

Pack Patrimoine



✓ *Ne payer qu'après le 3^{em} rendez-vous et si les obligations de moyens sont atteintes*

1^{er} rendez-vous : Évaluation initiale et diagnostic

- **Service** : Rencontre initiale, présentation, explications patrimoniales à caractère documentaire, découverte de votre situation, recueil d'informations et évaluation complète des besoins du client
- **Durée** : 1 heure 30 à 2 heures

Étude effectuée

- **Service** : Élaboration d'une stratégie complète sur mesure la plus adapté aux besoins du client sur sa situation financière et objectifs
- **Durée forfaitaire** : 10 à 20 heures d'étude

2nd rendez-vous : Présentation stratégie personnalisée

- **Service** : Présentation d'une solution complète sur mesure, adaptée et optimisée aux objectifs et situation du client, avec explications des choix effectués
- **Durée** : 2 heures

3^{em} rendez-vous : Réponses aux questions et décision

- **Service** : Rappels de la stratégie présentée, réponses aux questions et prise de décision
- **Durée** : 1 heure 30

Tarif *Pack Patrimoine* : 600 € TTC ou 1 200 € TTC

Montant à régler	Conditions
0 € TTC	Dès la fin du 1 ^{er} rdv offert, si les conditions financières et objectifs du client ne sont pas favorables à un investissement
600 € TTC	Si décision favorable d'investissement par le client et obligations de moyens validées à la fin du 3 ^{em} rdv, les 600 € ttc restant seront inclus dans les frais d'investissement**
1 200 € TTC	Si annulation par le client juste avant le 2 ^{em} rdv, donc après avoir réalisé l' étude effectuée , ou, si à la fin du 2 ^{em} ou 3 ^{em} rdv si décision défavorable d'investissement par le client malgré les obligations de moyens validées

Sont inclus

- Obligation de moyen jusqu'à 2 objectifs patrimoniaux à atteindre
- Obligation de moyen de présenter minimum une stratégie personnalisée
- Rdvs, appels, messages et mails chronologiques en illimités
- Rdv suivi annuel après investissement, à vie
- Disponible en continue (Lundi au vendredi) par téléphone, messages et mails, à vie
- Possibilité d'accompagner le client en rdv chez une autre entité financière
- Frais de déplacement et divers

Modalités de Paiement

- Montant des honoraires défini dans une lettre de mission claire et précise qui sera envoyée juste après le 1^{er} rdv offert. Celle-ci encadrant ainsi les honoraires, les missions demandées et la réglementation en vigueur.
- Suite à l'envoi de la facture, par chèque ou virement, encaissé à la fin du 3^{em} rdv si décision favorable ou défavorable d'investissement malgré les obligations de moyens validées ou encaissé directement suite à l'annulation par le client avant le 2^{em} rdv.
- **Paiement en 3 fois** accepté.

** Frais basiques d'un investissement, avec ou sans gestionnaire de patrimoine, dûs lors de la souscription.