

Pourquoi passer par un conseiller pour son patrimoine ?



PRÊSSURTIS



02 23 55 24 38



assurances@pressurtis.fr

Nom

Prénom

sommaire

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine

L'Indépendance

Processus

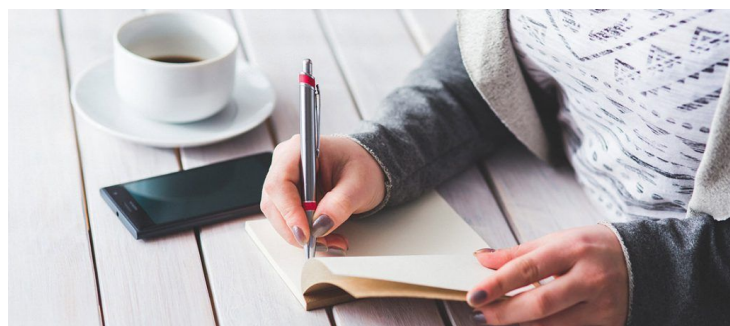
Fiche d'Information Légale

Questionnaire Tempérament Investisseur

Questionnaire Patrimonial Personne Physique



LE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE



C'est un expert en optimisation de patrimoine (financier, juridique ou fiscal) qui a pour rôle d'aider à la réalisation d'un projet. Il agit en tant que conseil impartial en se basant sur un bilan patrimonial personnalisé afin de faire fructifier au mieux les biens et avoirs, selon une situation donnée et les objectifs énoncés.

Pourquoi choisir un conseiller financier indépendant ?

En optant pour les services d'un conseiller bancaire, vous obtiendrez des conseils financiers pertinents, mais uniquement selon les produits que cette banque offre. En revanche, en vous dirigeant vers un conseiller financier indépendant, vous ne serez pas limité aux offres d'une seule institution financière. Les conseillers financiers indépendants offrent des conseils et des solutions objectifs pour répondre aux besoins de leurs clients, à partir d'une large gamme de services et de produits d'investissement.

Votre conseiller financier peut travailler indépendamment ou de concert avec vos autres conseillers professionnels, tels que votre expert-comptable et votre avocat. Son indépendance lui permet de considérer vos besoins de manière globale, en tenant compte de tous les facteurs d'une décision qui sont souvent liés entre eux.

L'INDEPENDANCE

En optant pour les services d'un conseiller bancaire, vous obtiendrez des conseils financiers pertinents, mais uniquement selon les produits que cette banque offre. En revanche, en vous dirigeant vers un conseiller financier indépendant, vous ne serez pas limité aux offres d'une seule institution financière. Les conseillers financiers indépendants offrent des conseils et des solutions objectifs pour répondre aux besoins de leurs clients, à partir d'une large gamme de services et de produits d'investissement.

Votre conseiller financier peut travailler indépendamment ou de concert avec vos autres conseillers professionnels, tels que votre expert-comptable et votre avocat. Son indépendance lui permet de considérer vos besoins de manière globale, en tenant compte de tous les facteurs d'une décision qui sont souvent liés entre eux.

LE PROCESSUS

Il commence par établir un diagnostic patrimonial

Le CGP va prendre en compte vos différents revenus et vos charges, afin de dégager le montant de vos disponibilités financières actuelles et celle à venir (à court et à moyen terme). Pour le dire plus simplement, il va évaluer le montant disponible pour votre épargne.

Il va passer en revue l'ensemble de votre situation personnelle, professionnelle, financière et fiscale. C'est ainsi qu'il pourra faire la balance entre vos actifs et vos passifs (immobilier, financiers et autres).

Pour ceux qui seraient déjà perdus, je vous donne un exemple : si vous avez fait l'acquisition d'une résidence principale avec l'aide d'un financement, vous aurez dans la colonne « actif » la part versée à l'achat (je veux dire par là votre apport financier) plus les montants des échéances déjà acquittées. Dans la colonne « passif » figurera le montant de l'emprunt qu'il vous reste à rembourser, soit toutes les échéances que vous devez encore payer.

Pour avoir un aperçu du boulot : comment établir un diagnostic patrimonial ?

Puis, il va définir avec vous quels sont vos objectifs

Bien gérer et faire fructifier vos biens est le but de votre conseiller en gestion du patrimoine. Pour cela, il doit tenir compte des objectifs réels que vous vous fixez (ce que vous voulez faire de votre épargne). Mais ce n'est pas tout, il doit prendre en considération l'orientation de vos projets et leur étalement dans le temps. Ce sont deux points très importants pour qu'il puisse vous proposer les solutions les mieux adaptées à votre situation actuelle. Voici quelques exemples d'objectifs :

- la constitution d'une réserve d'argent (pour les coups durs, pour la retraite, pour assumer les études supérieures des enfants...)
- la mise en place d'une solide protection pour ses proches ;
- l'optimisation de sa fiscalité ;
- la transmission de son patrimoine à moindre coût ;
- l'enrichissement de son patrimoine personnel ;
- ...

