

Conseil en Gestion Privée Internationale du Patrimoine



www.groupe-sofia.fr



GROUPE SOFIA

CONSEILLER DIFFÉREMENT

Edito



Olivier Top
Directeur général

« Conseiller au sein du Groupe Sofia, c'est d'abord s'intéresser réellement à son client.

Il s'agit avant tout d'écouter nos clients, de leur permettre de mieux voir ou de voir différemment, puis de les guider en réduisant les incertitudes liées à la gestion de leur patrimoine. L'objectif est de les aider à faire les bons choix, à prendre les bonnes orientations, à réaliser les bons arbitrages, grâce à notre maîtrise du juridique, du fiscal, de l'économique et du financier.

Pour cela, nous nous formons et nous nous informons en permanence. Formation et informations sont les clés incontournables de notre métier. Tous les conseillers du Groupe Sofia sont en mesure de délivrer un conseil Expert tout en restant simples et pédagogiques.

Ils sont capables de démystifier certains investissements pour les rendre plus accessibles.

Cela facilite le choix par notre client de différentes solutions adaptées à sa situation et aussi à son comportement émotionnel devant l'investissement qui est différent pour chaque individu. Nos clients peuvent alors mieux vivre la gestion de leur patrimoine.

Plus que des conseillers, nous souhaitons devenir des partenaires de vie. Notre veille, notre suivi dans le temps ne sont pas des options. Ce sont des engagements.

Associer expertise et relations humaines pour conseiller différemment, c'est notre vision du métier depuis 22 ans...»

L'International,

notre conviction depuis 22 ans.

Plus de 2 millions de français hors de France

- De plus en plus de mariages dits internationaux

Le Groupe Sofia, cabinet de Gestion Privée Internationale du Patrimoine

- Collaborateurs diplômés d'un 3^e cycle en Gestion Internationale
- Réseau à l'étranger

■ Se marier entre ressortissants de pays différents, vivre ou partir vivre à l'étranger..., de plus en plus de français font ce choix. Cette tendance liée à la mondialisation des échanges devrait continuer à s'accélérer dans les années à venir.

■ Créé en 1996 avec sa première structure, le Groupe Sofia est un cabinet de Gestion Privée Internationale du Patrimoine spécialisé dans les différents enjeux liés à un contexte international :

- La protection sociale à l'étranger : Quelle couverture santé ? Quels droits à la retraite selon les conventions de la sécurité sociale ?

- Les aspects juridiques : Quelle est la loi applicable à mon régime matrimonial ? Quelles sont les règles applicables au partage de mes biens à ma succession ?

- les différents types d'investissements : Quels placements possibles en France ? Quels sont les avantages des investissements internationaux ?

- l'optimisation fiscale : Quels sont les revenus à déclarer et où ? Comment seront fiscalisés mes héritiers ?

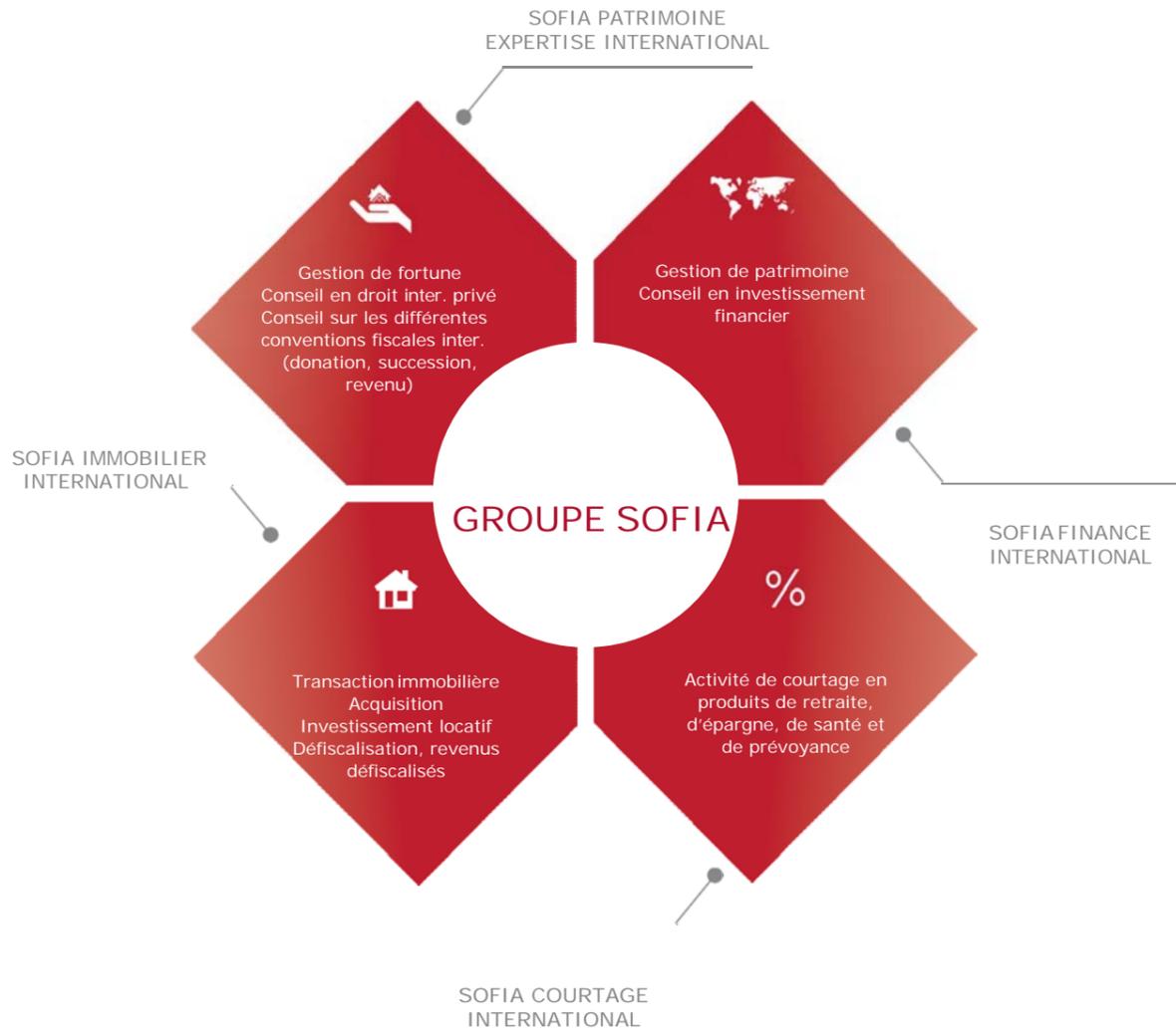
■ Notre équipe s'appuie sur un réseau de partenaires et de conseillers installés à l'étranger, diplômés d'un troisième cycle en Gestion Internationale. Leur connaissance approfondie des textes internationaux, lois, règlements, conventions ou traités, et de leur évolution leur permet de répondre à toutes ces questions spécifiques.



