

RECUEIL D'INFORMATION

J'ai décidé de mettre dans cette annexe le détail des principes généraux , puis des points importants.

1) Les préceptes qui m'animent.

J'ai créé le formulaire de renseignements placé en (annexe 1-7).

(Activités 1-1 1-2 1-3 1-5) Certains préceptes ont guidé (et guideront) ma conception d'un relevé d'informations patrimoniales par formulaire ou interview. L'intérêt d'utiliser un formulaire en ligne ou papier est de ne rien oublier et d'assurer la traçabilité des informations recueillies bilan d'origine.

Permettra de suivre le client dans le temps

*J'ai décidé de placer dans l'annexe (**Annexe 2 B 1**) les préceptes qui me paraissent importants : ils portent sur les activités suivantes :*

(Activités 1-1 1-2 1-3 1-5)

2) Autres éléments qui m'apparaissent concernant le formulaire.

D'abord Les documents à remettre au client :

- document d'entrée en première relation,*
- lettre de mission, recueil d'informations,*
- questionnaire de profil de risque*
- et préconisation.*

Activités 1-3 1-4 *J'ai dû parfois revenir vers le client pour demander certains éléments importants qui suivent :*

La découverte du client ou phase d'investigation

Il s'agit de découvrir de la manière la plus exhaustive permise la situation du client.

Activités 1-3 *Ce recueil d'informations peut être long, sembler fastidieux et consommateur de temps, je ne m'emploierai qu'à relever, ci-dessous, les points importants dans l'audit formulaire.*

Activités 1-1 1-2 1-3 1-5 Concernant l'Etat civil, (Voir annexe 1-7 formulaire).

L'âge des clients, des enfants et des autres membres tels que les ascendants de la famille. Cet élément est important dans le cadre de la retraite, et dans des projets successoraux patrimoniaux notamment en cas d'héritage et d'IFI.

Pour les enfants, Notamment prendre en compte la situation particulière de l'enfant handicapé dont l'état entraîne des avantages fiscaux : abattement supplémentaire de donation de 153000 ; en plus de l'abattement courant de 100000 par enfant et par décennie. ()

Situation matrimoniale :

Activités 1-1 1-2 1-3 1-5 Certains avantages sont méconnus de nombreux clients :

J'informe, d'emblée, sur l'avantage immédiat automatique du conjoint de l'usufruit de 12 mois sur le domicile du couple avec possibilité de viager à suivre (voir Partie II § D)

Activités 1-5 *En cas de dispositions particulières : contrat de mariage, donation entre Epoux, changement de régime, il est impératif de réclamer une copie des actes pour analyse.*

Activités 1-3 1-5 *En effet ceux-ci en disent plus long que les réminiscences et habitudes d'affirmations des clients : j'avais eu un cas de 2 agriculteurs la femme disait qu'elle ne possédait rien, et le mari disait posséder tous les biens. Jusqu'à ce que je reprenne explicitement tous les actes de propriété héritées par donations du père de monsieur : des donations explicitement rédigées aux noms des deux époux à chaque acte (Annexe xxx). Ce qui rétablissait l'équilibre de patrimoine entre les deux époux !*

Activités 1-3 **Je m'informe, autant que possible, sur « l'ambiance familiale »** ce qui s'avère utile en cas de problématique de conciliation. Cette notion peut avoir un impact sur les scénarios, et préconisations patrimoniales envisageables ou non. **Xxx irrationnel**

Activités 1-1 3-6 Dans le Contexte professionnel : toutes les informations sont importantes :(annexe XXXX pages)

Et à intégrer dans l'étude prévoyance retraite... Je dois prévoir des placements adaptés suivant la situation professionnelle.

Je dois faire distinguer auprès du client le patrimoine professionnel du privé, et les risques qui leur pèsent. (il faut différencier ces différents actifs et le risques de saisie

Bilan social au regard des statuts de chacun des clients.

Activités 4-3 **Situation fiscale :** *je fais attention à la valeur future des successions ou droits futurss et obligations futurs. Successions et charges à venir*

dans le contexte d'héritage l'IFI

Activités 1-3 **Train de vie (dépenses de la vie courante)** *Je demande des informations sur le train de vie, mais autrement ,je peux l'estimer selon les standards (nourriture, loyer, vacances, loisirs, habillement, culture...)*

Activités 1-2 **J'aborde la prévoyance (individuelle et collectives):** *maladie, invalidité, décès. Des informations significatives ont un impact sur les objectifs et scénarios du bilan.*

Activités 1-4 **Dans le cadre de l'investissement financier :** *Pour compléter le profil de risque du client, ou si la situation s'y prête, le questionnaire de profil de risque afin de révéler l'appétence aux risques du client. (voir celui de CGP Annexe xxx) (c'est une obligation !)*

Activités 1-2 1-5 *Après renseignement du formulaire recensant les éléments d'informations essentielles,*

Après avoir recueilli explicitement les demandes et objectifs du client : je lis à haute voix et fais signer la lettre de mission, précisant les demandes et le montant des honoraires. J'objecte que la phase d'analyse pourra avoir une influence sur la lettre de mission, qui sera complétée ou amendée par la signature d'un avenant.

C'est nous qui déterminons le profil de risque.