Vous avez fait le tour de vos objectifs ? Alors, vous êtes prêt pour passer à l'étape suivante.

Il lui reste à évaluer vos critères de décision

Vous avez bien travaillé avec lui, donc rien ne vous a échappé et vos objectifs sont à présent fixés. Le CGP va maintenant vous questionner sur les motivations qui vous animent. En effet, les placements qui vous conviennent dépendent de plusieurs facteurs. Ils ne seront pas les mêmes si vous souhaitez une épargne de précaution (améliorer votre retraite, aider un enfant qui s'installe...) ou si vous privilégiez le taux de rendement (pour enrichir votre patrimoine personnel).

C'est un moment un peu délicat et c'est là où une relation quasi amicale doit avoir été instaurée, car arrivé à ce stade de l'étude, il va également vous interroger sur votre goût ou votre aversion pour le risque. Un objectif tourné vers un rendement très intéressant est toujours associé à une prise de risque qui doit être mesuré et que vous devez accepter.

C'est maintenant à lui de travailler en étudiant la conjoncture économique et financière

En faisant confiance à votre conseiller en gestion de patrimoine qui a une maîtrise dans différents domaines (juridiques, fiscaux et financiers), vous bénéficierez de toute son expertise. Mais autant l'avouer tout de suite, c'est exactement ce que vous recherchez. Ses savoirs et son expérience lui permettent d'analyser objectivement la situation du marché (investissement immobilier, valeurs mobilières, placements financiers...) pour vous proposer un investissement sur mesure.

Les investissements sur les marchés financiers sont soumis à des fluctuations liées à la situation générale de l'économie. Je m'explique : en période de croissance, les entreprises voient leur chiffre d'affaires augmenter et par conséquent leur bénéfice aussi. Le montant des dividendes versés aux actionnaires est plus important (ils sont contents) et le prix des actions grimpe (ce qui n'est pas réjouissant pour vous, si vous n'avez pas encore investi). À l'inverse, en période de récession, les placements monétaires baissent et le prix des actions chute. Il en est de même pour les placements dans l'immobilier. En période de croissance, les revenus des loyers augmentent. En période de récession... ils baissent.

Vous voici arrivé à la dernière étape, celle que vous attendez certainement avec impatience. Vous allez enfin savoir ce qu'il est judicieux de mettre en place pour que votre patrimoine soit bien géré et surtout optimisé !

C'est encore votre conseiller qui sera à l'œuvre pour établir une stratégie patrimoniale, la mettre en place et assurer son suivi

Chaque étape décrite ci-dessus est indispensable et doit être scrupuleusement suivie. À ce stade, votre conseiller en gestion de patrimoine est en mesure de vous proposer la meilleure stratégie patrimoniale. Il a pris en compte votre bilan patrimonial, vos capacités d'engagement financier et il a choisi les produits les plus compétitifs dans l'instant présent. Il va alors vous remettre une lettre de mission qui regroupe l'ensemble des préconisations et des conseils qu'il vous prodigue.

Les cartes sont à présent entre vos mains. Vous avez bien compris les conseils et les préconisations formulées par le CGP ? Vous êtes satisfait de la qualité de l'analyse qu'il vient d'effectuer ? Vous estimez que la relation qui s'est établie entre vous deux est constructive ? Vous avez décidé de lui faire confiance ? Le moment est donc venu de vous lancer et de le charger de la mise en place de cette stratégie et, si vous le souhaitez, de son suivi.



FICHE D'INFORMATIONS LÉGALES

Document d'entrée en relation (DER)

En application de la réglementation destinée notamment à protéger les investisseurs, Prêssurtis a dans l'obligation de vous remettre, avant la formalisation d'un contrat, un document d'Entrée en Relation, conformément à l'article 325-5 du Règlement général de l'autorité des Marchés Financiers et à l'article L521-2 DU CODE DES ASSURANCES.

PRESSURTIS ASSURANCES INTERMEDIAIRE D'ASSURANCE ET FINANCE, SARL.

Siège social : 28 rue Jean Moulin, 35500 VITRE.

Inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés de RENNES, RCS n°880 213 343 000 10

PRESSURTIS ASSURANCES est Intermédiaire d'assurance et Finance, intervenant en qualité de courtier en Assurances Code APE : 6622Z. N° ORIAS : 20001135, inscription vérifiable sur le site : <https://www.orias.fr>. RC Professionnelle d'intermédiaire en d'assurance n° RC RCCO 000712- QBE Europe SA/NV, Cœur défense, Tour A, 110 Esplanade du Général de Gaulle, 92931 La Défense Cedex

PRESSURTIS COURTAGE INTERMEDIAIRE CIF, SARL.

