculation est la suivante :

Carte de transaction immeubles et fonds de commerce
n° CPI 3301 2021 000 000 105
délivrée par la CCI de BORDEAUX

En 2025, Maui Immobilier et Patrimoine a le plaisir d'accueillir un nouvel agent immobilier, Madame Sabine Villanova. Elle aura en charge la commercialisation de biens immobiliers dits "classiques".

Responsabilité civile professionnelle

Maui Immobilier et Patrimoine dispose, conformément à la loi et aux codes de bonne conduite de l'ANACOFI, d'une couverture en Responsabilité Civile Professionnelle et d'une Garantie Financière suffisantes couvrant ses diverses activités. Ces couvertures sont notamment conformes aux exigences du Code monétaire et financier et du Code des assurances.

Souscrites auprès de : ZURICH INSURANCE EUROPE AG
Numéros de police : 7400026945

Responsabilité civile professionnelle et Montants des garanties :

Transaction sur immeuble et fonds de commerce 1 000 000 € par sinistre et par année d'assurance.

Garanties financières

Activités assurées	Montants garantis par sinistre	Montants garantis par année d'assurance
Transaction sur immeuble et fonds de commerce	110 000€	110 000€

DURABILITÉ

Notre cabinet est susceptible de vous proposer des instruments financiers prenant en compte les facteurs de durabilité.

Cette prise en compte peut porter sur les axes ci-dessous :

- Analyse de la proportion de l'investissement investi dans des activités considérées comme durables sur le plan environnemental par la classification européenne Taxonomie (autrement dit aligné à Taxonomie),
- Analyse de la proportion de l'investissement investi dans des « investissements durables » au sens du règlement SFDR,
- Prise en compte des « principales incidences négatives » dans l'analyse des produits conseillés.

MÉDIATEURS

Saisir un médiateur :

I - Médiateur compétent litiges avec une entreprise :

Médiateur de l'Anacofi
92 rue d'Amsterdam
75009 Paris

II - Médiateurs compétents litiges avec un consommateur :

Pour les activités d'assurance

La Médiation de l'Assurance
TSA 50110 75441
PARIS CEDEX 09
Site internet : <https://www.mediation-assurance.org/Saisir+le+mediateur>

Pour les activités d'IOBSP et Immobilières

Médiation de la consommation - ANM Conso
2 rue de Colmar
94300 VINCENNES
Site internet: <https://www.anm-conso.com/site/particulier.php>

RÉMUNÉRATION

Comment se rémunère Maui Immobilier et Patrimoine ?

De façon générale, le client est informé que :

- les commissions versées **par les compagnies** rémunèrent l'acte de distribution des contrats,
- les **honoraires rémunèrent l'accompagnement, l'analyse, la formation et la structuration stratégique** réalisés dans la durée,
- les deux modes de rémunération sont **cumulables**, parfaitement légaux et transparents.

A : Lors de l'entrée en relation, le prospect peut solliciter le cabinet pour une consultation juridique en lien avec son organisation patrimoniale, la souscription d'un contrat d'assurance, la recherche d'un financement ou l'acquisition d'un bien immobilier.

B : Le suivi des contrats d'assurance : une fois que le prospect est devenu client et lorsque la relation s'inscrit dans la durée (notamment en cas de souscription d'un contrat de prévoyance ou d'assurance-vie par exemple), le client dispose du choix entre trois formules d'accompagnement.

A : La rémunération du cabinet lors de l'entrée en relation

A I : L'Activité de Conseil liée à la Compétence Juridique appropriée et au conseil pour les affaires

Tarifification horaire hors abonnement : toute prestation réalisée en dehors des formules d'accompagnement présentées ci-dessous donne lieu à une facturation spécifique.

Lorsque Maui Immobilier et Patrimoine est sollicité en qualité de conseil, la tarification de ses honoraires est la suivante :

- **soit un tarif horaire compris entre 180 € à 250 € HT** pour **une heure de consultation** selon la nature, la technicité et l'urgence de la mission : question patrimoniale isolée, relecture d'un point précis, validation ou infirmation d'une stratégie proposée par un tiers.
- **soit un tarif forfaitaire, établi sur devis accepté** selon la nature de la prestation. Il peut être proposé une formule sur plusieurs mois, généralement sur une durée de quatre à cinq mois, permettant d'identifier les actions à mener et d'assurer ensuite leur mise en oeuvre.

