

Information Générale	
Région des clients	Montérégie
Type de transaction	Action
Honoraires de gestion	Oui
Distributeur MDDA	n/a
Planification Financière	De base
Permis	Assurance
Nombre d'année en affaires	>25 ans
CRM	Non
Type of investment	Fonds distincts
Actis Sous Gestion	\$7,451,320
Number of customers	35
\$ / client	\$212,895
Nombre de porte	19
\$ / porte	\$392,175
Valeurs des 10 premiers clients	
\$ / 10 premiers clients	
Adjointe	Non
Location de bueau	Non

Aperçu

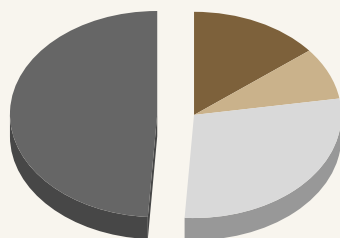
Comme on dit souvent : « Dans les p'tits pots, les meilleurs onguents ». C'est exactement ce qui décrit cette pratique professionnelle.

Ce conseiller aimerait prendre une semi-retraite, en demeurant actif avec l'acquéreur. Sa force, le développement des affaires. Il a vendu la majorité de ses affaires en 2016. Pensant qu'il apprécierait être au golf quotidiennement, il recommence une nouvelle pratique professionnelle. Ce nouvel actif sous gestion a été cumulé en quelques années seulement.

Uniquement, avec des fonds distincts, il est très facile pour l'acquéreur de transférer l'actif. En plus, ce conseiller désire rester quelques années pour continuer à développer des affaires, tout en contribuant avec vous pour la rétention des affaires vendues.

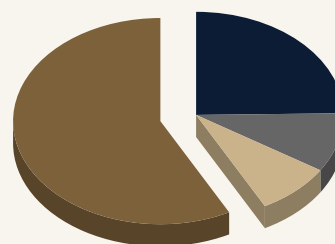
Type Revenu	Récurrent	Multiple	Valeur marchande
Fonds distincts	\$61,000	4	\$244,000
Honoraire gestion	\$40,000	4	\$160,000
Total	\$101,000		\$404,000

% des clients



- Less than 50
- 50-60
- 60-70
- Over 70

% des Actifs



- La capitale
- IA
- Manuvie
- RBC

Type de Produit



- Segs Funds