

Document d'entrée en relation

1) Présentation de Sully Finance

Sully Finance est un cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine lyonnais qui intervient sur toute la France et accompagne les chefs d'entreprise, les particuliers, les familles, les professions libérales, les retraités et les associations.

Dans un environnement économique, financier et politique qui manque de lisibilité et à un moment où les offres et les solutions d'investissements n'ont jamais été aussi nombreuses, Sully Finance apporte un conseil transparent à ses clients avec un souci de clarté et de pédagogie permanent. Ce conseil s'articule essentiellement autour de ces trois axes :

- Structuration et stratégie patrimoniale
- Planification financière
- Conseil en investissement financier

a) Sully Finance est membre des chambres suivantes :

- La Chambre Nationale des Conseillers en Investissement Financier (CNCIF)
- La Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers (CNCEF)
- La Chambre Nationale des Conseils Experts en Immobilier Patrimonial (CNCEIP)
- La Chambre Nationale des Conseils Intermédiaires en Opérations de Banque (CNCIOB)



Chambre Nationale
des Conseils-Experts
Financiers



Chambre Nationale
des Conseillers
en Investissements
Financiers



Expert du patrimoine, le cabinet propose de collaborer, si cela est nécessaire, en interprofessionnalité avec différents spécialistes (avocats, experts-comptables, notaires...) afin de travailler transversalement sur différents aspects qui concernent le client: protection de la famille, préparation successorale, investissements et détention d'actifs (immobiliers, financiers).

Le cabinet à sa propre conception de l'accompagnement patrimonial. Sa démarche est d'appliquer une méthode de travail rigoureuse fondée sur une approche complète de la situation de ses clients. Il s'applique à travailler sur les aspects économiques, financiers mais également sur la relation juridique et fiscale que ses clients entretiennent avec leur patrimoine.

Cette double analyse d'une part du point de vue du contenu par les actifs qui composent le patrimoine, et d'autre part du contenant via ses modes de détention, est nécessaire pour délivrer un conseil pertinent et complet. Cela nécessite un savoir-faire et des connaissances qui conditionnent la cohérence de la stratégie élaborée.

Le cabinet Sully Finance ne se contente donc pas d'un accompagnement transactionnel mais il considère au contraire que les solutions d'investissement doivent être la conclusion d'une analyse préalable, engageante et inscrite dans une stratégie cohérente avec les objectifs patrimoniaux de ses clients.

Cette approche globale et transversale permet la délivrance d'un conseil à forte valeur ajoutée. C'est en effet l'étude de l'ensemble des attributs d'un patrimoine et de leur bonne gestion qui va in fine améliorer la situation financière globale du client et de sa famille.

Le pan familial qui complète les deux premiers induit également des interventions des conseillers quand cela est nécessaire en termes d'éducation et de formation de la jeune génération, de médiation, gouvernance et de philanthropie

Sully Finance est un conseiller du temps long.

Le cabinet s'engage à mettre l'ensemble de ses compétences au service de ses clients pour construire avec eux une stratégie patrimoniale sur mesure sur le long terme.

Les expertises de Sully Finance :

Le conseil patrimonial

Les conseillers préconisent des solutions en accompagnant leur client dans leur mise en place et assurent leur suivi dans le temps. Ils disposent de domaines de compétences divers leur permettant de proposer un accompagnement à haute valeur ajoutée.

Leurs conseils peuvent porter sur les domaines suivants :

- Valorisation du patrimoine dans la durée.
- Protection de la famille.
- Anticipation et protection de la transmission du patrimoine privé et professionnel.
- Préparation et maîtrise de la succession.
- Organisation de la stratégie de la détention des actifs immobiliers et financiers.
- Préparation de la retraite : Madelin, Perp, article 83.
- Accompagnement lors de périodes de transition (mariage, divorce, succession, cession d'entreprise, prise de retraite...)
- Limitation de la pression fiscale (IR, IFI, IS).
- Réponse à toute autre problématique patrimoniale.
- Conseil patrimonial

Les Conseillers instaurent une relation de long terme avec leurs clients, aussi ils commencent toute nouvelle collaboration par une ou plusieurs phases d'échanges qui leur permettent à la fois de présenter leur métier et leurs habilitations et de faire réellement connaissance avec le client afin de bien comprendre son histoire, son environnement et ses objectifs afin de cerner précisément les problématiques patrimoniales de ce dernier. La confidentialité, l'empathie et l'absence de jugement permettent ce premier travail qui est essentiel à la qualité de la réalisation de toute mission.

