

PROTOCOLE DE COLLABORATION PARTENAIRES

Cabinet de Courtage YAO | Courtier agréé CAA n° 2020CP007

DESTINATAIRES

1. À qui s'adresse ce protocole

Family offices, conseils patrimoniaux, avocats et fiscalistes, banques privées et gestionnaires qui orientent leurs clients vers un contrat d'assurance-vie luxembourgeois.

CRÉDIBILITÉ

2. Pourquoi nous recommander

Dix-sept ans d'expérience en actuariat et gestion de fonds, agrément CAA vérifiable sur le registre officiel, méthodologie de sélection des compagnies partenaires rendue publique plutôt qu'affirmée.

RÉPARTITION DES RÔLES

3. Le mode de collaboration selon votre profil

Votre rôle	Notre contribution	Ce que nous convenons ensemble
Family office	Étude de l'enveloppe, coordination assureur/dépositaire, documentation	Gouvernance, accès aux informations, reporting et non-sollicitation
Conseil patrimonial	Analyse des options luxembourgeoises et parcours de souscription	Répartition des tâches, information client, rémunération et conformité
Avocat / fiscaliste	Articulation avec le contrat et les contraintes identifiées	Périmètre juridique/fiscal, confidentialité, calendrier des avis
Banque privée / gestionnaire	Mise en cohérence avec la gestion et les actifs	Gestion, dépositaire, conditions opérationnelles, risques et documents

DISCRÉTION

4. Confidentialité et non-sollicitation

Le client orienté par un partenaire reste, dans la relation perçue, celui du partenaire. Aucune tentative de captation directe n'a lieu, un engagement que nous formalisons par écrit plutôt que de le laisser sous-entendu.

À votre demande, nous vous adressons un projet d'accord de confidentialité et de non-sollicitation avant l'échange d'informations sensibles. Cet accord organise la protection des informations, les usages autorisés, la durée, les règles de contact avec le client et les responsabilités de chaque partie.

INDÉPENDANCE

5. Conflits d'intérêts

L'indépendance du cabinet est structurelle, pas déclarative : aucune participation, directe ou indirecte, dans le capital d'une compagnie d'assurance, d'une banque ou d'un gestionnaire d'actifs, et réciproquement, aucune entreprise d'assurance ne détient de participation dans l'activité du cabinet. La rémunération provient exclusivement des commissions versées par les compagnies partenaires, jamais d'honoraires additionnels facturés au client ni au partenaire à l'origine de l'introduction.

Dans une collaboration avec un partenaire, ce même principe s'applique : le choix d'une compagnie ou d'une structure reste fondé sur les quatre critères de sélection publiés (solvabilité, banque dépositaire, spécialisation, ancienneté), indépendants du niveau de commission perçu, jamais influencé par la nature de la relation avec le partenaire à l'origine de l'introduction.

MÉTHODE

6. Le processus en quatre étapes

01 Cadrer

Le besoin, les rôles, les informations nécessaires et, si le contexte l'exige, l'accord de confidentialité préalable.

02 Cartographier

L'enveloppe possible, les assureurs, le dépositaire, les options de gestion, les contraintes pays et les documents requis.

03 Structurer

Le recueil complet des exigences et besoins, la connaissance client, l'origine des fonds et la documentation réglementaire applicable.

04 Suivre

Le reporting disponible, les actualisations de situation et les revues convenues.

PÉRIMÈTRE

7. Ce que nous ne faisons pas

Les analyses fiscales, civiles et juridiques relèvent des conseils compétents mandatés à cette fin. Nous coordonnons les questions liées à l'enveloppe d'assurance.

PRENDRE CONTACT

8. Contact

Un canal distinct du formulaire grand public, pour que le premier échange s'ouvre directement sur le bon registre professionnel : assurance@assuremoi.lu

Ce contenu est informatif et pédagogique. Il ne constitue ni un conseil en investissement personnalisé, ni une recommandation d'achat d'un contrat déterminé. Document non contractuel, destiné à cadrer une collaboration professionnelle avant tout échange d'informations sensibles.