



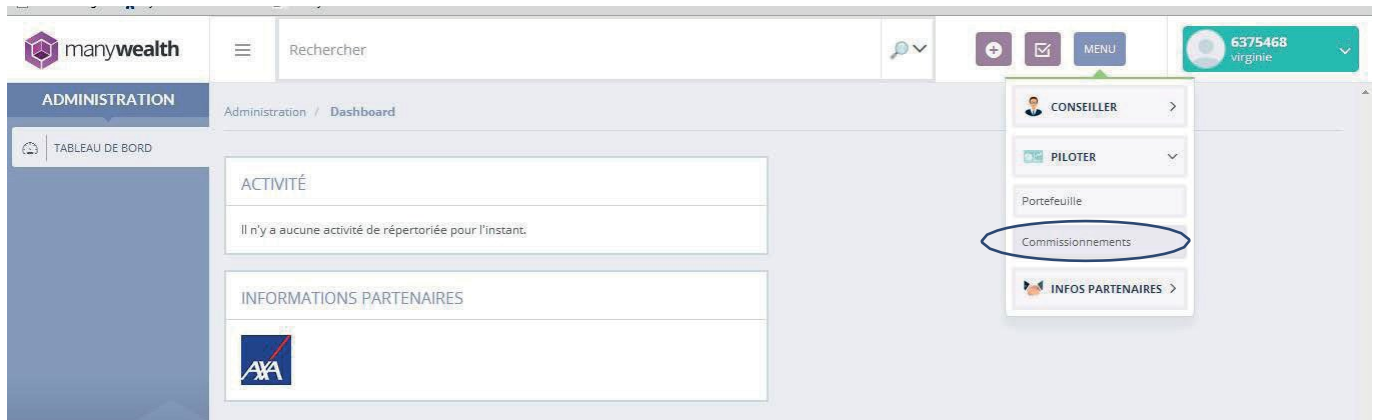
Mars 2017

Le commissionnement chez AXA WEALTH SERVICES

Les points clés :

<p>Fréquence</p> 	<p>Un paiement mensuel pour les commissions sur versement, trimestriel pour les commissions de gestion et les commissions accessoires (rétrocessions sur OPCVM) et annuel pour les commissions sur réorientation.</p>
<p>Des informations détaillées</p> 	<p>Avec chaque facture est joint un fichier de données détaillées comportant les informations sur les contrats pour lesquels vous percevez des commissions.</p>
<p>Structure à 3 étages</p> 	<p>Apporteur, Suivi commercial et Conseiller commercial pour permettre d'analyser l'activité commerciale de façon plus lisible/détaillée. Vous aurez la vision des commissions que vous percevez avec la ventilation par conseiller</p>
<p>Rapidité et Dématérialisation</p> 	<p>Factures dématérialisées et disponibles à J+1 ouvré sur l'Espace partenaire. Le fichier de données détaillées correspondant mis à disposition à J+1 sur l'Espace Partenaire</p>

Dans le menu (en haut à droite), cliquez sur PILOTER / *Commissionnements*



Vous trouverez l'ensemble de vos informations relatives au commissionnement dans cette interface

Commissions Régliées : montant total des commissions réglées sur les contrats AWS

Commissions non réglées pour seuil non atteint : montant total des commissions dues qui ne sont pas encore réglées

Rechercher

+

🏠

✉️

ENTRETIEN CLIENT

MENU

CONSEILLER
Emilie

PILOTER

📊

LISTE DES PORTEFEUILLES

Piloter / Liste des portefeuilles

20 000 €

COMMISSIONS RÉGLÉES

50 €

COMMISSIONS DUES

TABLEAU DES FACTURES

Assureurs / produits	Type	N° de facture	Date	Statut	Montant
AXA France Vie	Réorientation	AWS-5		Non payé	50 €
AXA France Vie	Acquisition	AWS-4	05/11/2016	Payé	10 000 €
AXA France Vie	Sur encours	AWS-3	18/10/2016	Payé	1 500 €
AXA France Vie	Réorientation	AWS-2	10/10/2016	Payé	5 000 €
AXA France Vie	Acquisition	AWS-1	05/10/2016	Payé	3 500 €

1
Le type de commission :
Réorientation / Acquisition /
Encours / Rétrocessions OPVCM

2
Le numéro de la
facture

3 La date du paiement

4
Le statut de la commission :
Payée / non payée

5 Le montant de la commission

6
Pour chaque commission vous avez la possibilité de télécharger votre facture à partir de 18h le jour ouvré qui suit le décaissement de la commission

7
Pour chaque commission vous avez la possibilité de télécharger le fichier de données détaillées dès le lendemain matin du décaissement

Quand suis-je payé ?