Ils rédigent ensuite une proposition de lettre de mission énonçant les problématiques que le client souhaite leur confier ainsi que toutes les modalités et conditions de leur étude.

Ils remettent ensuite un document d'analyse détaillant leurs préconisations, retenues selon l'environnement fiscal, juridique, familial et financier de leur client et ils l'accompagnent dans la mise en œuvre des solutions énoncées et leur suivi dans le temps.

Leur accompagnement s'effectue si cela est nécessaire en collaboration avec les experts des clients (notaire, expert-comptable, avocat, etc) afin de leur proposer un suivi global sur le long terme.

Le conseil en investissement financier

Suite à ce travail d'analyse, les conseillers peuvent proposer des solutions d'investissement en adéquation avec les objectifs patrimoniaux et le profil d'investisseur de leur client qui a été préalablement défini et l'environnement économique et financier. Cet environnement est particulièrement changeant depuis quelques années. En effet, depuis la crise de 2008, le niveau de croissance mondiale a baissé et les taux d'intérêt n'ont cessé de décroître, aidés pour cela par les émissions monétaires massives des Etats (Quantitative easing).

De ce fait le rendement des actifs a fortement diminué. On arrive actuellement à un niveau de taux particulièrement faible et à un niveau de valorisation des marchés plutôt élevé surtout aux Etats Unis. Dans ce contexte chaque point de performance supplémentaire d'un placement est assorti d'un budget de risque élevé.

Des lames de fonds viennent également modifier le paysage économique mondial :

Le libre-échange est remis en cause à différents endroits du globe par des poussées nationalistes (guerre commerciale entre les US et la Chine par exemple).

La révolution numérique transforme en profondeur les modèles des entreprises traditionnelles et de nouveaux leaders apparaissant, laissant présager une modification du paysage économique dans les années futures.

Géographiquement, les foyers de croissance changent. Les incontournables du passé sont aujourd'hui mis à mal par de nouvelles puissances.

Dans ce contexte, les investissements nécessitent une conscience de ce changement de paradigme.

Le rôle des conseillers est de guider leur client dans cet environnement complexe et mouvant afin de leur permettre de prendre les décisions d'investissement correspondant à leurs objectifs et à leur sensibilité au risque.

Sully Finance a choisi de s'entourer des meilleurs spécialistes de la gestion d'actif afin de proposer à leur clientèle un conseil adapté et évolutif dans le temps.

La mission de conseil en investissement financier recoupe les points suivants :

- Préconisation des enveloppes d'investissements : assurance-vie (statut de courtier), compte-titre, PEA, etc.
- Préconisation, analyse et suivi de l'allocation d'actif.
- Investissement financier dans des solutions liquides ou en non côté (Private Equity, FIP, FCPI).
- Investissements immobiliers (SCPI ou OPCI)
- Le conseil en investissement porte également sur les actifs suivants :
- Investissements immobiliers
- Location nue (investissement dans de l'ancien, en nue-propriété ou avec les dispositifs Pinel, Malraux, Monuments historiques)
- Location meublée (location meublée dans de l'ancien en direct ou résidences services (EPHAD, résidences étudiantes, résidences de tourisme...))
- Investissements dans des groupements forestiers
- Etc.

b) Sully Finance a obtenu en 2015 l'appellation Conseiller Patrimonial de Famille
<http://www.conseilpatrimonialdefamille.fr/>



Le **Conseiller Patrimonial de Famille** est un expert qui définit avec vous une stratégie patrimoniale globale visant à réaliser vos objectifs à court, moyen et long terme. Sa démarche s'inscrit ainsi sur plusieurs générations.

Dans le cadre de cette stratégie, il va élaborer puis mettre en place, avec votre accord, des plans d'actions et vous proposer des solutions civiles, financières, assurantielles, juridiques, fiscales ou immobilières afin de répondre aux problématiques patrimoniales qu'il aura pu identifier.

