



Partenaire de votre indépendance

**Ark**anissim  
FINANCE

“

Pour avoir longtemps pratiqué le conseil en gestion de patrimoine avant de présider aux destinées de notre groupe, je sais combien ce métier est passionnant et valorisant. Il permet à chaque conseiller de se réaliser en accompagnant l'enrichissement et l'optimisation patrimoniale de ses clients. On retrouve cet état d'esprit dans tous les cabinets de conseil en gestion de patrimoine que le groupe **Arkansim Finance** développe en France. Avec une même vocation : le service et la satisfaction totale des investisseurs.



**Valère Gagnor**  
Président.

*Après avoir exercé durant 25 ans de multiples fonctions dans le domaine financier, dont 10 ans en tant que Directeur commercial et Directeur Général d'une grande banque d'affaires, Valère Gagnor a fondé Arkanis International. Le Groupe s'illustre dans de multiples activités dont le fleuron, en France, est la société Arkansim Finance, première Franchise indépendante dans le conseil en gestion de patrimoine.*

“ Dans le monde actuel, la seule chose qui ne change pas : c'est le changement.

**Arkanissim Finance** est une des filiales du groupe **Arkanis International**. Sa vocation est d'assister les conseillers en gestion de patrimoine indépendants dans leur quête permanente, apporter aux investisseurs une présélection de produits financiers d'excellente facture à laquelle s'ajoute la pertinence du conseil.

Janick Dekowski  
Directeur du développement,  
spécialisé dans le recrutement  
depuis vingt ans.

« Une relation durable avec son conseiller ne peut s'envisager qu'à une double condition : Une confiance mutuelle ancrée sur le partage des mêmes valeurs morales. Un niveau de compétence élevé, le respect strict de la déontologie et des réglementations en vigueur. **Arkanissim** attache un soin tout particulier au choix des conseillers affiliés. Chaque candidat est soumis à une multitude de tests et d'entretiens menés sans complaisance. »



Choisir un cabinet de conseiller indépendant affilié **Arkanissim Finance** c'est opter pour la compétence et l'excellence dans le strict respect de la réglementation.

Les fluctuations liées à la conjoncture internationale, les trains incessants de modifications fiscales, l'évolution permanente des mentalités, les mouvements cycliques des marchés, l'avancée technologique des produits proposés... Il existe de nombreux paramètres qui nécessitent de s'appuyer sur la compétence et le savoir-faire d'un conseiller en gestion de patrimoine.

**Pour obtenir son affiliation au Groupe Arkanissim Finance**, chaque cabinet doit satisfaire à de multiples et rigoureuses conditions qui attestent de son sérieux, ses compétences, sa fiabilité, sa déontologie et le respect de ses clients. Chaque investisseur peut ainsi compter sur une qualité de conseils et de services irréprochables.



Catherine Delanoë  
Directrice Administrative,  
vingt ans d'expérience et  
d'assistance aux conseillers.

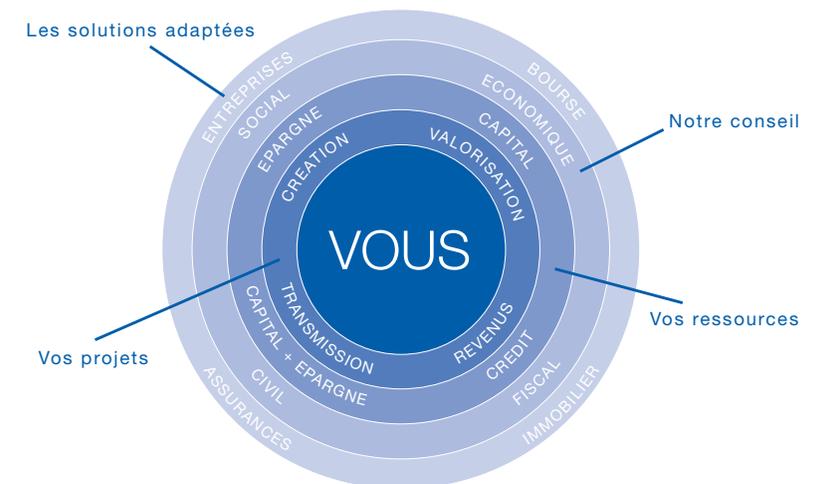
« Nous donnons aux conseillers tous les moyens humains, informatiques, matériels et organisationnels pour gagner du temps. Ainsi, ils peuvent consacrer toute leur attention pour mener à bien leurs missions auprès de leurs clients. Nous les aidons dans les multiples fonctions destinées à assurer le confort de la clientèle. Cela passe par la réactivité administrative, l'organisation de manifestations multiples ou le suivi des abonnements clients privilégiés ».



Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants affiliés **Arkanissim** se sont engagés dans **une approche globale originale couvrant toutes les attentes patrimoniales des investisseurs**.

Ils vous proposent de conjuguer les trois missions fondamentales susceptibles de satisfaire les exigences inhérentes à tout patrimoine :

- L'audit, l'analyse et le conseil qui doivent précéder toute prise de décision.
- L'intermédiation, qui consiste à rechercher et présélectionner des solutions sur mesure sur les différents marchés.
- La veille technologique sur les solutions retenues, ainsi qu'un suivi personnalisé et permanent de l'évolution patrimoniale de chaque investisseur.



Les rouages de l'approche patrimoniale

## PREMIÈRE MISSION : L'AUDIT, L'ANALYSE ET LE CONSEIL

Il n'est pas question de proposer de solution toute faite à un investisseur. Il faut préalablement prendre le temps de le connaître, de découvrir ses projets, ses souhaits et ses exigences. Auditer son patrimoine en termes de niveaux de liquidités, de volatilité, de rentabilité, d'optimisation fiscale.

Les conseillers en gestion de patrimoine affiliés au groupe **Arkanissim** abordent chaque dossier avec une déontologie rigoureuse et une approche sans faille qui font appel à 4 disciplines majeures :



“ POUR AVOIR  
LA PRÉFÉRENCE  
IL FAUT FAIRE  
LA DIFFÉRENCE ”

**Pascal Saint Cyr**  
Directeur du service Ingénierie Patrimoniale, diplômé Centrale Lyon, titulaire d'un DES en Gestion de Patrimoine et d'un DES de Gestion Internationale du Patrimoine ( Université de Clermont Ferrand ).

« Contrairement à une idée reçue, la gestion d'un patrimoine ne se résume pas à la diffusion de solutions financières. En amont, il est utile de conjuguer plusieurs approches complémentaires à la fois juridiques, fiscales, civiles et sociales. Dans cet esprit, Arkanissim Finance met à la disposition des conseillers Franchisés les compétences appropriées d'un service d'ingénierie patrimoniale dédié. »



“ LES HOMMES  
SONT LA PLUS  
GRANDE  
RICHESSE DE  
L'ENTREPRISE ”

**Francine Garnier**  
Directrice et spécialiste en conseil aux entreprises depuis vingt ans.

« Il existe aujourd'hui une multitude de solutions innovantes à la disposition du dirigeant et de son entreprise. Chez Arkanissim, nous avons développé un service dédié afin d'accompagner les entrepreneurs dans leurs problématiques. Nous sommes à leur côté pour optimiser leur rémunération, fidéliser leurs collaborateurs, réduire leurs charges, optimiser les retraites, anticiper leur développement, évaluer leur entreprise, préparer la transmission ou encore les accompagner dans la formation de leurs cadres... »

- La dimension personnelle : Explorer de manière approfondie les objectifs recherchés par le client à court, moyen et long terme.
- La dimension économique : Analyser la répartition actuelle des actifs et sa pertinence. Cerner le niveau de sensibilité ou d'aversion aux fluctuations des marchés. Mesurer le niveau de risque acceptable. Puis construire une allocation d'actifs sur mesure.
- La dimension civile : Vérifier que les dispositions prises, relatives à la protection du conjoint ou des ayants droits sont conformes aux attentes du client.
- La dimension fiscale : Optimiser les mesures tendant à réduire la ponction fiscale en s'appuyant sur de nombreuses lois de finance.