Siège social : 28 rue Jean Moulin, 35500 VITRE.

Inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés de RENNES, RCS n° 511709792 00010.

PRESSURTIS est Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement, intermédiaire en assurance, intervenant en qualité de courtier en prêt immobilier, en rachat de prêt immobilier, en regroupement de crédits et en assurance. Code APE : 6612Z. N° ORIAS : 09049544, inscription vérifiable sur le site : <https://www.orias.fr>. RC Professionnelle courtier en opérations de banque et services de paiement, intermédiaire d'assurance n° RCCO000268, QBE INSURANCE - 92930 LE DEFENSE CEDEX



Intermédiaire en Opération de Banque et en Service de Paiement (IOBSP)

- * Courtier en crédit immobilier
- * Mandataire d'Intermédiaire et Mandataire non exclusif, en Opération de Banque et en Service de Paiement
- * Service de conseil sur les contrats de crédits sur une large gamme de contrats de crédit disponible sur le marché

ORIAS N° 09 049 544

Intermédiaire en Assurance

ORIAS N° 09 049 544

Conseil en Investissement Financier (CIF)

Enregistré auprès de l'ANACOFI, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, 17 place de la bourse 75082 Paris cedex 02(www.amf-france.org)

Cette Activité est contrôlable par l'AMF

Les conseils en matière de conseil en Investissements financiers sont rendus de manière non-indépendante au sens de l'article 325-5 du RGAMF **ANACOFI - CIF N°09 049 544**

2 - Vous avez besoin de faire une réclamation

Vous pouvez saisir Prêssurtis

- Par Courrier : 28 rue Jean Moulin 35500 Vitré
- Par Téléphone : 02 23 55 24 38
- Par Mail : pressurtis@orange.fr

Nous nous engageons à traiter votre 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 vous est apportée dans ce délais
- Deux mois maximums entre la date de réception de la réclamation et la date d'envoi de la réponse au client sauf survenance de circonstances particulières dûment justifiés

Vous pouvez saisir un médiateur

- Médiateur compétent litiges avec une entreprise
- Médiateur compétent litiges avec un consommateur

Médiateur de l'ANACOFI
92 Rue d'Amsterdam 75009 Paris

- Pour les activités d'IOBSP et Immobilières

La médiation de la consommation
ANM Conso
62 Rue Tiquetonne 75002 Paris
<https://www.anm-conso.com/site/particulier.php>

3- Notre mode de rémunération

Dans le cadre d'un conseil CIF , Prêssurtis Assurances sera rémunéré par une fraction des frais initialement prélevés par le promoteur du produit et/ou les intermédiaires décalés. Dans le cas du conseil en investissement financier fourni de manière non-indépendante, Prêssurtis assurances peut conserver les commissions. Pour les prestations en intermédiation, veuillez noter que la structuration et mise en place, le conseil, la gestion et le suivi d'investissements financiers sont des missions rémunérées par des commissions ou rétrocessions sur encours, versées par les sociétés de gestion, promoteurs immobiliers, compagnies d'assurances et/ou établissements dépositaires conformément aux précisions portées dans le présent document d'entrée en première relation et à la réglementation applicables (MIF2 et DDA). Pour votre information, lorsque la prestation de conseil en investissement financier est suivie d'une prestation d'intermédiation sur des produits financiers, Prêssurtis assurances peut recevoir le cas échéant :

- Frais uniques : frais de dépôt, de résiliation, coûts de transfert & de structuration etc ...
- Frais récurrents : frais de gestion, de conseil, de garde, service, financier etc
- Coûts relatifs aux transactions : commissions de courtage, frais d'entrée, frais de change etc
- Coûts marginaux et frais associés aux services auxiliaires : coûts de recherche et commissions liées aux résultats. Pour le courtage en crédit immobilier et rachat de crédit : Mandat de recherche de financement signés par les deux parties. Pour un Audit & autre conseil : La lettre de mission valide définitivement le mode et niveau de rémunération. Vente d'un bien immobilier ancien : Honoraires de 5% à la charge de l'acquéreur selon mandat de vente exclusif signés par les deux parties.

