

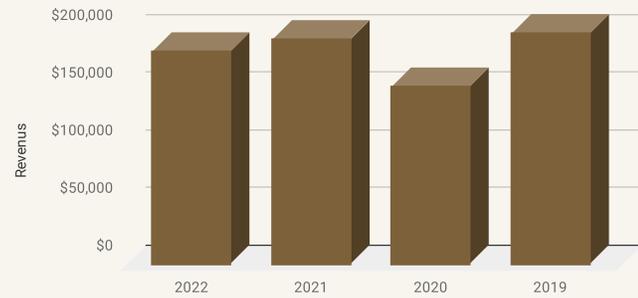
Boîte de dialogue

Conseiller en sécurité financière d'expérience combiné à un sens des affaires fort impressionnant. Cette pratique professionnelle est complètement à la fine pointe des outils technologiques: CRM utilisé à plus de 80% et non juste pour les courriels, aucun papier depuis plusieurs années, intégration automatisée quotidiennement aux valeurs unitaires des fonds d'investissement, logiciel de planification financière avancée, etc. Cet homme d'affaires est prêt à rester quelques années pour une transition harmonieuse en respect à ses clients, combiné à une possible collaboration avec l'acquéreur pour développer des nouveaux clients.

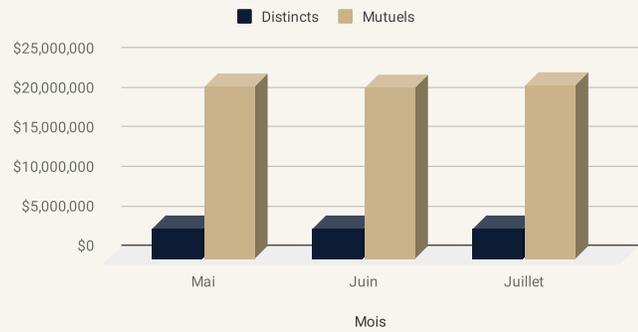
Information Générale

Prix de vente ciblé	\$800,000
Région	Ottawa, Hull & Gatineau
Type de transaction	Action
Actifs sous gestion	\$21,000,000
Changerait de concessionnaire ?	Oui
Bonus MGA (%)	180
Langue parlée exigée	Français
Permis	Assurance de personnes
	Assurance collective de personne
	Planification financière
Permis	Représentant de courtier (Épargne Collective)
	Représentant de courtier (Marché dispensé)
CRM	Equisoft
# D'années dans l'industrie	>40 ans
Planification financière	Oui
Nombre de clients	177
Nombre de ménages (porte)	70
Ventilation des investissements (client)	118,644\$
Ventilation des investissements (client)	300,000\$
Compagnie de fonds	49
Fonds	272

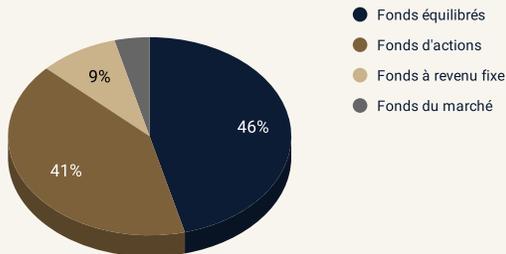
Revenus (CPA et Renouvellement)



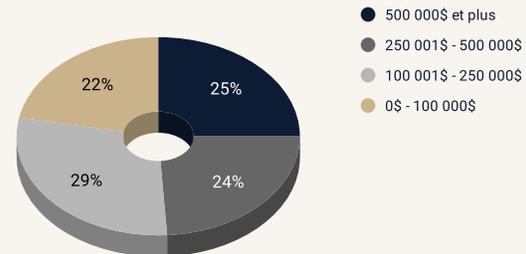
Type de fonds d'investissement



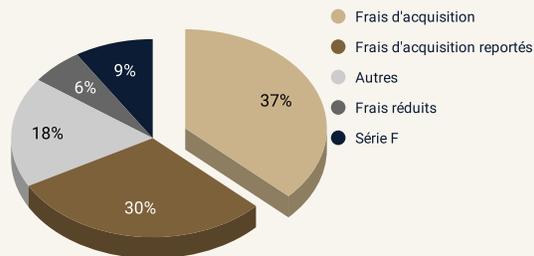
Fonds Sous Gestion / Catégorie



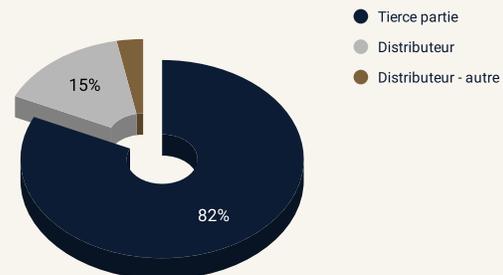
Fonds Sous Gestion / Niveau d'investissement



Fonds Sous Gestion / Type De Frais



Fonds Sous Gestion / Tierce partie et Distributeur



Considérations importantes pour les parties intéressées

- Le prix de vente est basé sur les revenus globaux et non juste sur les revenus récurrents. La justification est intéressante.
- La vente doit être absolument de type "action".
- La location du bureau est optionnelle, advenant une possibilité de synergie avec l'acquéreur.
- L'acquéreur peut être hors Province puisque le vendeur est capable de faire la gestion par outils technologiques.
- Le vendeur ne veut plus être responsable de l'administration, de la conformité et des autres responsabilités liées au statut entrepreneur.
- Le vendeur cible une transaction dans le dernier semestre de l'année 2023.
- Le vendeur est ouvert à changer de distributeur et/ou de MGA pour s'allier aux fournisseurs de l'acquéreur.