03 MODE OPERATOIRE DU PARCOURS DE VENTE

DOCUMENT STRICTEMENT INTERNE, DESTINE AUX CONSEILLERS



RAPPEL DES REGLES IMPORTANTES DU PROCESSUS

- (1) Le document « conseil de la banque » doit être <u>impérativement daté et signé</u> par le client
- Le **bulletin de souscription (dont l'attestation des plus de 80 ans)** doit être <u>impérativement daté et signé</u> par le client ; **en cas** de démarchage, le récépissé de démarchage doit également être <u>daté et signé par le client</u>
- (3) Rappel des consignes en cas de **souscription suite au démarchage**

Cette règle relative au démarchage a été traduite opérationnellement sur le bulletin de souscription incluant le récépissé de démarchage :

√ trois jour ouvrés (compris les samedis) à partir de la date de signature du récépissé de démarchage (j)

✓ le top départ du délai de réflexion est la date de signature du récépissé de démarchage (J) ; à j + 3 jours ouvrés = date de signature de BS = date de saisie dans Platine

Date de rencontre clients = date signature récépissé de démarchage	Date de signature du bulletin de souscription = date de saisie dans Platine	
lundi	jeudi	
mardi	vendredi	
mercredi	samedi	
jeudi	lundi	
vendredi	mardi	
samedi	mardi	

- $\left(4\right)$ les documents doivent être archivés selon les règles définies en étape 6.
- Nous préconisons <u>l'utilisation du bulletin de souscription dynamique remplissable en ligne car il simplifie la saisie et facilite le parcours de remplissage.</u>

Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI - SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

	Processus à respecter par le conseiller	
--	---	--

Etape 0 – Identification origine rencontre avec le client

 Identifier si la rencontre est issue du démarchage ou non



✓ Identifier en amont de la rencontre avec le client si celle-ci est liée à une démarche commerciale du conseiller

✓ Qualifier en démarchage/non démarchage (1)

Etape 1 - Découverte des besoins du client

Sur le poste de travail MYSIS,

- Identifier le besoin du client
- Mise à jour de la situation financière et patrimoniale du client

- ✓ Identifier le besoin du client après la mise à jour des données clients (nom, prénom, adresse, date/lieu de naissance, profession, situation matrimoniale ...)
- ✓ Pour appréhender la situation fiscale du client, la bonne pratique serait de récupérer également son dernier avis d'imposition (2)
- ✓ Mettre à jour la situation personnelle du client (financière, patrimoniale et familiale en récupérant les éléments de revenus et de charges annuelles ainsi que l'épargne détenue au sein de l'établissement)

Etape 2 – Définition du profil investisseur du client

Sur le poste de travail MYSIS,

- Compléter et mettre à jour, avec le client, le questionnaire de connaissances financières du client (QCF) puis lui faire signer
- Compléter et mettre à jour, avec le client, le questionnaire de risques du client (QR) puis lui faire signer
- Enregistrer le profil investisseur du client

- ✓ Vérifier au préalable si le QCF/QR du client est à jour (moins de 2 ans) et signé. Dans le cas contraire, compléter avec le client, puis, lui faire signer le QCF/QR via les outils SI à disposition (ou inviter le client à réaliser le QCF/QR en ligne. De fait, le QCF/QR en ligne est réputé signé par le client).
- ✓ Si un nouveau QCF/ QR est réalisé par le conseiller, remettre, au client, un exemplaire signé des résultats du QCF/ QR.
- \checkmark En cas de CTO joint (pour un même foyer fiscal) :
 - le QCF/QR doit être complété et à jour pour les 2 titulaires.
 - Le conseil de la banque doit être réalisé par rapport au client ayant le profil QCF le moins disant.
- Le démarchage bancaire ou financier est défini dans l'article L.341-1 du CMF
- (2) l'avis d'imposition <u>n'est pas un document obligatoire</u> et son absence ne pourra empêcher la souscription de produits par le client



Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI - SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

Etape 3 – Formalisation du conseil, du choix client et signature

 Compléter et faire signer au client le document en mode pdf dynamique « Conseil de la banque au titre d'un investissement en produits permettant de réduire votre charge fiscale » en veillant à ce que toutes les coches soient bien complétées (cf. annexe sur coches à apporter en fonction du produit vendu).