4- Protection des données personnelles

Dans le cadre de nos relations professionnelles, nous sommes amenés à collecter, traiter et détenir des informations vous concernant. Les données personnelles que vous nous transmettez dans le cadre de notre activité de Conseil en Gestion de Patrimoine et des services que nous vous proposons sont collectées et traitées par DAVID MAULAVE en qualité de responsable de traitement au sens des dispositions du Règlement Général sur la Protection des Données personnelles (RGPD). Ces données personnelles sont collectées, selon le cas, sur des bases légales différentes (votre consentement, la nécessité contractuelles, le respect d'une obligation légales et/ou encore l'intérêt légitimes du Responsable de traitement). Concernant vos proches, nous vous remercions de les tenir informés des modalités du présent traitement de leurs données personnelles. Les informations collectées sont susceptibles d'être transmises d'une manière générale à nos partenaires dont notamment nos partenaires informatiques, financiers et compagnie d'assurance. Les données collectées vous concernant vous et vos proches seront conservées pendant toute la durée de nos relations contractuelles et ensuite en archive pendant un délai d'une année, à défaut des délais plus courts ou plus longs spécialement prévus notamment en cas de litiges. Vous disposez sur ces données d'un droit d'accès, de rectification, et limitation, ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité conformément à la loi. Si vous souhaitez exercer ces droits, vous pouvez nous contacter à

à l'adresse assurances@pressurtis.fr. Vous disposez également du droit d'introduire une réclamation auprès de la CNIL.



Par la présente signature , vous attestez avoir lu et approuvé les documents : d'entrée en relation et la fiche d'information légales

Prénom et Nom:

Date et signature du client

Questionnaire Tempérament Investisseur



02 23 55 24 38



assurances@pressurtis.fr

Questionnaire

1 - À QUELLE TRANCHE D'ÂGE APPARTENEZ -VOUS ?

1. Plus de 70 ans
 2. De 60 – 69 ans
 3. De 50 - 59 ans
 4. De 40 – 49 ans
 5. Moins de 40 ans
-

2- QUEL EST LE MONTANT DE VOTRE REVENU BRUT ANNUEL ?

1. Moins de 30 000€
 2. De 30 000€ à 60 000€
 3. De 60 000€ à 90 000€
 4. De 90 000€ à 120 000€
 5. Plus de 120 000€
-

3- QUEL EST LE MONTANT DE VOTRE PATRIMOINE NET ?

1. Moins de 50 000€
 2. De 50 000€ à 100 000€
 3. De 100 000€ à 200 000€
 4. De 200 000€ à 300 000€
 5. Plus de 300 000€
-

4- COMBIEN DE TEMPS PRÉVOYEZ -VOUS DE CONSERVER L'INTÉGRALITÉ DE L'ARGENT INVESTI ?

1. Moins de 2 ANS
2. De 2 ans à 5 ans.
3. De 5 ans à 8 ans.
4. Plus de 8 ans

5- QUELS SONT VOS OBJECTIFS D'INVESTISSEMENTS

1. OBTENIR LA GARANTIE DU CAPITAL
 2. OBTENIR DES REVENUS COMPLEMENTAIRES - PREPARER VOTRE RETRAITE
 3. CONSERVER LA DISPONIBILITE DE MON PLACEMENT
 4. CHERCHER A TRANSMETTRE SON PATRIMOINE
 5. CONSTITUER OU VALORISER UN CAPITAL
-

6- QUELLE BAISSSE MAXIMALE DE CAPITAL SERIEZ VOUS CAPABLE D'ACCEPTER ?

1. Moins de 10%
 2. Moins de 20%
 3. Moins de 30%
 4. Moins de 40%.
 5. Plus de 50%
-

7- QUELLE DURÉE DÉSIRESZ VOUS ?

1. Moins de 2 ANS
 2. Moins de 5 ans.
 3. Moins DE 8 C
 4. Moins DE 10 ANS
 5. Au moment de prendre ma retraite - Au-delà de 10 ANS.
-

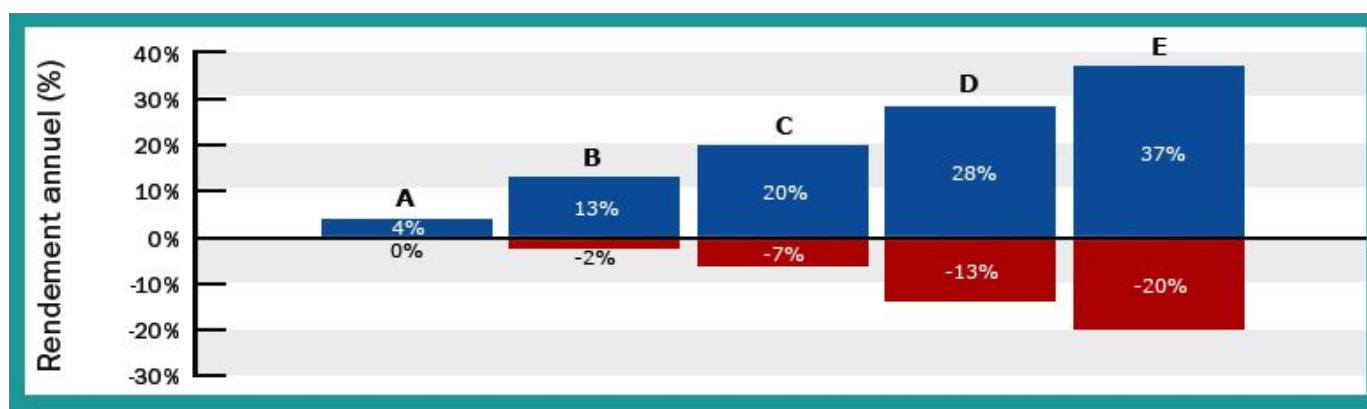
9- QUEL EST VOTRE NIVEAU DE COMPETENCE ?