Vous serez payé mensuellement pour les commissions sur versement, trimestriellement pour les commissions de gestion et les commissions accessoires (rétrocessions sur OPCVM) et annuellement pour les commissions sur réorientation.

Comment puis-je être payé ?

Dorénavant **le paiement des commissions se fera uniquement par virement**. Si vous étiez payé par chèque chez AWM vous devez communiquer un RIB au service client (aws.serviceclients@axa-ws.fr).

Comment lire ma facture ?

Votre facture a été simplifiée, elle mentionne le type de commission, son paiement et la période concernée. Le détail qui était présent dans le bordereau se trouve dorénavant dans le fichier de données détaillées (sous format xls).

Quelles données sont disponibles dans le fichier de détail des commissions ?

Le fichier de données détaillées reprend les données du bordereau et a été enrichi. Vous avez dorénavant le détail pour tous les types de commission par contrat, support, type de gestion, canal d'entrée. La structure du fichier est générique quel que soit le type de commission. Vous trouverez à la fin du présent document le descriptif des variables.

Comment se déroulent les différentes étapes de mise en paiement des commissions ? Quand puis-je avoir le détail des commissions sur l'Espace partenaire ?

Les commissions apparaissent dans l'Espace partenaires le lendemain de la validation des commissions. **Le détail des commissions n'est pas visible sur l'Espace partenaire à la clôture de chaque opération**. Par exemple, les commissions au titre des acquisitions de novembre sont calculées courant décembre puis payées. Les commissions sont payées pour autant que le solde soit supérieur à 15€. Ce seuil est appliqué toute l'année, exception faite de la dernière échéance de l'année. Tout règlement non effectué en raison du fait que le seuil de déclenchement n'est pas atteint, sera reporté à la prochaine date de paiement des commissions correspondantes.

Comment est calculé le montant des commissions ?

■ Les **commissions sur acquisition** sont calculées lors de chaque acte de versement. Les frais prélevés sont répartis entre l'assureur et vous, selon l'incompressible.

Exemple : Versement de 100 000 € avec des frais à 1% et un incompressible à 0.20% → La commission calculée est de $100\,000 \times (1\% - 0.20\%) = 800$ €

■ Les **commissions de réorientations** sont calculées à chaque réorientation. Comme pour les acquisitions, les frais prélevés sont répartis entre l'assureur et vous selon l'incompressible.

Exemple : Réorientation de 50 000 € avec 0.80% de frais et un incompressible à 15 € → La commission calculée est de $50\,000 \times 0.80\% - 15 = 385$ €

■ Les **commissions sur encours** sont calculées mensuellement à partir des frais de gestion ou de mandat qui sont prélevés quotidiennement sur le contrat. Dans le fichier de données détaillées mis à disposition sur l'Espace partenaire, vous trouverez la PM moyenne par mois sur le calcul des commissions.

Exemple : Pour un contrat 100% en UC avec des frais de gestion à 1% et un incompressible à 0.40% dont les frais de gestion sur un mois donné sont de 1000 €, → La commission générée est de $1000 \text{ €} \times 0.40\% / 1\% = 400$ €

■ Les **commissions sur rétro OPCVM** sont calculées mensuellement en appliquant le taux de rétrocession du support sur l'assiette de commission (PM moyenne du calcul) puis payées trimestriellement. Cette PM moyenne est la même que celle utilisée pour les frais de gestion.

Exemple : Pour un support dont le taux de rétrocession est de y%, le calcul de la commission se fait de la manière suivante :

$$PM_{moyenne} \times \left(\left(1 + Y\% \right)^{\frac{nb\text{jours}}{nb\text{jours}} \times \frac{nb\text{mois}}{nb\text{mois}}} - 1 \right)$$

Ce qui change :

■ Les **commissions sur rétro** sont calculées sur une **base mensuelle et non plus annuelle**. Les commissions indiquées dans la facture et dans le fichier de détail correspondent au paiement trimestriel.

■ L'assiette de calcul correspond à la provision mathématique moyenne sur la période de calcul (vs moyenne des PM fin de mois sur l'ancien système de commissionnement).

Qui a accès aux commissions ?