Grille tarifaire - Missions ponctuelles :

1. Drilling patrimonial ciblé : analyse ciblée visant à identifier et traiter un point de fragilité précis du patrimoine, sans réalisation d'un diagnostic patrimonial global.

Objet : Analyse approfondie d'un point précis, bloquant ou à risque du patrimoine, sans étude globale.

Exemples :

- clause bénéficiaire complexe ou obsolète,
- structuration du dirigeant (statut, rémunération, protection)

Modalités :

- entretien préparatoire ciblé,
- analyse technique,
- restitution orale + note de synthèse décisionnelle

Tarif :

- 250 € HT/ heure
- Mission généralement réalisée sur une durée de quatre heures
- Forfait : 1000 € HT. Cette mission ne constitue pas une étude patrimoniale complète, mais un arbitrage stratégique ciblée.

2. Audit patrimonial express (sans ingénierie lourde) : diagnostic rapide - vision à 360° condensée

Objet : Photographie du patrimoine et des risques majeurs, sans simulation approfondie ni mise en oeuvre.

- situation civile, professionnelle et patrimoniale
- identification des incohérences majeures,
- axes d'optimisation hiérarchisés,
- priorité d'action

Modalités :

- entretien préparatoire ciblé,
- analyse technique,
- restitution orale + note de synthèse décisionnelle

Tarif :

- 250 € HT/ heure
- Mission en générale comprise entre 5 et 6 heures
- Forfait : 1250 € à 1500 € HT. Pour les clients qui veulent savoir où ils en sont avant d'agir.

3. Mission de conseil stratégique dirigeants : conseil à forte valeur ajoutée - enjeux professionnels structurants

Cette mission s'inscrit à l'interface du droit, de la fiscalité et du patrimoine.

Objet : Accompagnement ponctuel sur un sujet structurant pour le chef d'entreprise. Cette mission n'inclut aucune rédaction d'acte.

Exemples :

- protection du dirigeant (décès, incapacité, homme-clé, garanties croisées associés)
- schéma de transmission sensible en partenariat avec le notaire
- sécurisation de montage existant
- lecture critique d'actes ou de pactes

Modalités :

- entretien préparatoire ciblé,
- analyse technique,
- restitution orale + note de synthèse décisionnelle

Tarif :

- 350 € à 450 € HT/ heure
- Lettre de mission et limitation claire du périmètre d'intervention (conseil uniquement)
- Mission en générale comprise entre 5 et 6 heures
- Forfait : 1750 € à 2700 € HT. Cette mission s'adresse aux clients souhaitant être accompagnés dans leurs prises de décisions stratégiques.

A II : L'Activité de Courtage en Assurance

- Retraite Madelin, PER, Assurance-Vie et Capitalisation :

Lors de la souscription du contrat, le cabinet informe le client de la rémunération perçue au titre de la distribution dudit contrat.

Par principe, le cabinet est rémunéré par les compagnies partenaires par un pourcentage appliqué aux droits d'entrée et, le cas échéant, par des commissions sur les encours.

Le cabinet peut également être rémunéré dans le cadre d'une prestation de conseil en assurance. Il intervient alors sur devis accepté par le client.

- Prévoyance, Homme Clé, Garanties croisées associés, Multirisque Immeuble Habitation-Bureaux

Par principe, le cabinet est rémunéré par les compagnies partenaires par des commissions versées sur les contrats souscrits.

Le cabinet peut également être rémunéré dans le cadre d'une prestation de conseil en assurance. Il intervient alors sur devis accepté par le client.

A III : L'Activité de Courtage en Opération de Banque

Le cabinet est lié par une convention de partenariat avec **Artemis Courtage**. Aucun engagement en terme de volume de production n'a été pris par le cabinet. Le cabinet est rémunéré par Artemis Courtage lors de la présentation d'un dossier qui conclut un financement.

A IV : L'Activité d'Agent Immobilier

Laurie Mouyen est titulaire de la carte de transaction immobilière.

. Dans le cadre d'un mandat de vente et si les honoraires sont charges vendeurs, ils seront de 4% HT soit 5% TTC du prix de vente net vendeur.

. Dans le cadre d'un mandat de recherche, les honoraires sont fixés librement entre l'agence et le client en fonction des spécificités de la recherche.

