

DOCUMENT
D'ENTREE
EN RELATION

REALISE PAR VOTRE CONSEILLER :
Jérôme OLLIVIER



premline
innovative for the future

Au coeur de la stratégie patrimoniale

Le présent document est un élément essentiel de la relation entre le client et son conseiller.

Il résume toutes les informations légales que le conseiller ou sa société
doit communiquer au client dès le début de la relation.

Il est un complément à sa plaquette commerciale et à son site internet.

www.premline.fr

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 :

L'établissement :	PREMLINE FINANCE CONSULTING
Forme juridique et capital social :	SARL au capital social de 5 000 €
Code NAF / APE :	6622 Z
Numéro de RCS :	481541068
Numéro de SIRET :	481541068 00021
Adresse du siège social :	34 bd des Italiens. 75 009 PARIS
Site web :	www.premline.fr
Représentant légal (Prénom Nom, statut et coordonnées) :	Jérôme Ollivier, gérant 0783235616 – jerome.ollivier@premline.fr

Les informations recueillies par l'établissement sont enregistrées dans un fichier informatisé par Jérôme OLLIVIER, pour le bon déroulement des missions de la société Premline Finance Consulting, notamment dans le cadre du respect de ses obligations légales en tant que conseiller en investissements financiers (CIF), ainsi que pour l'exécution des contrats souscrits par les personnes concernées par le recueil d'informations. Le traitement de ces données dans le temps permet la mise à jour et l'adaptation du conseil dans l'intérêt du client dans le cadre de la gestion de son patrimoine ainsi que l'apport de réponses à d'éventuelles questions (gestion de la relation client).

Elles sont conservées pendant toute la durée de contractualisation avec la personne concernée (et supprimées 10 ans après la fin du contrat) et sont destinées à Jérôme OLLIVIER, gérant de Premline Finance Consulting, ses salariés ou collaborateurs habilités à recueillir ou traiter les données clients, ses partenaires patrimoniaux et financiers (banques, assureurs, etc.), ses sous-traitants (CRM et logiciels patrimoniaux) ainsi que les autorités de tutelle ou les associations représentatives (AMF, ANACOF-CIF). Les données concernant les prospectus rencontrés et non devenus clients sont quant à elles supprimées 6 mois après le dernier échange avec la société (quel que soit le canal utilisé).

Conformément à la loi « informatique et libertés », vous pouvez exercer votre droit d'accès, d'opposition et de portabilité des données vous concernant et les faire rectifier en contactant : Jérôme OLLIVIER (jerome.ollivier@premline.fr).

Vous pouvez également introduire une réclamation au sujet du traitement de vos données auprès de la CNIL.

STATUTS LEGAUX ET AUTORITES DE TUTELLE

Votre conseiller est immatriculé au Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le numéro d'immatriculation 07024999 (immatriculation vérifiable sur le site de l'ORIAS : www.orias.fr/welcome) au titre des activités réglementées ci-après listées.

Positionné dans la catégorie « b » selon l'article L.520-1 II 1°, n'étant pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, et pouvant notamment présenter les opérations d'assurance ou de capitalisation des établissements exposés ci-après (cf. page suivante).

- **IOBSP** (Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiements) : courtier et MIOBSP, Mandataire d'Intermédiaire en Opérations Bancaires et Services de Paiement.
 - **Mandant Credifinn** – 3 allée Alphonse Fillion - 44120 VERTOU RCS Nantes 440 257 921 – N°ORIAS 07023336
 - Le conseiller propose un service de conseil non indépendant portant sur une large gamme de contrats de crédit disponibles sur le marché.
- **IAS** (Intermédiaire en assurance) : courtier de type C. Votre courtier ne dispose pas de lien exclusif avec une ou plusieurs entreprises d'assurance. Il propose un service de recommandation fondé sur une analyse impartiale et personnalisée. Il est tenu d'analyser un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché, de façon à pouvoir recommander, en fonction de critères professionnels, le ou les contrats qui seraient les plus adaptés aux besoins du souscripteur éventuel.



Paraphe :

Selon le règlement DISCLOSURE de la DDA :

- service de niveau 1, le cabinet a l'obligation de proposer un contrat cohérent avec les exigences et les besoins du client en matière d'assurance. Le conseil est basé sur les connaissances et l'expérience financière du client ainsi que sa situation financière et ses objectifs de souscription ;
- service de niveau 2, le cabinet pourra recommander un service personnalisé. Celui-ci consiste à expliquer au client quel contrat ou quelle option correspond le mieux à ses exigences et ses besoins. Il y a donc une comparaison entre plusieurs options ou contrats cohérents. Le courtier devra expliquer au client quel est le contrat le plus adéquat à sa situation. Cette réponse est réalisée à travers une déclaration d'adéquation.

