FICHE D'INFORMATIONS LEGALES

FICHE D'INFORMATIONS LEGALES

La présente fiche est un élément essentiel de la relation entre le client et son conseiller.
Elle résume toutes les informations légales que le conseiller ou sa société doivent avoir communiquées au client dès le début de la relation.

Elle est un complément à sa plaquette commerciale.

Vous avez choisi ou êtes sur le point de confier la mission de vous assister, à un professionnel réglementé et contrôlé, vous devez donc garder en mémoire les éléments suivants :

STATUTS LEGAUX ET AUTORITES DE TUTELLE

Votre conseiller est enregistré auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) et Membre de l'Association Nationale des Conseils Financiers-CIF (**ANACOFI-CIF**).

Il y est enregistré sous le numéro : .....
Il est par ailleurs :
Démarcheur Financier : si oui : numéro
Intermédiaire en assurance : si oui, type de d'intermédiaire (A, B ou C), numéro ORIAS et adresse internet : www.orias.fr, placé sous le contrôle de l'ACP, adresse courrier : 61 rue Taitbout, 75436 PARIS cedex 09
Agent immobilier : si oui : carte
Autre : ……..

Votre conseiller dispose, conformément à la loi et au code de bonne conduite de l'**ANACOFI-CIF**, 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 :
Pour des montants de :
Numéros de polices :

Votre conseiller s'est engagé à respecter intégralement le code de bonne conduite de l'**ANACOFI-CIF** disponible au siège de l'association ou sur www.anacofi.asso.fr.

L'ENTREPRISE

Que le CIF exerce en nom propre ou dans le cadre d'une société, cette partie résume les aspects administratifs de l'entreprise :

SIREN : .....
NAF/APE :……..
Siège : .....
Autres : .....

L'adhérent est autorisé à ajouter une partie présentant le « démarcheur financier » qui présente cette fiche au client et servira de relais entre le client et l'entrepris

PARTENAIRES COMPAGNIES et FOURNISSEURS

Doivent apparaitre tous les partenaires ou au moins ceux qui représentent au moins 10% du CA.

Nom	Nature	Type d'accord	Mode de rémunération
X	Banque	Ex : démarchage	Honoraires
Y	Assureur	….	Commission
Z	….	….	….
….	….	….	…..

Une mention doit préciser que les noms des autres compagnies avec lesquelles le professionnel a un accord, sera communiqué sur simple demande.

Doivent apparaître si tel est le cas, tous les partenaires, compagnies, ….qui détiennent au moins 10% du capital.

Nom	Nature	Type d'accord	% du capital détenu
X	Banque	Ex : démarchage	
Y	Assureur	….	
Z	….	….	
….	….	….	

MODE DE FACTURATION ET REMUNERATION DU PROFESSIONNEL

Le CIF doit communiquer dès l'entrée en relation son mode de facturation et de rémunération.
S'il dispose d'un tarif conseil ou courtage, il doit le faire apparaitre ici.

A défaut, il doit indiquer comment seront déterminées les sommes prélevées au client au titre du service rendu.

Dans tous les cas, la lettre de mission devra valider définitivement le mode et le niveau de rémunération du professionnel ainsi que le niveau de frais et honoraires prélevés au client.

Le Conseiller en Investissement Financier, membre de l'**ANACOFI-CIF** doit donc détailler sur cette page sa politique tarifaire et/ou son mode de rémunération.

Il doit y différencier ce qui relève du conseil et ce qui relève du commissionnement ou assimilé.

Il doit y détailler les liens existant entre les 2 natures de revenus : par exemple, une exemption de paiement du fait des commissions perçues.

Mention obligatoire à défaut d'un tarif complet faisant apparaître la part revenant au conseiller/intermédiaire :

Le client est informé que pour tout acte d'intermédiation, le conseiller est rémunéré par la totalité des frais d'entrée déduction faite de la part acquise à la société qui l'autorise à commercialiser le produits, auxquels s'ajoutent une fraction des frais de gestion qui est au maximum de …X……% * de ceux-ci.

Le détail de la rémunération du conseiller par commissions, agissant en tant qu'intermédiaire, peut être obtenu par le client en s'adressant à la société qui autorise la commercialisation par le conseiller de ses produits. Le conseiller s'engage à assister le client dans l'obtention de ces informations.

Remarque : * *Représente ici la rémunération maximale en taux, perçu par un conseiller/intermédiaire de la part d'un partenaire et sur un client.*