

Offre de services à valeur ajoutée

Offre de services à valeur ajoutée			
À XYZ Gestion de patrimoine, notre mission est de vous offrir les meilleurs services en gestion de patrimoine. Notre équipe se dévoue à établir une relation étroite se traduisant par des services de placement personnalisés. Nous offrons toute une gamme de services de qualité tout en privilégiant la relation client.			
Les frais que nous imputons à votre compte couvrent les services à valeur ajoutée suivants :			
Gestion financière	Gestion de portefeuille	Planification fiscale	Gestion des risques
Analyse du prêt hypothécaire et autres dettes	Analyse du portefeuille et des rentes	Analyse des impôts	Assurance vie
Analyse du flux de trésorerie	Gamme de produits de placement diversifié	Efforts de coordination entourant la déclaration de revenus	Maladies graves et invalidité
Projection du flux de trésorerie	Régimes d'épargne-retraite, d'épargne-études et d'épargne	Planification fiscale personnelle approfondie	Assurance de soins de longue durée
REER et prêt levier	Repositionnement et rééquilibrage	Planification fiscale pour entreprises	Répartition de l'actif visant à réduire les risques
Liste des objectifs financiers	Rendements corrigés du risque maximisés	Stratégies de réduction d'impôt	Surveillance des gestionnaires de portefeuille
Planification de la retraite	Planification de legs	Plan de vie	Expérience du client
Analyse du revenu de retraite	Analyse de la planification successorale	Questions relatives aux services aux aînés	Interrogatoire préalable approfondi
Évaluation des objectifs	Testament et procuration(s)	Transitions professionnelles	Plan d'action pour le client
Analyse des dépenses prévues à la retraite	Dons de bienfaisance	Mode de vie sain	Rapports périodiques
Projection du flux de trésorerie à la retraite	Planification de la relève d'entreprise	Indication de clients à d'autres professionnels	Communication régulière
Séances d'information sur la retraite	Accès à un réseau juridique	Autres conseillers non financiers	Résolution de problème proactive
Nous espérons que vous tirerez avantage de la gamme complète des services que nous offrons. Nous accordons beaucoup d'importance à la relation d'affaires que nous avons établie avec vous et votre famille, et nous consentirons tous les efforts pour répondre à vos attentes, voire les surpasser.			
Signature du client : _____		Date : _____	
Signature du client : _____		Date : _____	
Signature du conseiller : _____		Date : _____	

But de cette illustration:

Vous assurer que vos clients comprennent l'ampleur de vos services et la valeur de vos conseils. Servez-vous de cet outil lors de vos rencontres avec les clients qui ne font pas appel à tous vos services, et qui pourraient tirer profit d'une planification de patrimoine complète.

Public visé :

Clients potentiels ou existants

Directives :

1. Personnalisez d'abord ce document afin de présenter votre entreprise, vos valeurs et vos convictions. Tant l'apparence que le contenu devraient être personnalisés afin de refléter votre marque et vos énoncés de mission. Utilisez les huit catégories, ou créez les vôtres afin de bien faire ressortir la valeur que vous proposez à vos clients.
2. Avant la prochaine rencontre avec votre client, prenez connaissance de l'information consignée dans son dossier dans le système de gestion de la clientèle et prenez note de tous les services et la valeur s'y rattachant que ce client reçoit actuellement.
3. Pendant la réunion annuelle d'évaluation, et après l'entretien préliminaire visant à mettre à jour le dossier du client, présentez votre Offre de services à valeur ajoutée à votre client. Décrivez cette valeur ajoutée en fournissant des exemples dans chacune des huit catégories.
4. Parlez des avantages et des solutions qui peuvent être pertinents du point de vue du client. À ce stade de l'entretien, vous pouvez demander à votre client quelles sont ses priorités.
5. À la toute fin de l'entretien, signez et datez le document et invitez votre client à en faire de même. Ce document pourra servir à améliorer la relation avec votre client, et vous pourrez vous y référer à l'avenir, au besoin.
6. Préparez un plan d'action pour votre client, au besoin.
7. Actualisez les renseignements dans le votre système de gestion de la clientèle à partir des notes que vous avez prises lors de l'entretien.

Offre de services à valeur ajoutée

À XYZ Gestion de patrimoine, notre mission est de vous offrir les meilleurs services en gestion de patrimoine. Notre équipe se dévoue à établir une relation étroite se traduisant par des services de placement personnalisés. Nous offrons toute une gamme de services de qualité tout en privilégiant la relation client. Les frais que nous imputons à votre compte couvrent les services à valeur ajoutée suivant :

Gestion financière	Gestion de portefeuille	Planification fiscale	Gestion des risques
Analyse du prêt hypothécaire et autres dettes	Analyse du portefeuille et des rentes	Analyse des impôts	Assurance vie
Analyse du flux de trésorerie	Gamme de produits de placement diversifié	Efforts de coordination entourant la déclaration de revenus	Maladies graves et invalidité
Projection du flux de trésorerie	Régimes d'épargne-retraite, d'épargne-études et d'épargne	Planification fiscale personnelle approfondie	Assurance de soins de longue durée
REER et prêt levier	Repositionnement et rééquilibrage	Planification fiscale pour entreprises	Répartition de l'actif visant à réduire les risques
Liste des objectifs financiers	Rendements corrigés du risque maximisés	Stratégies de réduction d'impôt	Surveillance des gestionnaires de portefeuille
Planification de la retraite		Plan de vie	Expérience du client
Analyse du revenu de retraite	Analyse de la planification successorale	Questions relatives aux services aux aînés	Interrogatoire préalable approfondi
Évaluation des objectifs	Testament et procuration(s)	Transitions professionnelles	Plan d'action pour le client
Analyse des dépenses prévues à la retraite	Dons de bienfaisance	Mode de vie sain	Rapports périodiques
Projection du flux de trésorerie à la retraite	Planification de la relève d'entreprise	Indication de clients à d'autres professionnels	Communication régulière
Séances d'information sur la retraite	Accès à un réseau juridique	Autres conseillers non financiers	Résolution de problème proactive

Nous espérons que vous tirerez avantage de la gamme complète des services que nous offrons. Nous accordons beaucoup d'importance à la relation d'affaires que nous avons établie avec vous et votre famille, et nous consentirons tous les efforts pour répondre à vos attentes, voire les surpasser.

Signature du client : _____ Date : _____

Signature du client : _____ Date : _____

Signature du conseiller : _____ Date : _____