Le document « conseil de la banque » doit être impérativement daté et signé par le client, le conjoint le cas échéant et le conseiller.



Le document « conseil de la banque » n'est valide que 30 jours à compter de la date de signature ; à défaut, il devra être refait avec le client.

Etape 3 bis - Client 80 ans et plus

 Le cas échéant, compléter la fiche dédiée client 80 ans et plus

Etape 4 - Signature des BS

 Compléter, dater et faire signer le/les Bulletin(s) de souscription dédié(s) à chaque produit



Le bulletin de souscription doit être impérativement signé par le client, le conjoint le cas échéant et le conseiller.

pour information : le/les bulletin(s) de souscription papier reprenne(nt) les éléments sur les frais ex ante

Processus à respecter par le conseiller

- ✓ Renseigner la situation du client et de son conjoint le cas échéant, les éléments relatifs aux revenus et charges, épargne, profil client, situation fiscale et besoins du client
- ✓ Présenter et matérialiser (code valeur et nom du produit) sur le document « conseil » la (ou les) offre(s) disponible(s) dans l'établissement
- ✓ S'assurer que la proposition indiquée dans le document de « conseil » est en phase avec le niveau de Compétences Financières, l'objectif d'investissement (optimiser mon imposition), l'horizon de placement, la segmentation client et en cohérence avec la surface financière du client
- ✓ En cas de choix différent de la part du client, matérialiser par une coche « Je n'accepte pas la proposition de l'établissement mais je décide de souscrire un autre produit de mon choix même si celui-ci n'est pas adapté à mon profil investisseur et que mon conseiller m'ait mis en garde »
- ✓ Assurer la remise des documents spécifiques en fonction du produit proposé et du conseil apporté (se reporter à l'annexe slide 14)
- ✓ Lors de la formalisation du conseil, contrôler l'âge du souscripteur.
- ✓ Si le client a 80 ans ou plus, faire compléter et signer la fiche spécifique 80 ans et plus
- ✓ Compléter le bulletin de souscription en cohérence avec le(s) choix retenu(s) par le client
- ✓ S'assurer que le client a daté et signé le bulletin de souscription de chaque produit retenu lors du conseil.
- √ Veiller à ce que le client précise s'il a été démarché ou non. En cas de démarchage, veiller au respect du délai entre la date de démarchage et la date de signature du bulletin de souscription (cf. annexe slide 15 pour aide au remplissage des dates)



Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI - SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

MODELE DE CONSEIL DE LA BANQUE





Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI - SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

MODELE DE BULLETIN DE SOUSCRIPTION AVEC DEMARCHAGE

SE REFERER AU <u>BULLETIN DE SOUSCRIPTION DYNAMIQUE MODELE</u> FOURNI DANS LA DOCUMENTATION DE MISE EN MARCHE DU PRODUIT



Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI - SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

Passage de l'ordre par le conseiller (ou son back-office) ou par EuroTitres

Etape 5 - Souscription des produits

 Cas n° 1 : Passer les ordres dans l'outil Platine (conseiller)

OU

 Cas n° 2 : Transmettre l'ordre au backoffice de l'établissement pour saisie dans l'outil Platine

OU

 Cas n° 3 : Transmettre à EuroTitres la demande de souscription pour saisie (Topaze : en cas de délégation de la prestation)

Retenir le cas concerné en fonction du choix de l'établissement

Cas n° 1 : Lorsque l'ordre est saisi par le conseiller :

- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à cocher la case correspondante au document « conseil de la banque »
- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à sélectionner le contexte « Ordre conseillé » lorsque :
 - la mention du « conseil de la banque » « J'accepte la proposition de l'établissement et confirme mon choix de réaliser le(s) opérations(s) » préconisée(s) aujourd'hui » est cochée

ou

- La mention du « conseil de la banque » « J'accepte la proposition de l'établissement et confirme mon choix de souscrire à ce(s) produit(s) permettant de réduire la charge de l'impôt sur le revenu même si ceux-ci présentent un risque supérieur à mon profil (Questionnaire de Risques), dans la mesure où le projet concerné répond à mon besoin et que j'en comprends et accepte le risque » est cochée
- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à sélectionner le contexte « Ordre <u>déconseillé</u> » lorsque la mention du conseil de la banque «Je n'accepte pas la proposition de l'établissement mais je décide de souscrire un autre produit de mon choix même si celui-ci n'est pas adapté à mon profil investisseur et que mon conseiller m'ait mis en garde » est cochée
 - Le document « Compte-rendu de transmission » généré automatiquement par l'outil Platine durant la phase de passage d'ordre devra être signé par le client, archivé dans MYSIS et lui être remis.

Cas n° 2 : Lorsque la demande de souscription est transmise par le conseiller au Back-Office de son établissement pour saisie :

- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à cocher la case correspondante au document « conseil de la banque »
- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à sélectionner le contexte « Ordre conseillé » lorsque :
 - la mention du « conseil de la banque » « J'accepte la proposition de l'établissement et confirme mon choix de réaliser le(s) opérations(s) » préconisée(s)
 aujourd'hui » est cochée

ou

- la mention du « conseil de la banque » « J'accepte la proposition de l'établissement et confirme mon choix de souscrire à ce(s) produit(s) permettant de réduire la charge de l'impôt sur le revenu même si ceux-ci présentent un risque supérieur à mon profil (Questionnaire de Risques), dans la mesure où le projet concerné répond à mon besoin et que j'en comprends et accepte le risque » est cochée
- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à sélectionner le contexte « Ordre <u>déconseillé</u> » lorsque la mention du conseil de la banque «Je n'accepte pas la proposition de l'établissement mais je décide de souscrire un autre produit de mon choix même si celui-ci n'est pas adapté à mon profil investisseur et que mon conseiller m'ait mis en garde » est cochée
- ✓ Le document nommé « Compte-rendu de transmission » 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 recommandé d'archiver le document « Compte-rendu de transmission » dans le SI.

Cas n° 3 : Lorsque la demande de souscription est transmise par le conseiller à EuroTitres (dans le cas de prestation Topaze) pour saisie :

- Transmettre, via le workflow Topaze (EuroTitres), le document « Conseil de la banque », le(s) Bulletin(s) de Souscription dédié(s) au(x) produit(s), le QCF/QR et la fiche spécifique 80 ans le cas échéant.. En cas d'anomalie, l'instruction est rejetée via le workflow et signifiée automatiquement au demandeur (copie boîte générique de l'Agence)
 - Il doit y avoir dans le workflow Topaze autant de dossiers que de produits souscrits (si un même client souscrit deux produits différents, il doit y avoir 2 dossiers dans le Workflow Topaze)
- ✓ La saisie est faite par EuroTitres dans l'outil Platine conformément aux précisions apportées sur les cas n° 1et n° 2 quant au contexte de l'ordre (conseillé/déconseillé)
- ✓ Le document « Compte-rendu de transmission » est consultable pendant 4 mois dans Platine
- ✓ Un reporting (extraction du carnet d'ordres) est transmis toutes les semaines aux correspondants Titres des établissements (interlocuteur privilégié dans le cadre de la prestation Topaze).
- ✓ A la fin de la campagne de la commercialisation, un reporting global est envoyé par EuroTltres aux correspondants Titres des établissements.