Le Conseiller Patrimonial de Famille va appliquer une approche particulière, prenant le meilleur d'autres professions:

- les outils patrimoniaux des conseillers en gestion de patrimoine,
- l'approche globale et le professionnalisme d'un banquier privé ou d'un family office
- l'intuitu personae et la pérennité d'un médecin de famille

Le Conseiller Patrimonial de Famille a aussi des qualités intrinsèques indispensables à la bonne réalisation de cette mission :

- L'objectivité du conseil
- La transparence
- La fiabilité
- Le professionnalisme
- L'empathie

Pour mener à bien ses missions, le Conseiller Patrimonial de Famille sera amené à travailler en interprofessionnalité avec d'autres experts dans leur domaine : notaire, fiscaliste, expert-comptable...

Le Conseiller Patrimonial de Famille est votre interlocuteur unique pour toute question patrimoniale.

c) Le parcours d'Anne-Cloée Gonnet-Schaller, gérante fondatrice de Sully Finance.



Anne-Cloée Gonnet-Schaller est titulaire d'un Master 2 d'Evaluation et Transmission des Entreprises de l'Université Lumière Lyon II et d'un DU en gestion de patrimoine de l'Université de Clermont-Ferrand.

Elle a commencé sa vie professionnelle par une expérience de quinze ans en tant qu'entrepreneur dans le secteur du sport.

Cette expérience lui a permis de constater à quel point le conseil apporté au chef d'entreprise en terme d'organisation, autant pour la sphère privée que professionnelle, est fondamental en terme d'enrichissement, de transmission et de protection future de la famille.

Elle a donc créé son cabinet de conseil en gestion de patrimoine « Sully Finance » en 2014.

❖ Sully Finance a obtenu en 2015 l'appellation Conseiller Patrimonial de Famille (CPF)
<http://www.conseilpatrimonialdefamille.fr/>

Avec un goût prononcé pour l'humain, ses domaines de prédilection sont le conseil en investissement financier, la planification financière, la structuration patrimoniale et la protection de la famille. Elle intervient également ponctuellement pour des médiations familiales et pour l'accompagnement de chefs d'entreprises.

Ses missions annexes sont les suivantes :

- Crédit Mutuel (69290 - Craonne) Membre du Conseil de Surveillance depuis 2012

- Investisseur de la société « La belle idée » (69400 – Limas) depuis 2006 : cabinet spécialisé dans la conception et l'accompagnement de projets et démarches innovantes

2) Présentation des Statuts de Sully Finance

En application des différentes législations auxquelles les activités de Sully Finance sont soumises voici les informations réglementaires qui régissent l'ensemble de ses relations contractuelles avec ses clients.

La société Sully Finance 10 Rue Sully 69006 Lyon, Numéro ORIAS : 14002185 www.orias.fr, est inscrite sous les catégories suivantes :

CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS

Conseiller en investissements financiers (CIF)

INTERMÉDIAIRE EN ASSURANCE

Courtier d'assurance ou de réassurance (COA)

INTERMÉDIAIRE EN OPÉRATIONS BANCAIRES ET SERVICES DE PAIEMENTS

Courtier en opérations de banque et en services de paiement (COBSP)

AUTRES ACTIVITES :

Transactions immobilières

Conditions d'Exercice des Statuts

Conseiller en investissements financiers

Membre de la CNCIF association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers

Démarchage bancaire et financier : Sully Finance est amené à développer une activité de démarchage bancaire et financier au sens des articles L. 341-1 et suivants du Code monétaire et financier, au nom et pour le compte des mandants suivants :

- Sully Finance pour son propre compte
- Swisslife
- Sélection 1818
- Eres

Conditions de fourniture des conseils en investissement :

Sully Finance est susceptible de fournir des conseils en investissement de manière non indépendante. Dans le cadre d'une prestation de conseil fournie à titre non indépendant et conformément à la réglementation qui lui est applicable, Sully Finance peut percevoir de rémunérations, commissions ou avantages monétaires ou non monétaires en rapport avec la fourniture de la prestation de conseil, versés ou fournis par un tiers ou par une personne agissant pour le compte d'un tiers, sous réserve du