Un agent commercial est à ce jour rattaché au cabinet, il s'agit de Madame Sabine Villanova. Son activité est principalement centrée sur la résidence principale, la résidence secondaire et un peu d'investissement locatif classique (type revenus fonciers).

A V : L'Activité de Formation Professionnelle

Depuis plus de dix ans, Laurie Mouyen via Maui Immobilier et Patrimoine dispense des cours sur des sujets variés :

Immobilier, Finance, Gestion de Patrimoine. Elle intervient principalement à l'Insee en qualité de Directrice des B3 en Real Estate et d'enseignante (B1, B2, B3 et Master 1). Ses interventions sont facturées selon les conventions signées directement avec les écoles qui font appel à ses services.

Des cours peuvent être aussi proposés ponctuellement en groupe ou en individuel au tarif horaire de **140 € HT**.

B : La rémunération du cabinet au cours de la vie du contrat d'assurance

Une fois que le client a souscrit un contrat d'assurance par l'intermédiaire de Maui Immobilier et Patrimoine, comment la relation peut-elle se poursuivre dans le temps ?

Maui Immobilier et Patrimoine utilise l'outil métier WIZIO.

Le client dispose d'un accès personnel à cet extranet, au moyen d'identifiants sécurisés, lui permettant de suivre l'évolution de ses contrats et échanger de manière sécurisée avec le cabinet (également l'envoi de documents).

B 1 : "Portail Initial" - Accès sans abonnement

Dans le cadre du "Portail Initial", le client bénéficie tout au long de la vie de son contrat ou de ses contrats :

- d'un accès personnel à l'outil CRM Wizio,
- d'une consultation réglementaire annuelle d'une heure : le client doit, à ce titre, se montrer pro-actif pour la prise du rendez-vous annuel,
- d'un accompagnement administratif tout au long de la vie du contrat (versements, rachats, arbitrages sur instruction, mises à jour contractuelles), avec la participation active du client.

B 2 : Accompagnement "Atout Patrimonial" - 100 € HT/mois

Soit 1200 € HT / an.

Cette formule correspond à un accompagnement structuré, accessible et valorisé, venant en complément des commissions d'assurance.

Cet accompagnement comprend :

- l'accès au "Portail Initial" et à la consultation réglementaire annuelle,
- 4 heures de consultation experte par an (1 heure par trimestre),
- 2 heures de formation par an, pouvant être dispensées collectivement en petit groupe.

B 3 : Accompagnement "Excellence Dirigeant" - 200 € HT/Mois

Soit 2400 € HT / an.

Cette formule correspond à l'accompagnement stratégique complet du dirigeant, en complément des commissions d'assurance.

Cet accompagnement comprend :

- le suivi global de l'ensemble des contrats,
- l'audit annuel transversal (prévoyance, retraite, assurance-vie, capitalisation, protection du dirigeant),
- 8 heures de consultation stratégique par an (2 par trimestre),
- 6 heures de formation haut niveau par an (3x2 heures).

Enfin et en sus, les débours

Les frais engagés pour le compte du client, débours et déplacement, lui seront facturés à prix coûtant.

MÉTHODES DE COMMUNICATION

Dans le cadre de notre relation, nous mettons à disposition du Client un espace dédié et sécurisé permettant d'interagir avec son conseiller. Cet espace constitue le principal canal d'échange et offre diverses fonctionnalités, notamment :

- La mise à jour des éléments de connaissance et de profil du client,
- La transmission sécurisée de documents,

- L'accès aux informations relatives aux actifs et au passif du Client, notamment via des mécanismes d'agrégation de données financières,

Le Client autorise expressément, le cas échéant, le conseiller à recevoir directement de la part des compagnies d'assurance, établissements bancaires et autres organismes financiers, les informations le concernant, sous réserve qu'un contrat ait été préalablement conclu avec ces entités dans le cadre de la prestation du conseiller.

Préférence pour la Communication Électronique

Afin d'assurer une fluidité et une réactivité maximales, la communication sera prioritairement réalisée par voie électronique, notamment via l'espace dédié, le courrier électronique ou d'autres outils numériques sécurisés. Toutefois, le Client conserve la possibilité de demander une communication sous format papier pour tout document, ce qui lui sera fourni sur demande spécifique.