L'Approche globale

4 structures, chacune sa spécialité.

Chacune des structures du Groupe Sofia est spécialisée dans un ou plusieurs domaines de la Gestion Privée Internationale du patrimoine:



Cette organisation permet de répondre à l'ensemble des interrogations de nos clients, qu'ils soient installés en France, à l'étranger : bilan retraite, bilan patrimonial, conseil juridique, conseil fiscal, préconisations en investissements financiers ou immobiliers...

Nous sélectionnons les investissements en toute indépendance en fonction de nos convictions, des opportunités qui se présentent dans le monde entier, pas uniquement en Europe, et sommes capables d'adapter et élargir cette offre à tout moment.

Notre volonté, conseiller différemment.

Nos valeurs

- Intégrité

Non négociable.

- Écoute

La base des relations humaines de qualité.

- Simplicité

Expliquer chaque point et rendre les aspects techniques accessibles à tous.

- Souci permanent de la valeur ajoutée

formation, information.

- Suivi irréprochable

Plusieurs années de travail en cours pour que cela devienne une réalité.

■ Par le nombre limité de clients rattachés à chaque conseiller (dans une banque de détail, 1000 à 2000 clients pour un chargé de clientèle):

- Sofia Courtage, 300 clients maximum
- Sofia Finance, 150 clients maximum
- Sofia Patrimoine Expertise, 80 clients maximum

■ Par le niveau de qualification et de formation continue de chaque conseiller (3ème cycle pour les conseillers experts).

■ Par l'approche patrimoniale globale: bilan retraite et réversion, aménagement du régime matrimonial, optimisation juridique et fiscale, investissement financier ou immobilier.

■ Par la connaissance parfaite de nos clients au delà de nos obligations liées à la réglementation: prise en compte, spécifique à Sofia,

de la dimension émotionnelle de chacun de nos clients par rapport à l'investissement.

■ Par le suivi personnalisé de l'horizon d'investissement:

la mise à jour régulière de cette information et de la stratégie correspondante, pour chaque compte de chaque client.

■ Par la mise en place systématique de mandat pour une gestion très flexible de l'allocation d'actifs adaptés au contexte des marchés financiers.

■ Par le temps consacré lors de chaque rendez-vous: notre objectif est une meilleure culture financière et patrimoniale pour nos clients afin de les aider à mieux saisir les opportunités



CHARTRE

Face à vous, Un professionnel qui s'engage

- Respecter les dispositions réglementaires et la déontologie tant à l'égard de ses clients que de son environnement professionnel
- Agir avec loyauté, compétence, diligence et indépendance au mieux des intérêts de ses clients
- Maintenir en permanence ses connaissances et ses compétences au niveau requis par l'évolution des techniques et du contexte économique et réglementaire
- S'enquérir de la situation globale de son client, de son expérience et de ses objectifs avant de formuler un conseil
- Avoir recours à d'autres professionnels quand l'intérêt du client l'exige
- Communiquer de manière appropriée les informations utiles à la prise de décision par ses clients, ainsi que celles concernant les modalités de sa rémunération
- Respecter le secret professionnel
- S'interdire de recevoir des fonds en dehors des honoraires qui lui sont dus

Space Antipolis 9
2323, chemin Saint Bernard
Sophia Antipolis
06220 Vallauris

www.groupe-sofia.fr



GROUPE SOFIA

CONSEILLER DIFFÉREMMENT