Sully Finance 10, Rue Sully 69006 Lyon Tel : 04 82 53 53 72 Mobile : 06 71 78 20 45 acgs@sullyfinance.fr www.sullyfinance.fr
SARL au capital de mille Euros – RCS Lyon N° Siren 800 477 358 000 17 CIF (Conseiller en Investissement Financier) N°D014318 membre de la CNCIF- Association agréée par l'AMF Immatriculé à l'ORIAS n°14002185 COA (Courtier d'assurance ou de réassurance) immatriculé à l'ORIAS n°14002185 COPSP (Courtier en Opérations de banque et services de paiement) immatriculé à l'ORIAS n°14002185 www.orias.fr – Sous le contrôle de l'Autorité des Contrôles Prudentiel et de Résolution – ACPR 4 Place de Budapest CS 9245975436 PARIS CEDEX 09 Activité de transactions sur immeubles et fonds de commerce, carte professionnelle n°143762 délivrée par la préfecture du Rhône

respect des règles sur les avantages et rémunérations imposant l'information du client, l'obligation d'amélioration du service et le respect de l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client.

Partenariats avec les promoteurs de produits CIF :

Sicavonline / Finaveo / France Valley/ Perial / Tikehau / Intergestion / Eres/ Ecofip / Combho /Prêt d'union / 123Venture / Nexstage / M Capital / Vatel Capital

Cette liste est en perpétuelle évolution et est mise à jour chaque année.

Aucun lien capitalistique entre le cabinet et les différents fournisseurs de produits n'est à signaler.

Intermédiaire en assurance

Sous le contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution ACPR, 4 Place de Budapest, 75346 Paris Cedex 9 en sa qualité de courtier d'assurance ou de réassurance (COA), Sully Finance est non soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, sans pouvoir fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché (article L521-2 II 1°(b) du Code des assurances)

Partenariats avec les entreprises d'assurance :

Sully Finance travaille avec les entreprise(s) d'assurance suivante(s) :

Nortia / La Mondiale Eurpartner / Primonial / Suravenir / Oradea /Swisslife /Eres /Generali /La Bâloise / Ageas / Vie Plus / AXA.

Liens financiers et participations

Entreprise(s) d'assurance avec la(es)quelle(s) il existe un lien financier (Sully Finance détient une participation directe ou indirecte égale ou > à 10 % des droits de vote ou du capital d'une entreprise d'assurance ou une entreprise d'assurance détient une participation directe ou indirecte > à 10 % des droits de vote ou du capital de Sully Finance) :

- Néant

Conditions de fourniture de la prestation de conseil en assurance :

Sully Finance propose au client une prestation de conseil lui permettant de proposer un contrat cohérent avec les besoins et exigences du client

De façon facultative, Sully Finance est en mesure de proposer au client un service de recommandation personnalisée consistant à expliquer au client pourquoi, parmi plusieurs contrats ou options, un ou plusieurs contrats ou options correspondent le mieux ses exigences et besoins.

Sully Finance dispose d'une organisation appropriée pour garantir que les clients ne seront pas induits en erreur quant au niveau de conseil qu'ils reçoivent, et que Sully Finance leur donnera le type de conseil qui est adapté à leur situation.

Intermédiaire en opérations de banque et services de paiement

Sous le contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution ACPR, 4 Place de Budapest, 75346 Paris Cedex 9

Partenaires bancaires, financiers et services de paiement

- Axa banque
- Swisslife
- Nortia

Liste des établissements qui représentent sur l'année passée une part supérieure au tiers du chiffre d'affaires au titre de l'activité d'intermédiation :

- Néant

Liste des établissements de crédit, sociétés de financement, établissements de paiement ou établissements de monnaie électronique ou fournissant des services de paiement ou toute entité contrôlant l'une de ces entités dans lesquels Sully Finance a une participation, directe ou indirecte, supérieure à 10 % de droits de vote ou de capital :

- Néant

Le niveau de cette participation peut être communiqué au client à sa demande.