Par défaut, à l'initiation de votre compte Espace partenaire, le responsable (administrateur) de l'Agence est la seule personne qui a accès au commissionnement. Il a ensuite la possibilité de définir les différents accès de ses collaborateurs. Pour la gestion des habilitations, vous pouvez vous référer à la procédure de commissionnement sous AWS.

Zoom sur les liens entre le détail des commissions et la hiérarchisation de votre organisation dans l'Espace partenaire

■ Pour chaque Partenaire, un code unique existe → **Code Référentiel Distributeurs Unique (RDU)**.

Dans la pyramide commerciale AWS, il correspond à l'« Apporteur d'Affaires ». Chaque contrat réalisé par ce partenaire lui est rattaché. C'est au titre de l'ensemble de ses contrats que le Partenaire sera commissionné.

■ Pour chaque Partenaire, un suivi commercial existe et correspond au code de l'apporteur suffixé de 00001. La création de suivis commerciaux est uniquement à la main d'AWS et sans aucune limite de nombre.

Ces suivis ont un double objectif : personnaliser l'éditique client (par exemple préciser le nom et les coordonnées d'un associé ou d'une agence sur les documents clients) ; mieux organiser/suivre l'activité commerciale, notamment le commissionnement. Les commissions sont ventilées par suivis commerciaux dans les fichiers de données détaillées

■ Il vous sera possible via l'Espace partenaire de créer un troisième niveau appelé «Conseiller commercial». Ce dernier dispose alors d'un «suivi commercial». Le code associé à un conseiller commercial suit la même logique du suivi commercial ; il est composé du code apporteur auquel sont suffixés 0000X et enfin 00001 pour le premier conseiller commercial du suivi commercial. Un conseiller commercial peut apparaître sur l'éditique client ce qui permet de faciliter l'analyse de l'activité. Il est également présent dans le fichier de détail des commissions.

Voici un exemple complet de la pyramide commerciale du partenaire AWS Patrimoine. AWS Patrimoine a son agence principale à Paris et deux agences à Lyon et Bordeaux. Le bureau Bordelais comporte deux conseillers. La volonté est d'avoir pour chaque partenaire une éditique client personnalisée.

Apporteur AWS PATRIMOINE : code **0129856876**

- ➔ Suivi Commercial 1 = AWS PATRIMOINE (coordonnées de Paris) : Code **012985687600001**
- ➔ Suivi Commercial 2 =AWS PATRIMOINE BORDEAUX (coordonnées de Bordeaux) : Code **012985687600002**
- ➔ Suivi Commercial 3 = AWS PATRIMOINE LYON (coordonnées de Lyon) : Code **012985687600003**

Conseiller commercial 1 pour Bordeaux : Code **01298568760000200001**

Conseiller commercial 2 pour Bordeaux : Code **01298568760000200002**

➔Dans le détail des commissions, on retrouve le code de l'Apporteur (le seul à être commissionné) mais également pour chaque commission à quel suivi commercial (voir conseiller) elle est rattachée.

Code apporteur	Code suivi commercial	Code conseiller	N° facture	Libellé produit	N° contrat	Montant commission
0129856876	012985687600001		AWS125	Master Plus Vie	964340000X	19,81
0129856876	012985687600002	01298568760000200001	AWS125	Master Plus Vie	96434000XX	16,01
0129856876	012985687600002	01298568760000200002	AWS125	Master Plus Vie	9643400XXX	19,82
0129856876	012985687600003		AWS125	Master Plus Vie	964340XXXX	16,02

➔ Dans l'exemple ci-dessus, on voit que la commission de 19,81 € concerne le contrat 964340000X qui est rattaché au suivi commercial 012985687600001. Idem pour le contrat 964340XXXX avec le suivi commercial 012985687600003 et la commission de 16,02 €.

➔ Les contrats 96434000XX et 9643400XXX sont rattachés au même suivi commercial 012985687600002. Cependant, avec le code conseiller, on peut voir que le 1er contrat est rattaché au conseiller 01298568760000200001 alors que le second contrat est rattaché au second conseiller commercial du suivi.

