

Ingénierie Patrimoniale



✓ *Ne payer qu'après le 2^{em} rendez-vous*

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

- **Service** : Rencontre initiale, présentation, explications patrimoniales à caractère documentaire, découverte de votre situation, recueil d'informations et évaluation complète des besoins du client
- **Durée** : 2 heures à 3 heures

Étude effectuée

- **Service** : Étude complète de faisabilité si restructuration patrimoniale partielle ou totale la plus adaptée aux besoins du client sur sa situation financière et objectifs permet d'acquérir bien plus de patrimoine.
- **Service** : Vérification auprès des éventuels professionnels nécessaires au montage de cette restructuration (Avocats, notaires, courtier, ...).
- **Durée forfaitaire** : Nombre d'heures d'étude déplafonné (Entre 2 et 4 mois)

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 à 3 heures

Suivi en continue

- **Service** : Possibilité de me contacter pour me faire un retour sur chaque étape effectuée pour continuer sur le bon déroulé de la stratégie
- **Service** : Possibilité de collaborer avec les éventuels professionnels nécessaires au montage de cette restructuration (Avocats, notaires, courtier, ...).
- **Durée** : Déplafonnée au besoin

Tarif *Ingénierie Patrimoniale* : 1 200 € à 2 400 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 une restructuration
1 200 € TTC	Dès la fin du 2nd rdv de présentation de la stratégie personnalisée d'une restructuration patrimoniale
2 400 € TTC	Si annulation par le client juste avant le 2 ^{em} rdv, donc après avoir réalisé l' étude effectuée

Sont inclus

- Rdvs, appels, messages et mails chronologiques en illimités
- Rdv suivi annuel à vie
- Disponible en continue (Lundi au vendredi) par téléphone, messages et mails, à vie
- Possibilité de me contacter pour me faire un retour sur chaque étape effectuée pour continuer sur le bon déroulé de la stratégie
- Possibilité d'être contacté par un autre professionnel participant à la restructuration en vue d'aider la compréhension de celle-ci
- 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.**