Les activités de courtier en assurances, d'IAS et d'IOBSP sont contrôlables par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). Adresse courrier : 4 place de Budapest. 75 436. PARIS cedex 09. Adresse internet : <http://www.acpr.banque-france.fr/accueil.html>.

- **CIF** (Conseiller en investissements financiers) susceptible de fournir des conseils en investissement de manière non indépendante au sens de l'article 325-5 du RGAMF, enregistré sous le numéro d'agrément E002986 auprès de l'Association nationale des conseils financiers-CIF (**Anacofi-CIF**), association agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF). Adresse courrier : 17 Place de la Bourse. 75 082. Paris cedex 02. Adresse internet : www.amf-france.org.

L'activité de CIF est contrôlable par l'AMF.

- Votre conseiller s'engage à respecter intégralement le Code de bonne conduite de l'Anacofi-CIF disponible au siège de l'association (92 rue d'Amsterdam. 75 009. Paris) ou sur leur site internet : www.anacofi.asso.fr ou www.anacofi-cif.fr.
- Votre conseiller dispose, conformément à la loi et au code de bonne conduite de l'Anacofi-CIF, d'une couverture en Responsabilité civile professionnelle sous la police n° RCP0254 et d'une Garantie financière sous la police n° GFIP0254, souscrites auprès de CGPA, conformes aux exigences du code monétaire et financier et du code des assurances et couvrant ses diverses activités.

	CIF	IAS	IOBSP
Responsabilité civile professionnelle	1.598.000 par sinistre 2.130.000 par année	5.325.000 € / sinistre / an	5.325.000 € / sinistre / an
Garantie financière		122.000 / an	

LISTE DES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX DU CABINET

Nom	Nature	Type d'accord	Mode de rémunération
123 Investment managers	Société de gestion	Convention de distribution	Commission
Allianz	Assureur	Convention de distribution	Commission
Alpheys	PSI	Convention de distribution	Commission
Alptis	Assureur	Convention de distribution	Commission
Alto invest	Société de gestion	Convention de distribution	Commission
April	Assureur	Convention de distribution	Commission
Aviva	Assureur	Convention de distribution	Commission
Ciloger	Société de gestion	Convention de distribution	Commission
CORUM	Société de gestion	Convention de distribution	Commission
Credifin	Courtier en prêt	Convention MIOBSP	Honoraires
Eres	Société de gestion	Convention de distribution	Commission
Extend Am	Société de gestion	Convention de distribution	Commission
Generali	Assureur	Convention de distribution	Commission



Paraphe :

La française Am	Asset manager	Convention de distribution	Commission
Oddo	Banque d'investissement	Convention de distribution	Commission
Primonial	Assureur	Convention de distribution	Commission
Swisslife	Assureur	Convention de distribution	Commission
Vatel Capital	Société de gestion	Convention de distribution	Commission
VIE PLUS	Assureur	Convention de distribution	Commission

Ces établissements permettent d'avoir accès à de nombreux gestionnaires et notamment : DNCA, Financière de l'Echiquier, Edmond de Rothschild AM, Patrimoine & Selections, Carmignac Gestion, CCR Actions, KBL France, Fidelity Investissements, UFG IM, Franklin Templeton Invest. JP Morgan AM, Fortis Investments, Comgest Ofivalmo, UFG REM...

Listes non exhaustives : tous les partenariats sont disponibles sur simple demande.

MODE DE FACTURATION ET REMUNERATION DU PROFESSIONNEL

Dans le cadre de son activité de conseil (analyse patrimoniale...), le taux horaire applicable est de 240 € HT soit 288 € TTC. Les frais de clôture de compte client s'élèvent à 1 500 € HT soit 1 800 € TTC.

Le tableau de synthèse des offres possiblement proposés ci-dessous présente une description des modes de règlements en fonction des produits susceptibles de vous être préconisés.

Missions possibles	Niveau de risque possible	Niveaux de frais possibles*	Mode de règlement	Mises en garde
Audit patrimonial	Sans objet	Sur une base de 5 h de travail : 1 200 € HT et 1 440 TTC	Honoraires	<ul style="list-style-type: none"> Les préconisations dépendent des informations fournies et mises à jour En cas d'estimation de travail plus important un devis sera établi au préalable
Suivi Patrimonial	Sans objet	Inclus dans l'audit patrimonial	Honoraires	Si changement de stratégie, un devis sera établi sur une base de 240 € HT de l'heure (soit 288 € TTC)
Analyse portefeuille	1 à 7	Tarifcation horaire sur la base de 240 € HT de l'heure (soit 288 € TTC)	Honoraires	Rapport d'adéquation en conformité avec le profil investisseur
Suivi portefeuille	1 à 7	0 à 1 %	Commissions	Tout investissement nécessite une durabilité par sa nature ; la valorisation d'un portefeuille s'appréciant sur le long terme
Assistance aux produits financiers	1 à 7	Tarifcation horaire sur la base de 240 € HT de l'heure (soit 288 € TTC)	Honoraires	Volatilité du prix des instruments financiers et momentum de l'investissement
Investissement dans OPC	1 à 7	0,5 % à 2 %	Commissions	Volatilité du prix des instruments financiers et momentum de l'investissement
Investissement dans titres entreprise	1 à 7	0 à 1 %	Commissions	<ul style="list-style-type: none"> Contraintes / restrictions dans revente de produits (durée de blocage d'environ 5 ans) Risque perte totale ou partielle
Crédit bancaire	Sans objet	0 à 1 %	Commissions	Le crédit <i>in fine</i> nécessite la mise en place d'une épargne régulière dès la contractualisation