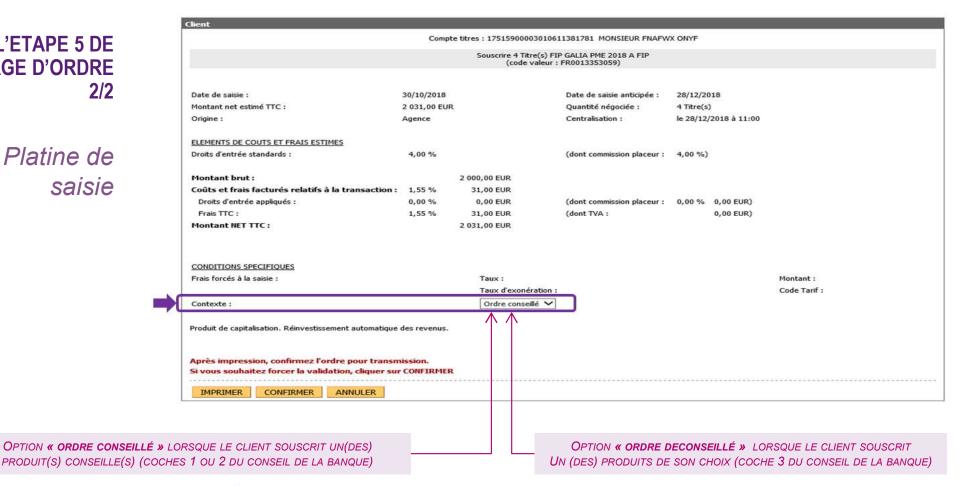
Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI - SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL s Utiles **FOCUS SUR L'ETAPE 5 DE** Rechercher **PASSAGE D'ORDRE DEVOIR DE CONSEIL v2.14.1911.146** 1/2 ■ Passage d'opération sur le compte titres n° 30781130604 Que souhaitez-vous faire : O Vous n'avez pas de parcours accompagné valide. Veuillez en réaliser un. Choix de l'option Passer une opération hors parcours accompagné ou passer une opération dans le cadre d'un parcours de défiscalisation pour l'arrivée dans **Platine** SÉLECTIONNER L'OPTION « PASSER UNE OPÉRATION HORS PARCOURS ACCOMPAGNÉ OU PASSER UNE OPÉRATION DANS LE CADRE D'UN PARCOURS DE DÉFISCALISATION » Terminer



Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI - SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

FOCUS SUR L'ETAPE 5 DE PASSAGE D'ORDRE 2/2

> Ecran Platine de saisie



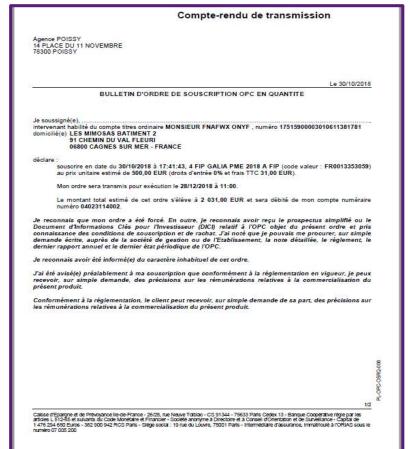


AUCUN ORDRE NE DOIT AVOIR UN CONTEXTE : A L'INITIATIVE DU CLIENT



Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI - SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

COMPTE-RENDU DE TRANSMISSION A ARCHIVER DANS LE SI DISTRIBUTEUR





A noter:

pour l'exemple ci-dessus issu de l'environnement de test, un forçage de la couverture espèces a été effectué et l'ordre souscrit ne correspond pas au profil du client, ce qui explique la restitution de certaines mentions

Par ailleurs, pour cette valeur en qualification, les frais indirects ne sont pas alimentés ce qui explique les frais ex-ante restitués



Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI - SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

Etape 6 - Archivage par le conseiller

- Archiver numériquement les documents
- Tracer les échanges

Mise à disposition des documents pour saisie et/ou contrôles par EuroTitres

Pour le conseiller : Assurer systématiquement un archivage et une traçabilité de l'ensemble des documents signés par le client : « Conseil de la banque » , Bulletin(s) de souscription(s), résultat du QCF/QR (hors QCF/QR en ligne) et de la fiche 80 ans le cas échéant, dans le classeur/dossier client.