Sécurisation des échanges

Nous nous engageons à assurer la confidentialité et la sécurité des informations échangées. Tous les échanges électroniques transitent via des canaux sécurisés, et l'accès à l'espace dédié est protégé par des dispositifs d'authentification renforcée.

Conservation des Documents et Historique des Échanges

Les documents et échanges réalisés dans l'espace dédié sont conservés pendant une durée conforme aux exigences réglementaires en vigueur. Le Client peut accéder à son historique et en demander une extraction à tout moment.

En acceptant ces modalités de communication, le Client reconnaît être informé des moyens privilégiés d'échange avec son conseiller et des conditions de transmission des informations relatives à son patrimoine

DÉMARCHEURS

Dans le cadre de son activité, **Laurie Mouyen** peut être amenée à procéder à des opérations de démarchage bancaire et financier, au sens des articles L.341-1 et suivants du Code monétaire et financier.

A ce titre, elle agit en qualité de **démarcheur bancaire et financier**, dûment habilitée, et est enregistrée auprès de l'**ANACOFI**, association professionnelle agréée par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

Les informations communiquées dans ce cadre ont pour objet de permettre au client d'apprécier l'opportunité des solutions proposées, sans obligation de souscription.

RÉCLAMATIONS

TRAITEMENT DES RECLAMATIONS

(Article 325-23 du RGAMF et Instruction AMF n° 2012-07 du 13/07/2012 - MAJ 24/04/2013, 20/11/2013 et 17/10/2014 et 12/12/2016 avec effet au 01/05/2017)

MODALITES DE SAISINE DE L'ENTREPRISE

Pour toute réclamation votre conseiller (ou le service réclamation de l'Entreprise) peut être contacté selon les modalités suivantes :

Par courrier : Maui Immobilier et Patrimoine 9, rue de Condé 33064 Bordeaux Cedex
Par mail : assistantefibonacci@gmail.com

Traitement des réclamations :

Votre Conseiller s'engage à traiter votre réclamation dans les délais suivants :

- Dix jours ouvrables maximum à compter de l'envoi de la réclamation, pour accuser réception, sauf si la réponse elle-même est apportée au client dans ce délai ;
- Deux mois maximum entre la date d'envoi de la réclamation et la date d'envoi de la réponse au client sauf survenance de circonstances particulières dûment justifiées.

RGPD

Dans le cadre de ses prestations, notre cabinet est amenée à traiter des données personnelles du client, nécessaires à l'exécution de la relation contractuelle et, le cas échéant, pour satisfaire à ses obligations légales et réglementaires.

Conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée et au Règlement (UE) 2016/679 du 27 avril 2016 (RGPD), notre cabinet s'engage à ne collecter et traiter les données qu'au regard des finalités convenues avec le client, à préserver leur sécurité et leur intégrité, et à ne les communiquer qu'aux tiers strictement nécessaires à l'exécution des prestations ou en vertu d'une obligation légale.

Les données sont conservées pendant la durée de la relation contractuelle augmentée d'une période de cinq (5) ans à compter de sa cessation, conformément aux obligations légales applicables (notamment celles de l'AMF et de l'ACPR). Certaines données peuvent être conservées au-delà, jusqu'à dix (10) ans, lorsque la réglementation en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme l'exige.

Le client dispose d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation, de portabilité de ses données, ainsi que d'un droit d'opposition au traitement de ses données personnelles. Lorsque le traitement repose sur son consentement, celui-ci peut être retiré à tout moment.

Pour exercer ses droits, le client peut adresser une demande sur support durable (courrier ou email) à l'attention du responsable de traitement du cabinet. En cas de difficulté, le client peut introduire une réclamation auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL), 3 Place de Fontenoy, TSA 80715, 75334 PARIS CEDEX 07.

DATE ET SIGNATURE

Rédigé en deux exemplaires dont l'un a été remis au client

Le Client

Fait à :
Date :
Signature :

Le Conseiller

Fait à :
Date :
Signature :

MENTIONS LÉGALES

Mai Immobilier et Patrimoine • SARL au capital de 2000€ • RCS BORDEAUX 810 43 3813 • 9, rue de Condé 33064 Bordeaux Cedex.

I : Courtier IAS et courtier IOBSP : ORIAS n°15002282

II : Activité d'agent immobilier sans détention de fonds.

Carte de transaction immeubles et fonds de commerce n° CPI 3301 2021 000 000 105 délivrée par la CCI de BORDEAUX