

REMUNERATIONS

ELEMENTS GENERAUX ET RAPPEL DE SITUATION CONCERNANT LA REMUNERATION:

TARIFS, POLITIQUE DE PRIX, MODE DE REMUNERATION

Types de rémunération			Remarques	Conseil Indépendant CIF ?	
	OUI	NON		OUI	NON
Rémunération par Commissions	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Rémunération pas Honoraires	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Les honoraires peuvent - être déduits en cas de perceptions de commissions	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

TARIFS CONSEIL			
Prestation	H.T	TTC	Remarques
Tarif horaire de base	183,33	220	
Etude conseil investissement	1250	1500	Dans le cas d'une étude standard
Convention suivi financier	750	900	Convention annuelle

MODE D'INFORMATION DU CLIENT	OUI	NON
Le client est informé ex ante, avant même la formation de la relation d'affaire au moyen de notre Fiche d'Information Légale ou de notre Document d'Entrée en Relation. Ce document mis à jour et envoyé ou remis à nouveau régulièrement permet un maintien à niveau de l'information du client.	X	
Le client est informé ex ante, avant même la formation de la relation d'affaire au moyen de notre Site web (Fiche d'Information Légale). Mis à jour régulièrement, il permet un maintien à niveau de l'information du client.	X	
Le client est ensuite, toujours ex ante, informé au moment de la remise, avant que la relation d'affaire ne soit définitivement formée, de la proposition au moyen de la Lettre de Mission ou Mandat. Il reçoit alors une information détaillée si possible ou lui permettant d'appréhender les coûts et notre mode de rémunération (estimation « raisonnable »).	X	
Dans le cas d'une rétrocession sur produit d'investissement / placement, ex ante sa perception, l'information est encore assurée par un détail des coûts et de leur ventilation au moins en CIF et IAS sur Assurance-vie avec Unité de Compte qui apparaît dans le rapport de Mission/adéquation.	X	
Ex post, le client est informé au moyen de notes/rapports de réévaluations périodiques de sa situation qui comprennent un point sur les frais et notre rémunération	X	
Ex post, le client est informé au moyen de notes sur notre rémunération.	X	
Ex post, le client peut constater le niveau et le détail des frais dans des actes ou documents fournis par nos partenaires.	X	

PAGNOT – TRILLAUD ET ASSOCIES

INFORMATIONS FOURNIE AU CLIENT SOUS FORMAT			Nos clients ont toujours la possibilité d'obtenir les informations en support papier		
	OUI	NON		OUI	NON
Numérique	X		Papier	X	
Papier sur demande	X				

Tableau type d'information CIF /IAS des clients pour Assurance-vie avec UC :

Tableau type d'information CIF /IAS des clients pour Assurance-vie avec UC :

Pour 10.000 euros souscrits – Montants Investis sur durée recommandée de : X ans	Année 1		Année 10	
	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant
Coûts liés aux services (notre conseil payé comme tel)	5%	500€	5%	500€
Paiement reçu de tiers (fournisseur de la solution) par le cabinet	2,4%	240 €	6%	600€
Coûts liés aux produits (frais restés au fournisseur)	0,6%	60€	6%	600€
Coûts et frais totaux	8%	800 €	17%	1 700 €
Remarque 1	Comme imposé par l'AMF ce tableau est expliqué dans les rapports afin d'assurer la bonne compréhension par le client.				
Remarque 2	Graphique possible également.				
Remarque 3	Entre la 1 ^e et la 10 ^e année au minimum une autre année apparaîtra afin d'assurer la bonne compréhension de l'effet cumulatif				
Exemple ici pour bonne compréhension de la procédure	1 produit souscrit suite à un conseil initial facturé sur honoraires de 500€ puis frais d'entrée de 2% acquis à nous et frais d'encours/gestion partagés à 40%60 entre nous/fournisseur sur la durée recommandée de 10 ans.				

Le suivi des frais payés par nos clients et des rémunérations perçues par notre entreprise / cabinet est assuré au moyen de :

- ✓ Une fiche par client (cf Annexe) X
- ✓ Un fichier global (cf fichier) X

CONFORMITE DES REMUNERATIONS A ART 325-16 RGAMF (REMUNERATION PERMETTANT AMELIORATION DU SERVICE) :

Nos rémunérations veillent à ne pas inciter à une proposition plutôt qu'à une autre comparable et à améliorer la qualité de la prestation délivrée au client en :	OUI
Assurant un point régulier tel que défini dans la Lettre de Mission et/ou le rapport	OUI
Assurant un point annuel d'adéquation	OUI
Assurant la disponibilité de nos équipes en cas de demandes des clients	OUI
Assurant la disponibilité de nos équipes en cas de demandes des clients	OUI
Veillant à réagir en cas de non fonctionnement d'un mécanisme barrière, de sécurisation ou effet de cliquet	OUI
Veillant à ne pas inciter les personnels par une sur rémunération sur un produit ou service alors qu'un autre tout autant adéquat existe dans notre offre	OUI
En obtenant l'accord du client au moyen de la validation par lui de nos propositions	OUI
En s'engageant à revoir la recommandation en cas d'évolution identifiée de la situation ou du profil du client ou du marché cible du produit ou service	OUI
En s'interdisant les rémunérations par effet de seuil	OUI
En définissant les primes pour les personnels au moyen d'éléments qualitatifs	NON