Transactions Immobilières (sans maniement de fonds)

Activité régie par la loi n° 70-9 du 02 janvier 1970 dite loi Hoguet et les lois, décrets et ordonnances s'y rattachant, sous couvert de la carte professionnelle n° CPI 6901 2018 000 027 023 délivrée par la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Lyon le 16/04/2018

Réclamation – médiation

Pour toute réclamation, le client s'adresse préalablement Sully Finance afin de trouver une solution amiable. La réclamation s'effectuant, sur support durable, est adressée à :

Mme Anne-Cloée Gonnet-Schaller
Sully Finance 10 Rue Sully 69006 Lyon
acgs@sullyfinance.fr

Sully Finance s'engage à :

- accuser réception de la réclamation dans un délai de dix jours ouvrables ;
- puis à y répondre dans un délai de deux mois à compter de la réception de la réclamation, sauf survenance de circonstances particulières dûment justifiées.

Si la réponse apportée à sa réclamation ne lui apparaît pas satisfaisante, le client peut saisir le médiateur de la consommation compétent suivant :

Au titre de l'activité de conseiller en investissements financiers :
Le Médiateur Autorité des marchés financiers 17, place de la Bourse 75082 PARIS CEDEX 02

Au titre des autres activités :
CMAP – Service Médiation de la consommation consommation@cmap.fr
39 avenue F.D. Roosevelt 75008 Paris

Assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) et garanties financières

RCP :

Dans le cadre de ces activités, Sully Finance a souscrit à un contrat d'assurance le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle auprès de MMA COVERA RISKS 19-21 Allée de l'Europe 92616 Clichy Cedex, Police numéro N° 112 788 909.

Garanties financières :

Dans le cadre de ces activités, Sully Finance :

- bénéficie d'une garantie financière conformément à l'article L. 512-7 du Code des assurances de 115 000 € auprès de MMA COVERA RISKS 19-21 Allée de l'Europe 92616 Clichy Cedex. (COA)
- bénéficie d'une garantie financière, conformément à l'article 35 modifié du décret 72-678 du 20 juillet 1972 de 110 000 € auprès de MMA COVERA RISKS 19-21 Allée de l'Europe 92616 Clichy Cedex. (Carte T)
- bénéficie d'une garantie financière conformément à l'article L. 519-4 du Code monétaire et financier de 115 000 €, sous la forme d'un engagement de caution pris par MMA COVERA RISKS 19-21 Allée de l'Europe 92616 Clichy Cedex (COBSP)

Traitement des données personnelles

Dans le cadre de ses prestations, Sully Finance est susceptible à procéder au traitement de données personnelles intéressant le client, ce à quoi le client consent.

En application des dispositions de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 et du Règlement 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, Sully Finance s'engage à ne collecter et traiter les données recueillies qu'au regard des finalités de traitement convenues entre Sully Finance et son client, à préserver leur sécurité et intégrité, à ne communiquer ces informations qu'à des tiers auxquels il serait nécessaire de les transmettre en exécution des prestations convenues, et plus généralement à agir dans le cadre des exigences réglementaires auxquels il est soumis. Le client est informé qu'il a le droit de demander au responsable de traitement l'accès aux données à caractère personnel, leurs catégories et leurs destinataires, la durée de leur conservation ou, à défaut, les critères utilisés pour déterminer cette durée, leur rectification, leur effacement et leur portabilité, ainsi que le droit de demander une limitation du traitement de ses données à caractère personnel, sur simple demande sur support durable (courrier, email, etc...).

L'identité et les coordonnées du responsable de traitement au sein de **Sully Finance** sont les suivants :

Sully Finance
Anne-Cloée Gonnet-Schaller
10 Rue Sully 69006 Lyon

acgs@sullyfinance.fr

06 71 78 20 45 ou 04 82 53 53 72

Le client a le droit d'introduire une réclamation auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL) :

Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL)
3 Place de Fontenoy
TSA 80715
75334 PARIS CEDEX 07

Moyens de communication entre Sully Finance et le client

Les modes de communication à utiliser entre Sully Finance et le client sont les suivants :