Au titre de l'accompagnement du client, une information plus précise sera fournie ultérieurement dès que les supports choisis par le client seront connus.



Paraphe :

Dans le cas d'un conseil CIF dit non-indépendant, ou d'un acte d'intermédiation, d'une solution d'épargne ou d'investissement, le conseiller sera rémunéré par une fraction des frais initialement prélevés par le promoteur du produit et/ou les intermédiaires intercalés.

Dans le cas d'un conseil en investissement financier fourni de manière non-indépendante, votre conseiller peut conserver les commissions.

Dans ce cadre le conseiller évalue un éventail suffisant d'instruments financiers émis par une entité avec laquelle le conseiller entretient des relations étroites pouvant prendre la forme de liens capitalistiques, économiques ou contractuels.

Lorsqu'il s'agit de fonds pour lesquels les rachats sont bloqués (par exemple pour des questions d'ordre fiscal : FCPI, FIP, FCPR...) pendant plusieurs années, la rémunération de PREMLINE FINANCE CONSULTING relative au service de conseil fourni à l'origine est perçue de manière échelonnée durant toute la durée de blocage des fonds.

Dans le cas où la valeur de certains instruments financiers préalablement conseillés au client évolue d'une façon atypique, à savoir principalement :

- lorsqu'un produit comportant des mécanismes de barrières ou d'effets de cliquets, etc. n'offre plus, de façon certaine, de possibilité de gain du fait du passage de cette barrière ou du déclenchement du cliquet
- lorsque le produit présente sur une période donnée une volatilité sensiblement différente de celle de sa classe d'actifs ou une performance différente de celle présentée au client au moment de la fourniture du service de conseil en investissement initial,

le conseiller procède à une proposition d'arbitrages dans les meilleurs délais auprès de son client. Si celui-ci la valide, le cabinet peut percevoir des commissions d'arbitrage.

Dans le cas où surviendrait une évolution de situation du client susceptible d'avoir une incidence sur l'adéquation entre le profil de ce dernier et les produits initialement conseillés, le conseiller évalue le temps à consacrer à cette étude de situation et propose un devis au client basé sur son tarif horaire de 240 € HT et donc 288 € TTC.

En cas de dénonciation de la mission de service à la demande du Client, l'acompte des honoraires sera irrévocablement dû au conseiller, correspondant à l'indemnisation des frais d'études et du temps engagés.

Au titre de l'accompagnement du client, une information plus précise sera fournie ultérieurement dès que les supports choisis par le client seront connus.

Le suivi des frais payés par nos clients et des rémunérations perçues par notre cabinet est assuré au moyen de deux fichiers globaux « Liste clients CIF » et « Frais et rémus clients autres ».

Le paiement sera effectué obligatoirement par virement ou chèque.

Nous sommes convenus d'un règlement de 30 % des honoraires à l'acceptation de la lettre de mission et le solde lors du rendez-vous de synthèse de la mission.

Aucun chèque, en dehors de ceux relatifs aux honoraires dus au titre de ses prestations ne saurait être libellé au nom de l'établissement, de son représentant ou de l'un quelconque de ses mandataires.

De la même manière, aucune procuration ne sera établie au nom de l'établissement ou de l'un de ses mandataires.

Mode d'information du client

Le client est informé ex ante, avant même la formation de la relation d'affaire, du mode de facturation et de rémunération du professionnel au moyen du 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.

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. Il reçoit alors une information détaillée si possible ou lui permettant d'appréhender les coûts et notre mode de rémunération (estimation « raisonnable »).

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 apparait dans le rapport d'adéquation.



Paraphe :

Ex post, le client est informé au moyen de rapports de réévaluations périodiques de sa situation qui comprennent un point sur les frais et la rémunération. Ex post, le client peut également constater le niveau et le détail des frais dans des actes ou documents fournis par nos partenaires.

Conformité des rémunérations à l'article 325-16 RGAMF

Les rémunérations du cabinet 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 et ainsi à pouvoir :

- assurer un point régulier tel que défini dans la lettre de mission lorsque le besoin existe,
- assurer un point annuel d'adéquation,
- assurer de la disponibilité en cas de demandes de clients,
- veiller à réagir en cas de comportement anormal de la solution retenue,
- veiller à réagir en cas de non fonctionnement d'un mécanisme barrière, de sécurisation ou effet de cliquet,
- obtenir l'accord du client au moyen de la validation par lui de nos propositions,
- s'engager 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,
- s'interdire les rémunération par effet de seuil.

MODE DE COMMUNICATION

La société Premline Finance Consulting défend fortement la transition digitale en cours et communique avec son client principalement par voie numérique : e-mail, site internet, visio-contact, campagnes d'e-mailing, newsletters. Le téléphone est le second mode de communication le plus utilisé par son gérant (appels et sms). Enfin, en dernier recours, le format papier est conservé et adressé par voie postale.

TRAITEMENT DES RECLAMATIONS

(Article 325-23 du RGAMF et Instruction AMF n° 2012-07 du 13/07/12-Maj 24/04/13, 20/11/13 et 17/10/2014 et 12/12/2016 avec effet au 01/05/2017)

Par réclamation, l'AMF vise les déclarations actant du mécontentement du client envers le professionnel. Une demande d'information, d'avis, de clarification, de service ou de prestation n'est pas une réclamation. (Instruction AMF n° 2012-07 du 13/07/2012).

Modalités de saisine de l'entreprise

En cas de réclamation du client, les parties contractantes s'engagent à rechercher en premier lieu un arrangement amiable.

Pour toute réclamation, le conseiller (ou le service de réclamation de l'entreprise) peut être contacté selon les modalités suivantes :

- par courrier : 34 bd des Italiens. 75 009. Paris,
- par téléphone : 09 53 85 33 26,
- ou par e-mail : jerome.ollivier@premline.fr.

Le client pourra présenter sa réclamation à cette adresse, à son conseiller ou gestionnaire habituel, qui s'engage à traiter la réclamation dans les délais suivants :

- dix jours ouvrables maximum, à compter de la réception de la réclamation, pour accuser réception – sauf si la réponse elle-même est apportée au client dans ce délai ;
- deux mois maximum, entre la date de réception de la réclamation et la date d'envoi de la réponse au client – sauf survenance de circonstances particulières dûment justifiées.

À défaut d'arrangement amiable, les parties pourront en second lieu informer :

- le médiateur de l'ANACOFI, compétent pour les litiges avec une entreprise ou entre professionnels. 92 rue d'Amsterdam. 75 009 ;
- le médiateur de l'AMF, compétent pour les litiges avec un consommateur pour les activités de CIF. Mme Marielle Cohen-Branche. Médiateur de l'AMF. Autorité des marchés financiers. 17 place de la Bourse. 75 082. Paris cedex 02. Site internet : <http://www.amf-france.org/fr> ;
- le médiateur d'IOBSP : Médiation de la consommation. ANM Conso. 2 rue de Colmar. 94 300 VINCENNES (www.anm-conso.com/) ;



Paraphe :

- le médiateur de l'assurance : La médiation de l'assurance. TSA 50110. 75 441. PARIS CEDEX 09. Site internet : <http://www.mediation-assurance.org>

Le principe retenu est qu'un litige ne peut être examiné par le médiateur de la consommation lorsque le litige a été précédemment examiné ou est en cours d'examen par un autre médiateur ou par un tribunal.

Toutefois, la loi privilégie les médiations sectorielles et prévoit que lorsqu'un médiateur public est compétent pour procéder à la médiation, ce litige ne peut donner lieu à d'autres procédures de médiation conventionnelle sous réserve de l'existence d'une convention qui répartit les litiges entre les médiateurs concernés.

En cas d'échec, le litige pourrait être porté devant les tribunaux compétents.

CLAUSE DE CONFIDENTIALITE

En application de l'article 325-9 du Règlement général de l'AMF, l'établissement s'abstient, sauf accord exprès, de communiquer et d'exploiter, en dehors de sa mission, les informations concernant ses clients.

Fait à, le

En deux exemplaires à parapher sur chaque page et à signer ci-dessous.

Signatures précédées de la mention manuscrite « Lu et Approuvé »

**L'ÉTABLISSEMENT,
PREMLINE FINANCE CONSULTING**

Lu et approuvé
Jerome Plinius

PREMLINE
FINANCE CONSULTING

PREMLINE FINANCE
CONSULTING

34 boulevard des Italiens
75 009 Paris

www.premline.fr

SARL au capital de 5 000 €

SIRET : 481 541 068 000 39

RCS Paris – APE 6622Z

TVA intra. : FR82481541068

LE CLIENT

Nom :

Prénom :