1. NOVICE
2. LIMITÉ
3. INFORMÉ
4. EXPERT

10- LE GRAPHIQUE PRÉSENTE UN EXEMPLE DE PERFORMANCES POSSIBLES SUR UNE ANNÉE :

QUELLE PERFORMANCE CHOISISSEZ- VOUS ?

1. PLACEMENT A
2. PLACEMENT B
3. PLACEMENT C
4. PLACEMENT D
5. PLACEMENT E



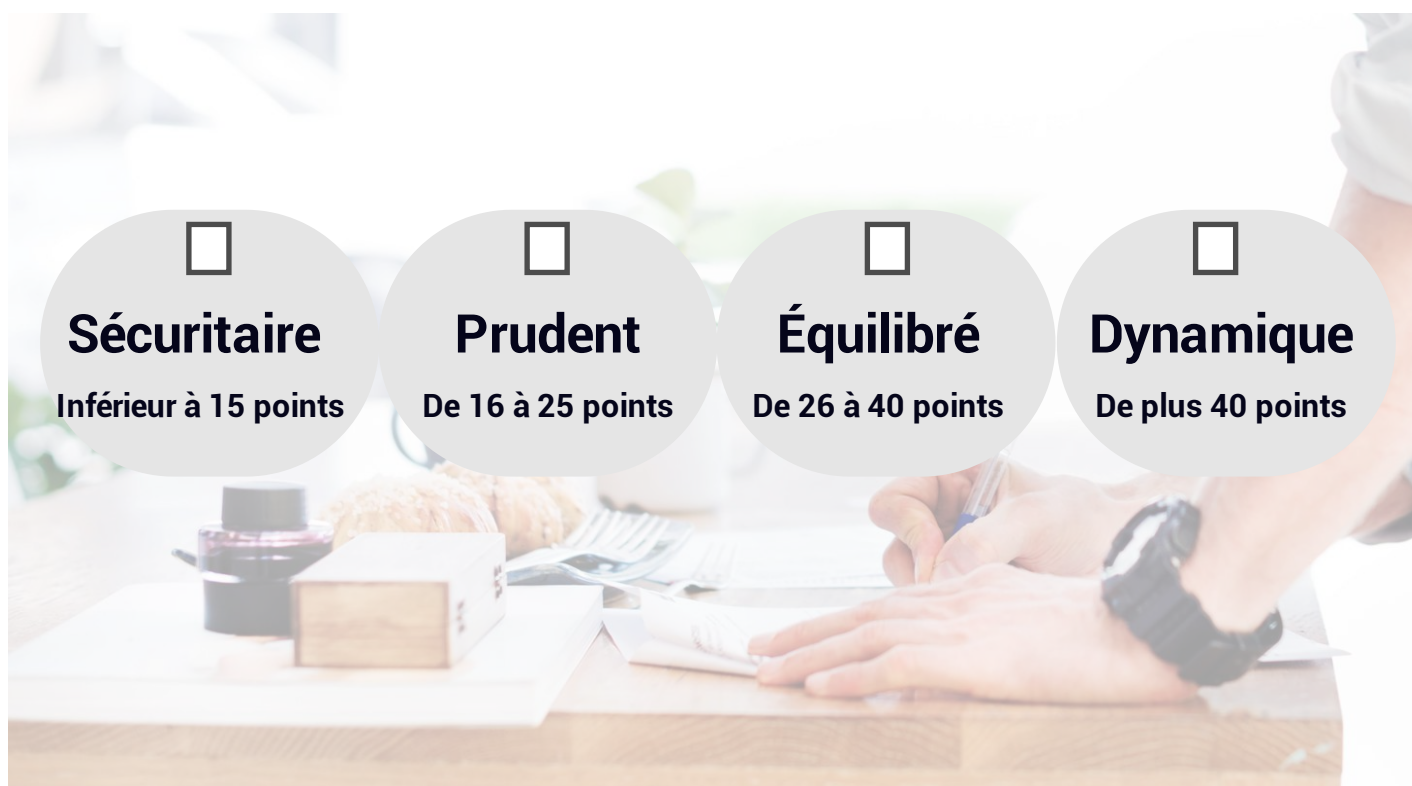
11- SI VOUS SUBISSEZ UNE PERTE SIGNIFICATIVE SUR VOTRE PLACEMENT, COMBIEN DE TEMPS SERIEZ VOUS PRÊT A LE CONSERVER AVEC L'OBJECTIF DE RECUPERER SA VALEUR INITIALE ?

