

STATISTIQUES ANACOFI sur exercice 2018

SOCIETE :

N° SIREN :

N°CIF (si concerné) :

INFORMATION GLOBALE (À remplir par tous)

(Disposer de données sur nos membres est essentiel. Merci de nous donner au moins des chiffres approximatifs, même si vos bilans et comptes de résultats sont non disponibles)

Structure de votre entreprise, cabinet ou groupe (de l'adhérent)?

Nombre d'entreprises du groupe/ franchises/ cabinets exclusifs :

Nombre d'Associés : Dont exerçant :

Nombre de Salariés :

Nombre de Mandataires non exclusifs :

Sociétés Personnes Physiques (non personnel des sociétés précitées)

Nombre de co-Courtiers :

Sociétés Personnes Physiques (non personnel des sociétés précitées)

Promoteurs produits, institutionnels, assureurs détenant au moins 10% du capital :

Quelle est la structure de votre chiffre d'affaires ?

Quel est (ou approximativement) votre chiffre d'affaires 2018

€

Honoraires Conseils aux particuliers :

% du CA (1)

Honoraires Conseils aux entreprises (y compris sur cession/acquisition si payé par le client) :

% du CA (2)

Commissions Produits entreprises (épargne, investissement, assurance, immo, etc ...)

% du CA (3)

Commissions Produits particulier (épargne, investissement, assurance, immo, etc...)

% du CA (4)

(Le total des pourcentages 1, 2, 3 et 4 doit être égal à 100%)

Part du CA lié au CIF / finance (hors UC Assurance-vie)

% du CA (5)

Part du CA lié à l'IOBSP

% du CA (6)

Part du CA lié à l'Assurance

% du CA (7)

Part du CA lié à l'immobilier / foncier / fonds de commerce

% du CA (8)

Part du CA lié à d'autres activités ou produits (précisez 3 max)

% du CA (9)

1 -

2 -

3 -

(Le total des pourcentages 5, 6, 7, 8 et 9 doit être égal à 100%)

Proportion des missions intégrant pour vous du conseil CIF (rémunération financière finale ou pas)

% du CA

Part du CA par catégorie IAS concerné :

COA : % MA: %
MIA : % Agent général : %

IMMOBILIER

(À remplir uniquement si concerné)

Part du CA : %

Part du CA par catégorie IMMO concerné :

Agent commercial : % Agent immobilier : %
Frais perçus moyens : %

<u>Neuf :</u> %	<u>Ancien :</u> %
Dont *:	Dont *:
Résidence principale/usage personnel %	Résidence principale/usage personnel %
LMP/LMNP %	Ancien rénové pour location %
Pinel %	Malraux-MH %
Locatif autre %	Déficit Foncier %
Autres (à préciser) (dont démembrement) %	Locatif autre %
	Autres (à préciser) (dont démembrement) %

***les totaux des « dont » doivent être égaux au total du haut**

Volume ventes directes :

0 à 10 10 à 20 + de 20

Activité administrateur de biens :	Mise en place de crédit immobilier :
<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Si oui : <input type="checkbox"/> Direct <input type="checkbox"/> Indirect	Si oui : <input type="checkbox"/> Direct <input type="checkbox"/> Indirect
	Si oui sur quel pourcentage de biens intermédiés :
	Par rapport au nombre d'opération: %
	Par rapport à la valeur : %

Existence d'incidents clients :

Oui

Non

Si oui : Nature :

Conséquences :

Mise en jeu de la RC Pro :

Oui

Non

Si oui, dans quelles mesures

Existence de procédure vis-à-vis clients :

Oui

Non

Si oui : Nature :

Conséquences :

Situation connue qui pourrait aboutir sur un incident client: