

INFORMATION

DATE: 25/10/2022		REFERENCE: DMGP-INF/22.014	
EMETTEUR:		DESTINATAIRE(s):	
Nom	: Sébastien TEYSSEIRE	Réseau commercial BDD	
Dir/Dept/Service	: Département Marché PREMIUM	Marché PREMIUM	
REDACTEURS:		COPIE(s) POUR INFORMATION:	
Nom	: Claude MAUSY (06 34 19 47 36 Nathalie CASSAN (03 88 52 57 03	Direction Marketing et Animation Directions Fonctionnelles CRC Solutions clients	
PROCESSUS:			
Nom du Processus : Marché PREMIUM/Gestion Privée		Pilote du Processus : Sébastien TEYSSEIRE	

OBJET: ADDENDUM AUX NOTES DE MISES EN MARCHE
-CAMPAGNE DE DEFISCALISATION 2022A DESTINATION DES CAGP & BANQUIERS PRIVES

Informations Essentielles

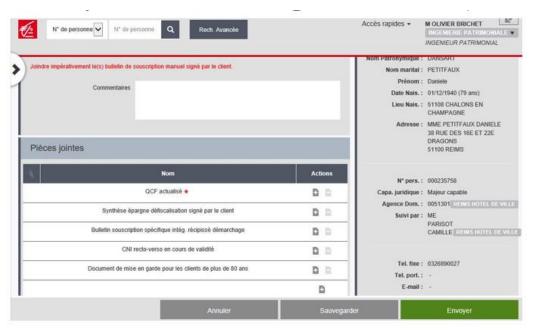
Public concerné :	CAGP, Banquiers Privés, DCM Patrimoniaux, Promoteurs de l'excellence patrimoniale, Ingénieurs Patrimoniaux
Dates de commercialisation	du 25 octobre au 30 décembre 2022 avant 10h saisie dans Platine
Produits concernés	 FCPI VIE NUMERIQUE & SANTE 2022-2023 FIP FRANCE ENTREPRENDRE 2022 FIP ODYSSEE PME CROISSANCE N°7
Process concerné	Demande de tarification dérogatoire sur frais de souscription
Acteurs concernés	 Commerciaux Directeur Marché Premium (Sébastien TEYSSEIRE) Service titres (via Myflow)
Objectif	Description du process de demande de tarification dérogatoire sur frais de versement et sa validation

A NOTER: cette possibilité est ouverte aux Banquiers Privés, CAGP, DCM Patrimoniaux, Promoteurs de l'excellence patrimoniale, Ingénieurs Patrimoniaux et elle doit rester exceptionnelle. Les commerciaux doivent absolument se référer au process suivant.

Etapes à suivre :

- Le commercial soumet la demande dérogatoire à Sébastien TEYSSEIRE par mail, seul décideur pour la campagne 2022
- 2. Une fois l'accord obtenu par mail, le commercial remplit les bulletins de souscription (avec le taux de frais dérogatoire accordé) et les fait signer aux clients
- 3. Le commercial saisit une demande Myflow et numérise les documents demandés en joignant l'accord préalable de dérogation obtenu par mail





- 4. Le service titres passe l'ordre à frais dérogés dans l'outil PLATINE et adresse en retour via MyFlow le « Compterendu de transmission ». Le document généré automatiquement par l'outil Platine durant la phase de passage d'ordre ne pourra ni être remis au client ni être signé.
 - Toutefois, il est demandé au commercial d'archiver le document « Compte-rendu de transmission » dans le classeur client avec l'accord mail et l'ensemble des documents de souscription.