1. MOINS D'UN AN
2. MOINS DE DEUX ANS
3. PLUS DE DEUX ANS
4. PLUS DE QUATRE ANS

Afin de définir le profil investisseur qui vous correspond.
Effectuez la somme des points obtenus dans le questionnaire.

/ 47 points

Allocation conseillée pour chaque profil



Définitions des profils d'investisseur

La mise en place d'un profil de risques permet d'élaborer une stratégie financière en adéquation avec votre tolérance au risque, vos objectifs et vos besoins patrimoniaux dans le temps.

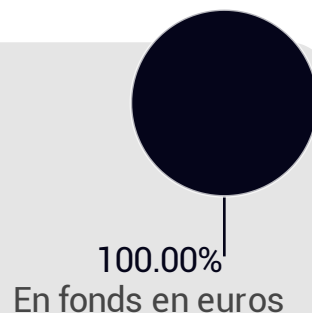
Nous avons donc élaboré 4 profils investisseurs qui correspondent à différents comportements d'investisseurs en fonction de différents critères tels que la sensibilité au risque ou les perspectives de rendement.

Sécuritaire A :

Vous recherchez avant tout la sécurité afin d'éviter le risque de perte en capital.

Votre principal objectif est la protection de votre capital, aux dépens d'une rentabilité plus

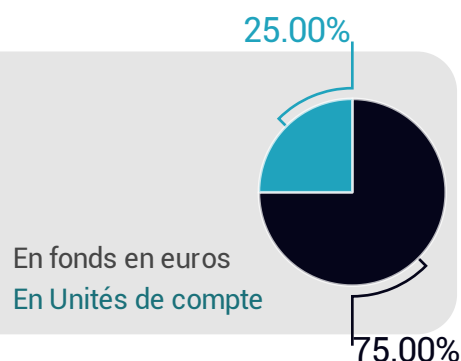
importante. La durée d'investissement : aucune



Prudent B :

Vous recherchez des performances à moyen terme qui s'accompagneront

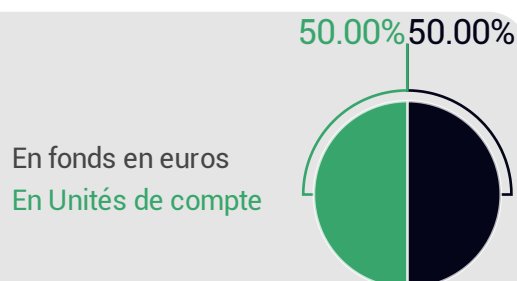
d'un niveau de risque faible. La durée d'investissement : 5 ans.



Équilibré C :

Vous recherchez une valorisation de votre capital à moyen terme avec un couple rendement/risque maîtrisé.

La durée d'investissement : 8 ans.



Dynamique D & E :

Vous recherchez des performances à long terme, votre tempérament vous autorise un niveau de risque élevé.

La durée d'investissement : au-delà de 8 ans.



Information :

“ L'illustration graphique ou le résultat présenté ne constitue pas une prévision de la performance future de vos investissements. Elle a seulement pour but d'illustrer les mécanismes de votre investissement sur la durée de placement. L'évolution de la valeur de votre investissement pourra s'écarter de ce qui est affiché, à la hausse comme à la baisse. Les gains et les pertes peuvent dépasser les montants affichés, respectivement, dans les scénarios les plus favorables et les plus défavorables. En poursuivant notre relation, vous reconnaissez avoir pris connaissance de cet avertissement, l'avoir compris et en accepter le contenu. »

AVEZ-VOUS BIEN COMPRIS ?

OUI : Je souhaite suivre mon profil investisseur correspondant au questionnaire réalisé et recommandé par Prêssurtis.

NON : Je souhaite effectuer mon choix seul et librement.

- Investisseur averti, je ne désire pas retenir la proposition d'orientation financière qui m'a été formulée par Prêssurtis
- Je souhaite investir dans un autre profil qui ne correspond pas au questionnaire réalisé.
- Je reconnais que ni l'assureur, ni le courtier ne pourront être tenus pour responsable des répartitions opérées par moi-même, ni de ses conséquences.