NB: Il convient d'assurer une homogénéité dans l'archivage dans chacun des réseaux.

Les documents dédiés à la défiscalisation devront être archivés comme suit :



Classeur Client - rubrique Connaissance Client

- QCF/QR
- Fiche 80 ans

Classeur Client / Rubrique Connaissance Client / Sous-rubrique Conseil Epargne conseil banque

- Conseil de la banque

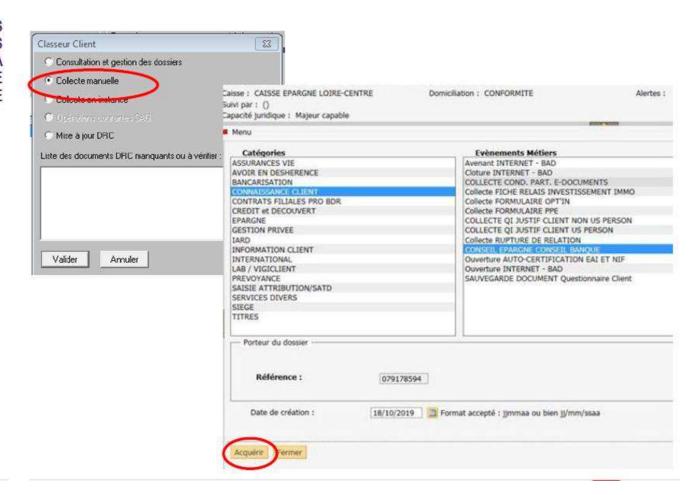
Classeur Client – rubrique Titres

- Bulletins de souscription



Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI - SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

NUMERISATION DES DOCUMENTS EN COLLECTE MANUELLE DANS LE CLASSEUR CLIENT DANS LA RUBRIQUE CONSEIL ÉPARGNE CONSEIL BANQUE









ANNEXE



GUIDE POUR LISTER LES DOCUMENTS A REMETTRE AU CLIENT (à cocher à l'identique dans le document « conseil de la Banque »)

documents	FCPI/FIP	SOFICA	SCPI Pinel
Conseil de la banque au titre d'un produit permettant de réduire la charge fiscale	X	X	X
Résultat QCF/QR	X	X	X
Plaquette commerciale	X	X	X
Bulletin de souscription papier daté et signé	X	X	X
Compte rendu de transmission (Platine)	Optionnel (uniquement dans le cas où le conseiller saisit directement ordre client dans Platine)	Optionnel (uniquement dans le cas où le conseiller saisit directement ordre client dans Platine)	Optionnel (uniquement dans le cas où le conseiller saisit directement ordre client dans Platine)
Prospectus		×	
Projet de Statuts / Statuts		X	X
Annonce BALO		X	
DIC	X		
Note fiscale	X		
Règlement	X		
Rapport			X
Note d'information			X



RAPPEL DES REGLES RELATIVES AU DEMARCHAGE



<u>POUR RAPPEL</u>: la règle ne s'applique qu'aux clients qui n'ont jamais souscrit à un produit de défiscalisation (FCPI/FIP/Sofica)

⇒ le Conseiller doit impérativement vérifier si le client a déjà souscrit à ce type de produits ou si le client en détient en portefeuille avant de cocher la case « démarchage » du BS.

- Principales références réglementaires :
 - Article L 341-1 du Comofi sur la définition du démarchage
 - Article L 341-2 du Comofi sur le champ d'application

Ayant pour conséquences :

- o le délai de réflexion est de 48h à partir du lendemain de la date de signature du bulletin de démarchage
- Si la fin du délai tombe un jour non ouvré comme le dimanche et jours fériés, le délai est décalé à la fin du jour suivant ouvré (samedi compris)
- Champ d'application : Toutes les personnes physiques





PARTENAIRE PREMIUM

