

Relations avec les clients



Revue régulière – Liste de vérification

Le formulaire de renseignements sur le client et la liste de vérification proposent diverses questions pour vous aider à orienter efficacement vos discussions avec vos clients lors des réunions de vérification du plan d'investissement.

Nom du client :				
Adresse				
Adresse				
Nom du client :				
Adresse				
Adresse				
S'il y a plus d'un client, lien entre les client	s:			
Téléphone :				
Nom	Journée		Soirée	
Nom			Soirée	
	Journée		301166	
Emploi:				
Nom	Entreprise		Emploi	
Nom	Entreprise		Emploi	
Courriel:				
Nom		Entreprise		
Nom	1		Entreprise	
Enfants:				
Nom		Date de naissance		
		Date de naissance		
Nom				
Nom		Date de naissance		
Nom		Date de naissance		
Nom		Date de naissance		
Nom		Date de naissance		
Les trois principaux points à aborder lors d	de la rencontre :			
1				
2				
3				

Depuis la dernière revue, votre client : Situation personnelle NON PRÉCISIONS/REMARQUES POUR CETTE SECTION A-t-il déménagé? A-t-il eu des enfants? Est-il devenu grand-parent? A-t-il changé d'état matrimonial? Compte-t-il toujours le même nombre de personnes à charge? A-t-il connu un changement de son état de santé ou de l'état de santé d'un membre de sa famille? A-t-il changé d'avocat ou de comptable? A-t-il rédigé ou modifié un testament ou a-t-il créé ou modifié une fiducie? A-t-il étudié la possibilité de créer une fiducie pour un enfant ou un petit-enfant ayant des besoins spéciaux? Situation professionnelle NON PRÉCISIONS/REMARQUES POUR CETTE SECTION A-t-il changé d'emploi? A-t-il acheté ou vendu une entreprise? A-t-il changé ou ajouté un associé ou un partenaire? A-t-il pensé à devenir un associé ou un partenaire? A-t-il changé ou pensé à changer la structure de son entreprise? A-t-il créé une société, peu importe le type? A-t-il conclu une convention de rachat? A-t-il acheté les actions d'une société à capital fermé? A-t-il connu un gain ou une perte dans la valeur de son entreprise? Planification des placements OUI NON PRÉCISIONS/REMARQUES POUR CETTE SECTION A-t-il changé d'objectifs et de stratégies de placement? A-t-il eu besoin de modifier la répartition de son actif? A-t-il connu un changement de son revenu, de son épargne ou de ses dépenses? A-t-il hérité d'actifs ou est-il devenu le bénéficiaire d'un revenu? A-t-il fait des dons à une personne excédant l'exclusion annuelle? A-t-il connu un changement de son revenu de plus de 10 %? Est-il satisfait du montant qu'il épargne? A-t-il pensé à augmenter le montant faisant l'objet d'un plan d'épargne automatique? A-t-il profité de l'exemption annuelle sur les dons? A-t-il pensé à créer ou à changer son plan successoral?

Depuis la dernière revue, votre client :

Impo OUI	ositior NON		PRÉCISIONS/REMARQUES POUR CETTE SECTION
		A-t-il eu besoin d'examiner la vente de biens dont la valeur s'est accrue?	THEODONS/HENANDEST OUT OF THE SECTION
		A-t-il collecté des renseignements sur le prix de base de titres vendus?	
		A-t-il eu besoin de vérifier ses gains et pertes réalisés et non réalisés?	
		A-t-il vérifié les pertes reportées de l'année précédente?	
		A-t-il repéré des opérations potentiellement avantageuses sur le plan fiscal?	
		A-t-il ressenti le besoin de vérifier avant la fin de l'année les déductions et les crédits d'impôt auxquels il a potentiellement droit?	
Δ			
OUI	rance NON	S Comments	PRÉCISIONS/REMARQUES POUR CETTE SECTION
		A-t-il changé de police d'assurance vie ou d'assurance maladie?	
		A-t-il prêté de l'argent ou cédé un contrat d'assurance vie?	
		A-t-il changé les bénéficiaires d'une de ses polices d'assurance?	
A-t-i	l réflé	chi aux points suivants?	
		S'assurer ou assurer d'autres personnes?	
		Les coûts d'assurance?	
		Assurer ses enfants ou petits-enfants?	
		L'assurance hypothécaire?	
		Les dons à un organisme de bienfaisance?	
		L'assurance invalidité?	
		L'assurance soins de longue durée pour lui ou ses parents?	
		Autres?	
		Est-il devenu insatisfait du montant de l'assurance qu'il détient?	
		A-t-il réfléchi à transformer une assurance temporaire	
		en assurance permanente?	

ivers	
evenu annuel de l'année civile précédente :	Revenu prévu cette année civile : \$
Planification de la retrait Planification successorale Assurance invalidité Planification des études Protection en cas de décès prématuré ou de grande longévité	Prestations de Sécurité de la vieillesse Planification de la relève en entreprise Avantages offerts aux cadres Soins de longue durée Patrimoine constitué
rapes suivantes/Suivi	

Connectez-vous à Vanguard^{MC} > vanguardcanada.ca > 1 888 293-6728

TOUS SUR LA MÊME LONGUEUR D'ONDE