Par la signature de ce document, j'atteste de l'exactitude des informations fournies et je reconnais que celles-ci sont nécessaires au traitement de l'opération envisagée.

J'ai compris que mon investissement, quel que soit le niveau de risque, peut comporter des risques de perte en capital et que ce dernier n'est pas garanti.

J'ai compris que plus l'objectif de rendement est élevé plus le risque de perte en capital est important.

J'ai compris la différence entre gestion libre (je gère par moi-même) et la gestion pilotée (je délègue la gestion à un professionnel).

Mon intermédiaire en assurance banque et finance m'a expliqué les caractéristiques détaillées des solutions d'investissements.

A..... Le.....

Signature client - Nom et prénom - Précédé " lu et approuvé"

QUESTIONNAIRE PATRIMONIAL PERSONNE PHYSIQUE



PRESSURTIS ASSURANCES – SARL au capital de 1 000 €- courtier indépendant - Siège social : 28 rue Jean Moulin, 35500 VITRE - RCS de RENNES, n° 880 213 343 000 10- Code APE : 6622Z - ORIAS n° 20001135 – RC Professionnelle Assurance responsabilité civile des intermédiaires en assurance RCCO 000712- QBE Europe SA/NV, Cœur défense, Tour A, 110 Esplanade du Général de Gaulle, 92931 La Défense Cedex

PRESSURTIS COURTAGE INTERMEDIAIRE CIF, SARLSiège social : 28 rue Jean Moulin, 35500 VITRE.Inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés de RENNES, RCS n° 511709792 00010.

PRESSURTIS est Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement, intermédiaire en assurance, intervenant en qualité de courtier en prêt immobilier, en rachat de prêt immobilier, en regroupement de crédits et en assurance.Code APE : 6612Z. N° ORIAS : 09049544, inscription vérifiable sur le site : <https://www.orias.fr>.RC Professionnelle courtier en opérations de banque et services de paiement, intermédiaire d'assurance n° RCCO000268, QBE INSURANCE - 92930 LE DEFENSE CEDEX

AVERTISSEMENT

Vous avez émis le souhait d'obtenir une réponse d'un professionnel contrôlé exerçant une activité réglementée.

Conformément aux principes de la loi du 6 janvier 1978 relative à l'informatique aux fichiers et aux libertés nous vous rappelons que la présente collecte d'information ainsi que leur exploitation sont effectuées dans votre intérêt et ont pour finalité de permettre au professionnel de fournir un conseil adapté à votre problématique.

La qualité de son travail dépendra étroitement de la véracité, de l'exactitude et de l'exhaustivité de vos réponses à ce questionnaire.

Si vous ne communiquez pas les informations requises, votre conseiller ne pourra pas poursuivre sa mission et devra s'abstenir de vous recommander les opérations, instruments et services relevant de son activité CIF. Il ne pourra vous fournir qu'une prestation d'information ou de recherche, une mission relevant d'un autre métier réglementé ou de la sphère non financière. Votre conseiller s'est engagé au respect de règles de bonne conduite incluant le secret professionnel et la protection de vos données personnelles.

Les informations recueillies sur ce formulaire sont enregistrées dans un fichier informatisé par la société SARL PRÊSSURTIS ASSURANCES ET PRÊSSURTIS COURTAGE pour son propre compte. .

Elles sont conservées pendant TROIS années et sont destinées pour notre suivi régulier. .

Conformément à la loi « informatique et libertés », vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier en contactant : .

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

Vous reconnaissez avoir connaissance des tarifs de votre conseiller, de ses méthodes de travail et avoir en votre possession sa fiche d'information légale ANACOFI-CIF

FICHE POUR CLIENT PERSONNE PHYSIQUE / PARTICULIER

Joindre au minimum :

Document d'identité en cours de validité

Justificatif de domicile

Toute autre pièce que vous estimez pertinente à l'étude de votre situation.