	Acquisitions	Réorientations	Encours	Rétro OPCVM
Code apporteur	Votre code RDU	Votre code RDU	Votre code RDU	Votre code RDU
Code suivi commercial	Le code du suivi commercial. Il s'agit de votre code apporteur suffixé de 0000X	Le code du suivi commercial. Il s'agit de votre code apporteur suffixé de 0000X	Le code du suivi commercial. Il s'agit de votre code apporteur suffixé de 0000X	Le code du suivi commercial. Il s'agit de votre code apporteur suffixé de 0000X
Code conseiller	Code du suivi commercial suffixé de 0000Y	Code du suivi commercial suffixé de 0000Y	Code du suivi commercial suffixé de 0000Y	Code du suivi commercial suffixé de 0000Y
N° facture				
Libellé produit				
N° contrat				
Nom souscripteur				
Prénom souscripteur				
Sens commission	Émission / Annulation	Émission / Annulation	Émission / Annulation	Émission / Annulation
Type de commission	Libellé du type de paiement de commissions	Libellé du type de paiement de commissions	Libellé du type de paiement de commissions	Libellé du type de paiement de commissions
Date effet commission				
Mode de paiement	Virement	Virement	Virement	Virement
Id acte	Code identifiant technique de l'acte de gestion	Code identifiant technique de l'acte de gestion	Code identifiant technique de l'acte de gestion	Code identifiant technique de l'acte de gestion
Canal d'entrée	Saisie en Ligne / Saisie Papier	Saisie en Ligne / Saisie Papier	Non utilisé pour les commissions sur Encours	Non utilisé pour les commissions sur Rétro OPCVM
Nature de l'acte	Type de versement :Libre / Programmé...	Type de réorientation: Arbitrage / Option financière...	Type de frais sur encours: Frais de gestion / Frais de Mandat / Majoration de frais de gestion...	Rétrocession OPCVM
Pack support	Gestion Libre / GSM Collective / GSM Personnalisée	Gestion Libre / GSM Collective / GSM Personnalisée	Gestion Libre / GSM Collective / GSM Personnalisée	Gestion Libre / Gestion sous mandat
Nom support				
Code support	Code ISIN	Code ISIN	Code ISIN	Code ISIN
Taux de frais contrat générique	Non utilisé pour les commissions d'acquisitions	Non utilisé pour les commissions de réorientation	Taux de frais de gestion standard	Taux de rétrocession sur le support
Taux de frais client effectif	Taux de frais appliqué sur le versement	Taux de frais appliqué sur la réorientation	Taux de frais de gestion prélevés au client	Taux de rétrocession sur le support
Montant assiette	Montant de l'assiette de commission de versement d'épargne pour le contrat / support	Montant de l'assiette de commission de réorientation d'épargne pour le contrat / support	Montant de la provision mathématique moyenne sur le mois de calcul de la commission	Montant de la provision mathématique moyenne sur le mois de calcul de la commission
Montant frais client	Montant des frais prélevés pour le versement / contrat / support	Montant des frais prélevés pour la réorientation d'épargne pour le contrat / support	Montant des frais sur encours prélevés sur le mois de calcul de la commission	Toujours à 0 pour les commissions sur Rétro OPCVM
Montant commission	Montant de la commission d'acquisition pour le versement / contrat / support	Montant de la commission d'acquisition pour le versement / contrat / support	Montant de la commission sur encours sur le mois de calcul pour le contrat /support	Montant de la commission sur rétro OPCVM sur le mois de calcul pour le contrat /support
Type part assureur	Taux ou montant	Taux ou montant	Taux ou montant	Taux ou montant
Part assureur	Part Assureur du taux de frais prélevés au client (en %)	Part Assureur du taux de frais prélevés au client (en %)	Part Assureur du taux de frais prélevés au client (en %)	Toujours à 0 pour les commissions sur Rétro OPCVM
Part SdG	Non utilisé pour les commissions d'acquisitions	Non utilisé pour les commissions d'acquisitions	Part de la Société de gestion pour les frais de mandats (en %)	Non utilisé pour les commissions d'acquisitions
Part apporteur	Part de l'apporteur concerné en cas de partage de commission avec un second apporteur. Si il n'y a qu'un apporteur la part apporteur est à 100%	Part de l'apporteur concerné en cas de partage de commission avec un second apporteur. Si il n'y a qu'un apporteur la part apporteur est à 100%	Part de l'apporteur concerné en cas de partage de commission avec un second apporteur. Si il n'y a qu'un apporteur la part apporteur est à 100%	Part de l'apporteur concerné en cas de partage de commission avec un second apporteur. Si il n'y a qu'un apporteur la part apporteur est à 100%
Statut paiement	Payée / Non Payée	Payée / Non Payée	Payée / Non Payée	Payée / Non Payée
Date paiement				