Il n'y a pas de mauvais produits, il n'y a que de mauvais conseils.





“ IL S'AGIT MOINS DE SAVOIR SI UN PRODUIT EST BON QUE DE S'ASSURER DE SA PERTINENCE POUR L'INVESTISSEUR ”

Christine PREVIDI  
Directrice Produits,  
vingt ans d'expérience.

« Analyser les offres sur les différents marchés, négocier avec les banques, les compagnies d'assurances, les promoteurs immobiliers, assurer une veille technologique pour rester à la pointe de l'innovation ou... comparer et contrôler les résultats nécessite une véritable organisation. Arkanissim Finance dispose de cellules de professionnels compétents et engagés pour proposer une gamme de solutions large et pertinente. »

### L'audit effectué permet de conduire deux actions :

- Mener une étude prospective de la répartition souhaitée des avoirs et l'articulation des montages financiers à mettre en œuvre.
- Rechercher, sur le marché, les différents produits répondant le mieux au cahier des charges.

Les conseillers affiliés au groupe **Arkanissim** sont soumis à une charte et un code de déontologie stricts. Leur ligne de conduite consiste à sélectionner en toute impartialité des solutions sur mesure.

Toujours au fait de l'actualité, spécialement formé pour apporter un conseil permanent et individualisé aux investisseurs et épargnants, chaque conseiller présélectionne plusieurs produits adaptés. Il sollicite pour cela de très nombreux fournisseurs sur des marchés aussi divers que les valeurs mobilières, les contrats d'assurances, les contrats de capitalisations, les produits à taux garantis, les immobiliers à caractère d'habitation ou de bureaux et locaux commerciaux ou encore les différentes offres de crédits disponibles sur le marché.

Il dispose également d'une gamme large et pertinente de solutions pour les entreprises (gestion de trésorerie, couvertures de risques d'épargne salariale, retraites collectives ou conseils « haut de bilan »...).

Une décision judicieuse ne vaut que si elle est suivie d'une action.



## TROISIÈME MISSION : VEILLE TECHNOLOGIQUE ET SUIVI PERSONNALISÉ

### Veille technologique :

Partant du principe qu'aucune solution ne peut durablement satisfaire l'évolution des objectifs d'un investisseur et que les résultats passés ne préfigurent en rien les résultats futurs, il convient de suivre l'évolution des produits en cours.

Il importe également de s'informer régulièrement de l'émergence de nouvelles solutions avant-gardistes, afin de mesurer leur pertinence et les substituer, s'il y a lieu, aux solutions en place.

### Suivi personnalisé :

Les conseillers affiliés **Arkanissim** établissent un plan de suivi permanent et personnalisé en fonction des problématiques et de la dimension du patrimoine de chaque investisseur.

En effet, chaque année connaît son train de modifications financières, fiscales, conjoncturelles et législatives. Au fil des mois, la situation de chaque client se modifie en termes de moyens, d'objectifs et peut parallèlement évoluer sur un plan familial. C'est pourquoi des visites régulières sont planifiées pour s'adapter à toutes ces évolutions et anticiper d'éventuels écueils.

“ La mission du conseiller n'est pas de briller sur du court terme mais d'éclairer votre patrimoine sur du long terme. ”

Valérie Pittiou  
Directrice de Formation  
depuis 1996.