- ✓ réunions physiques
- ✓ courrier
- ✓ envois de courriels
- ✓ téléphone

Mise à jour des informations

Sully Finance 10, Rue Sully 69006 Lyon Tel : 04 82 53 53 72 Mobile : 06 71 78 20 45 acgs@sullyfinance.fr www.sullyfinance.fr
SARL au capital de mille Euros – RCS Lyon N° Siren 800 477 358 000 17 CIF (Conseiller en Investissement Financier) N°D014318 membre de la CNCIF- Association agréée par l'AMF Immatriculé à l'ORIAS n°14002185 COA (Courtier d'assurance ou de réassurance) immatriculé à l'ORIAS n°14002185 COPSP (Courtier en Opérations de banque et services de paiement) immatriculé à l'ORIAS n°14002185 www.orias.fr – Sous le contrôle de l'Autorité des Contrôles Prudentiel et de Résolution – ACPR 4 Place de Budapest CS 9245975436 PARIS CEDEX 09 Activité de transactions sur immeubles et fonds de commerce, carte professionnelle n°143762 délivrée par la préfecture du Rhône

Sully Finance fait parvenir au client toute mise à jour de ces différentes informations, en lui communiquant par mail ou courrier. Le client peut également obtenir à tout moment ces informations sur simple demande auprès de Sully Finance.

3) Autres particularités de Sully Finance

a) Architecture ouverte

Le cabinet fonde son conseil sur l'analyse des contrats du marché gérés par les compagnies d'assurance suivantes (liste en constante évolution) : La Bâloise (Luxembourg), La Mondiale Europartner (Luxembourg), Oradea, Swisslife, Suravenir, Swisslife, Ageas, Generali, Lifeside.

Nous avons choisi cette architecture multi-relation pour garantir notre indépendance de choix.

De la même façon, Sully Finance sélectionne les OPCVM (SICAV, FCP) en fonction de leurs performances, de la pertinence des stratégies des gérants et de la pérennité desdits gérants dans les sociétés de gestion.

Le cabinet construit ses préconisations de portefeuilles avec les sociétés de gestion suivantes (liste en constante évolution) : Rothschild, Financière de l'échiquier, Sunny AM, Amundi, DNCA, Amiral Gestion, Tikehau, Pictet, H2O, Dorval Finance, Franklin Templeton...

b) Confidentialité

Sully Finance de par son appartenance à la Chambre Nationale des Conseillers en Investissements Financiers (CNCIF) est tenu au secret professionnel. Tous les échanges avec le personnel de Sully Finance sont confidentiels.

c) La rémunération de Sully Finance

Le montant des frais et honoraires revenant à Sully Finance constitue son chiffre d'affaires.

- Concernant les études et conseils :

Sully Finance facture des honoraires pour ses études et conseils (études spécifiques répondant à une problématique patrimoniale, bilan patrimonial, audit des clauses bénéficiaires, analyse d'investissements, suivi patrimonial, coordination de conseils...). Une lettre de mission vous sera systématiquement proposée préalablement. Elle détaillera le montant qui vous sera facturé.

- Concernant les investissements financiers (Assurances Vie, Comptes titres...):

Sully Finance est rémunérée pour son conseil et son suivi par une partie des frais d'entrée, des frais de gestion et droits de garde. L'autre partie de ces frais allant à la compagnie d'assurance ou à l'établissement dépositaire.

La répartition varie en fonction de chaque support (fonds Euros, SICAV, FCP, SCPI...), de chaque établissement (compagnie, banque). Le détail sera communiqué avant tout investissement dans la préconisation qui vous sera remise.

- Concernant les investissements immobiliers :

Sully Finance peut être rémunérée comme apporteur d'affaire (pour l'investissement dans de l'ancien) ou comme professionnel de l'immobilier (pour l'investissement dans du neuf). Le détail sera communiqué avant tout investissement dans la préconisation qui vous sera remise.

d) Conflit d'Intérêt

Le mode de rémunération constitué essentiellement de rétrocessions est propice au conflit d'intérêt qui peut provenir de la divergence entre les intérêts du client et les intérêts du conseiller.