ÉLÉMENTS GÉNÉRAUX

VOUS

Nom, Prénom	
Date de naissance	
Profession	
Adresse (résidence fiscale)	
Numéro de téléphone	
Adresse Mail	

VOTRE CONJOINT

Nom, Prénom (conjoint)	
Date de naissance	
Profession	
Forme légale de l'union (mariage–préciser le régime matrimonial/PACS)	
Depuis quand	

VOS ENFANTS

Nom /Prénom	Date de naissance	À charge	Remarques

AUTRES PERSONNES À CHARGE

Nom /Prénom	Date de naissance	À charge	Remarques

PRATIQUE / DÉTENTION DES PRODUITS D'ÉPARGNE ET D'INVESTISSEMENT

VOUS

Actuelle	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Si oui (Modes) :
Passée	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Si oui (Modes, préciser dates si possible)
Mode de gestion	<input type="checkbox"/> Directe	<input type="checkbox"/> Conseillée	<input type="checkbox"/> Sous mandat
	<input type="checkbox"/> Existence de gains réalisés		
	<input type="checkbox"/> Existence de pertes subies sur les différents produits Réactions :		
	<input type="checkbox"/>		

VOTRE CONJOINT

Actuelle	<input type="checkbox"/> Si oui (Modes) :		
Passée	<input type="checkbox"/> Si oui (Modes, préciser dates si possible)		
Mode de gestion	<input type="checkbox"/> Directe	<input type="checkbox"/> Conseillée	<input type="checkbox"/> Sous mandat
	<input type="checkbox"/> Existence de gains réalisés		
	<input type="checkbox"/> Existence de pertes subies sur les différents produits Réactions :		
	<input type="checkbox"/>		

CONNAISSANCES FINANCIÈRES

VOUS

<input type="checkbox"/> Mauvaise	<input type="checkbox"/> Moyenne	<input type="checkbox"/> Bonne
-----------------------------------	----------------------------------	--------------------------------

VOTRE CONJOINT

<input type="checkbox"/> Mauvaise	<input type="checkbox"/> Moyenne	<input type="checkbox"/> Bonne
-----------------------------------	----------------------------------	--------------------------------

CONNAISSANCES JURIDIQUES

VOUS

<input type="checkbox"/> Mauvaise	<input type="checkbox"/> Moyenne	<input type="checkbox"/> Bonne
-----------------------------------	----------------------------------	--------------------------------

VOTRE CONJOINT

<input type="checkbox"/> Mauvaise	<input type="checkbox"/> Moyenne	<input type="checkbox"/> Bonne
-----------------------------------	----------------------------------	--------------------------------

PROFIL DE RISQUE

VOUS

<input type="checkbox"/> Faible	<input type="checkbox"/> Moyen	<input type="checkbox"/> Élevé
---------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

VOTRE CONJOINT

<input type="checkbox"/> Faible	<input type="checkbox"/> Moyen	<input type="checkbox"/> Élevé
---------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

CLASSIFICATION DU CLIENT

VOUS

<input type="checkbox"/> Non professionnel	<input type="checkbox"/> Professionnel
--	--

VOTRE CONJOINT

<input type="checkbox"/> Non professionnel	<input type="checkbox"/> Professionnel
--	--

OBJECTIFS DU CLIENT :

Objectifs déclarés dans leur ordre de priorité parmi les propositions suivantes:

Préparation de la retraite, transmission d'un capital au moment du décès, constitution d'une épargne de précaution, investissement à long, moyen ou court terme /autres objectifs déclarés

Terme en années :

1 -

2 -

3 -

4 -

5 -

REVENUS

	MONTANT	NATURE	FRÉQUENCE	HORS FRANCE	REMARQUES
MONSIEUR					

NOTES :

MADAME					

NOTES :

ENFANTS					

NOTES :

AUTRES					

ÉVOLUTIONS PRÉVISIBLES

IMPOSITION

IRPP FOYER

Année dernière	
Année jugée moyenne par le client	
Évolutions prévisibles	

IFI

Année dernière	
Année jugée moyenne par le client	
Évolutions prévisibles	

IMPÔTS FONCIERS

BIEN	NATURE

AUTRES IMPÔTS ACQUITTÉS

--

PATRIMOINE

ÉPARGNE

	VOUS		VOTRE CONJOINT	
	Montant	Depuis quand	Montant	Depuis quand
Compte courant				
Compte sur livret 1				
Compte sur livret 2				
Compte sur livret 3				
PEL				
PEA				
Assurance Vie				
Portefeuille				

IMMOBILIER

VOUS

VOTRE CONJOINT

Localisation	Valeur indicative	Depuis quand	Localisation	Valeur indicative	Depuis quand

DISPONIBILITÉ / LIQUIDITÉ PATRIMOINE MOBILIER/ IMMOBILIER

PASSIF

Nature de crédits en cours

Capital restant dû

Remboursement annuel

Durée restante

VOUS

VOTRE CONJOINT

COMMUN

CAPACITÉ D'ÉPARGNE/ D'INVESTISSEMENT

Montant :

Périodicité :

Quote-part du patrimoine que le client envisage d'investir :

Endettement global (%) :

Remarques

Fait à :

Le :

Signature du client:



L'épargne est le premier gain

Jerome Olivry
07 84 16 90 19



David Maulavé
06 76 81 52 59

