

## VOS ATTENTES VOS OBJECTIFS ET VOS PROJETS (Lettre de mission)

<input checked="" type="checkbox"/>	Constituer une épargne de précaution.
<input type="checkbox"/>	Acquérir résidence principale ou secondaire :
<input checked="" type="checkbox"/>	Mettre vos proches à l'abri.
<input type="checkbox"/>	Obtenir des revenus complémentaires immédiats •
<input checked="" type="checkbox"/>	Obtenir des revenus complémentaires différés
<input type="checkbox"/>	Préparer votre retraite :
<input checked="" type="checkbox"/>	Anticiper la transmission de votre patrimoine
<input checked="" type="checkbox"/>	Structurer, valoriser et diversifier votre patrimoine :
<input checked="" type="checkbox"/>	Prévoir un changement de situation familiale : <b>Disparition des époux</b>
<input checked="" type="checkbox"/>	Limiter la fiscalité
<b>Autre</b>	Conseil sur Investissements financiers à l'international.....

**L'interview** précisant la présente lettre de mission, est ci-après annexée. Par ailleurs, tout changement ou complément à cette demande sera formalisé dans un avenant au présent contrat. **Portant la signature de toutes les parties.**

« La fourniture d'informations complètes et sincères sur votre recueil d'informations patrimonial est une condition indispensable à la délivrance d'un conseil adapté dans notre démarche de collaboration pour la gestion de votre patrimoine. Votre dossier pourrait être annulé par notre cabinet en cas d'information caduque ou manquante.

Ce document est confidentiel et un exemplaire vous est remis en main propre. Durant toute notre relation, nous pourrions actualiser vos informations lorsque la nature de celles-ci est susceptible de modifier significativement votre profil, veillant à ce que ce recueil patrimonial vous soit toujours accessible. »

**Les prestations ci-dessus seront assurées au tarif de 3500 € (ou au tarif indiqué sur le devis, lorsqu'il existe) ; payable 50% à la signature et le complément le jour de la remise du rapport final.**

<input checked="" type="checkbox"/>	Le soussigné reconnaît avoir reçu le <u>document de première mise en relation</u>
<input checked="" type="checkbox"/>	Le soussigné reconnaît le <u>caractère non-contractuel du diagnostic initial</u> qui repose entièrement sur la bonne foi des renseignements transmis.

Nom : **DUPONT-UNTEL** Prénom : **Louis** Signature du client : **XX**

Fait à ..... ; **XX** Le ..... ; **XX**

Signature du conseiller : **PBEG Transaction Richard Luc PASTEL**

☐ Veuillez Cocher les deux cases ci-dessus.

## Les objectifs patrimoniaux (interview)

1. En premier lieu, Louis et Clémentine s'interrogent sur les mesures qui seraient susceptibles de procurer une prévoyance familiale satisfaisante en cas de disparition prématurée de l'un d'eux, vis-à-vis du conjoint survivant et des deux enfants. Louis souhaiterait notamment que Clémentine puisse disposer d'un maximum de droits sur la villa de Guéthary afin de lui assurer, avec l'enfant commun, un cadre de vie agréable, non remis en cause lors de l'éventuel décès de Louis. Pour cela ils vous demandent aussi de leur indiquer toutes les conséquences juridiques, financières, sociales et fiscales qu'aurait le décès de l'un d'eux et les éventuelles solutions à mettre en place. Naturellement, il souhaite votre avis sur les mesures prises en faveur de Lise : sont-elles suffisantes ? Que prévoir lorsqu'Lise sera majeur ?

2. Louis m'indique que compte tenu des perspectives aujourd'hui positives de son entreprise à court terme, il est disposé, sur son épargne placée actuellement en livret B, à mobiliser 200.000€ pour un ou plusieurs investissements personnels ; mais il est très indécis car il trouve les prix de l'immobilier très élevés, et bien qu'investisseur au profil dynamique, il trouve les marchés peu lisibles en ce moment et la baisse récente l'inquiète (il fait d'ailleurs appel à moi pour cette raison !)... Son optique de placement est clairement de long terme, et les choix qu'il opérera sur votre Conseil devront aussi venir en sécurisation des risques professionnels de sa nouvelle entreprise.

3. Louis souhaiterait aussi doter Nicolas, à la fin de ses études, d'un capital correct lui permettant partiellement de s'installer dans sa vie professionnelle et personnelle. Cependant, il ne souhaite nullement rompre l'égalité entre ses héritiers par cette disposition. Qu'est-il envisageable pour répondre à l'attente de Louis ?

4. Etant conscient du privilège financier que lui a procuré la revente de ses titres de la SAS Médical Image, il n'est nullement obnubilé par la fiscalité en découlant ; néanmoins, il voudrait s'assurer par ses choix patrimoniaux personnels que celle-ci ne pèsera pas excessivement sur son train de vie. Comment le rassurer sur ce point, et comment définir pour l'avenir la stratégie fiscale de gestion de son patrimoine dans ce sens ?

5. Louis fait appel à moi afin de l'orienter sur la gestion de ses avoirs financiers : Est-ce que ses avoirs financiers sont bien structurés selon moi ?

Avec la récente baisse des marchés, il se pose des questions sur l'opportunités d'investir en actions.. Il me demande de lui expliquer l'analyse par les primes de risque et de lui donner les niveaux actuels. Quelles conclusions en tirer ?

Louis est un investisseur dynamique et n'a pas besoin de son argent avant longtemps. Il cherche la maximisation du rendement sur le long terme. Compte tenu de ces éléments, il me demande mon avis sur l'allocation d'actifs à donner pour ses avoirs. Etant scientifique, il me demande des données chiffrées sur les rendements et leurs statistiques. Et il demande Combien il peut gagner ? quels sont les risques associés ?

6. Louis fait appel à moi afin de préciser la conjoncture internationale actuelle en vue d'investir sur les Titres qu'il a en vue : TESLA ; GOOGLE ; AMAZON ; ALIBABA et autres propositions.