Face à ce problème éthique et pour éviter tout conflit d'intérêt, Sully Finance se donne la possibilité de substituer la facturation d'honoraires à la rémunération du conseil par rétrocession financière sur support. Une proposition vous sera préalablement proposée dans ce cas.

e) Exemples de missions

Le cœur du métier du conseil en gestion de patrimoine est le **Conseil en Investissement Financier**.

Néanmoins, dans les exemples de missions ci-après, nous faisons souvent référence à la **notion de « coordination de conseils »**. Ce service à forte valeur ajoutée consiste à accompagner le client tout au long d'une opération patrimoniale. Il mobilise les compétences du conseiller dans les domaines patrimoniaux (juridiques, fiscaux et financiers).

A titre d'exemple, afin de préparer une succession, le conseiller aidera le client à réfléchir à ses objectifs et à ses contraintes. Ces objectifs étant déterminés, il accompagnera ensuite le client chez son notaire et **il sera assis à côté du client, face au spécialiste**. Le conseiller assistera le client lors du rendez-vous, pourra poser des questions supplémentaires et apporter des précisions nécessaires qui auraient pu être oubliées. Le conseiller sera présent tout au long de la mise en place de la stratégie et coordonnera les différents intervenants (notaire, avocat, expert-comptable). A tout moment le client pourra recontacter son conseiller pour se faire expliquer à nouveau des points restés confus si nécessaire. Des rendez-vous jalonnent la mission **et le client ne sera plus jamais seul et pourra exploiter au mieux ses rendez-vous avec les spécialistes en collaboration avec son conseiller en gestion de patrimoine qui connaît parfaitement sa situation personnelle**.

- Préparation d'une future succession avec la préoccupation de protéger le conjoint survivant. Sully Finance établit un bilan successoral et selon le diagnostic, rédige des préconisations apportant des solutions aux problèmes soulevés.

Exemples : modification de régime matrimonial, donation au dernier vivant, testament, assurance vie... Les solutions juridiques se mettront en place en interprofessionnalité avec le notaire.

- Réinvestissement suite à une cession d'entreprise. Sully Finance va rédiger un audit permettant d'accompagner le dirigeant dans ses investissements en assurant une diversification patrimoniale et une allocation d'actifs parfaitement compréhensible et en adéquation avec l'environnement économique.
- Réinvestissement suite à une cession d'un bien immobilier. Sully Finance apporte un conseil en investissement financier permettant de déterminer la ou les enveloppes en adéquation avec les objectifs de court, moyen et long terme du cédant ainsi que les actifs financiers les plus adéquats.
- Planification financière, structuration patrimoniale et investissements suite à une succession ou suite à un divorce afin d'assurer une organisation des revenus futurs.
- Accompagnement de jeunes actifs : Sully finance établit une stratégie patrimoniale (investissements immobiliers et financiers, prévoyance) et accompagne l'ouverture des enveloppes financières adéquates répondant à différents objectifs (épargne, études des enfants, retraite...).
- Dans le cadre de la détention d'un portefeuille de titres vifs : Audit et conseil en investissement financier.
- Investissement immobilier et défiscalisation :
Sully Finance présente les différents dispositifs existants et détermine si la défiscalisation est réellement indiquée afin d'éviter un investissement qui pourrait s'avérer être plus contraignant que bénéfique sur le long terme. Cette phase d'analyse étant faite, accompagnement dans un investissement en réelle adéquation avec les objectifs identifiés.
- Optimisation de la rémunération du chef d'entreprise.
- Mise en place d'un plan d'épargne entreprise et d'un accord d'intéressement au sein d'une entreprise afin de motiver les collaborateurs et salariés.
- Dans le cadre d'un patrimoine essentiellement immobilier et subissant une pression fiscale importante : conseil en restructuration et organisation du patrimoine, compte-tenu des objectifs familiaux (conserver certains biens), des modes de détention (certains biens sont démembrés) afin de diminuer la pression fiscale de permettre de dégager des revenus complémentaires.
- Réalisation d'un bilan retraite, rédaction d'une planification financière (revenus futurs, fiscalité future) et organisation de l'allocation d'actif patrimonial (immobilier et financier) permettant d'obtenir des revenus complémentaires.

- Médiation familiale et coordination des conseillers pour organiser une succession.