« Les soubresauts de la conjoncture ou les modifications incessantes de la législation et la fiscalité nécessitent une formation permanente des conseillers en gestion de patrimoine. Chez Arkanissim, plus de 80 modules de formations pratiques sont à leur disposition. Chaque professionnel consacre en moyenne 20 % de son temps à parfaire et réactualiser ses connaissances, pour la plus grande satisfaction de ses clients. »



# 10 QUESTIONS À VOUS POSER POUR CHOISIR EN TOUTE SÉRÉNITÉ VOTRE FUTUR CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE



RIEN DE  
GRAND DANS  
CE MONDE NE  
S'EST FAIT  
SANS PASSION

Jean-Pierre Gayral  
Conseil en gestion de patrimoine  
depuis vingt ans à Montpellier.

« J'exerce depuis plus de vingt ans le métier de conseil en gestion de patrimoine.

Voir évoluer les projets familiaux et patrimoniaux de mes clients au fil des années est un vrai bonheur.

Chaque jour m'apporte un épanouissement personnel et un enrichissement intellectuel supplémentaire. La passion qui m'anime me permet de développer les valeurs de loyauté, d'implication et de respect des engagements, sources de réussite communes. »

## ● 1 D'OÙ VIENT-IL ?

*A-t-il une expérience de plusieurs années dans un métier financier ou apprend-t-il ce métier depuis quelques mois à votre contact ?*

Nos conseillers ont été rigoureusement sélectionnés pour leur savoir-faire, leur expérience et leur compétence antérieure dans le domaine financier. Leurs clients bénéficient d'un savoir faire que seules des années de pratique peuvent légitimer.

## ● 2 QUELLE EST SA FORMATION ?

*A-t-il appris son métier seul sur le terrain et compense-t-il ses manques évidents de technique par des réflexes commerciaux agressifs ? Est-il fraîchement issu d'une grande école et décline-t-il de belles théories difficilement exploitables ?*

Tous les conseillers affiliés **Arkanissim Finance** disposent d'un institut de formation : **Arkanissim Formation**. Après une formation composée de 8 stages d'une semaine, chaque conseiller bénéficie de 4 heures de formation et d'information hebdomadaire, et dispose à discrétion de 50 modules de formation à la carte. Toutes ces formations ont pour point commun d'être opérationnelles et pragmatiques.

## ● 3 EST-IL MEMBRE D'UNE ASSOCIATION OU D'UN SYNDICAT PROFESSIONNEL ?

*Un « conseiller » qui ne revendique aucune adhésion à un organisme professionnel a souvent été mis à juste titre au banc par ses pairs. Il n'obéit à aucune charte déontologique. Or, « sans foi ni loi » est une devise incompatible avec notre éthique du conseil en gestion de patrimoine.*

L'ensemble de nos conseillers affiliés sont membres de l'ANACOFI, organisme professionnel qui leur impose un code déontologique strict, une assurance professionnelle et un nombre d'heures en formation continue. Cette association est agréée par l'autorité des marchés financiers (AMF), gage de sérieux et de compétence.

## ● 4 EST-IL TITULAIRE D'UNE RESPONSABILITÉ CIVILE ?

*Pour exercer, un conseiller n'est pas tenu légalement d'être couvert par une assurance responsabilité civile professionnelle. Pourtant en cas de litige cette garantie s'avère indispensable pour son client. C'est elle qui le cas échéant prendra en charge les dommages et intérêts dus par le professionnel reconnu coupable de défaut de conseil.*

Si notre compétence va de pair avec un conseil sans faille, afin de vous garantir une totale tranquillité d'esprit, tous les conseillers affiliés **Arkanissim** cotisent à une assurance responsabilité civile auprès d'une compagnie d'assurances.

● 5 EST-IL TITULAIRE DES DIFFÉRENTES CARTES PROFESSIONNELLES ?

*Un conseiller doit également être doté des cartes professionnelles obligatoires pour l'exercice de son métier.*

La gestion de patrimoine est un vaste domaine. Nos conseillers vous démontrent la validation de leurs compétences en disposant de toutes les habilitations : carte de négociateur immobilier, carte de courtier en assurance et de démarchage financier.

● 6 A-T-IL OBTENU SON EXAMEN ET SON STATUT DE CONSEIL EN INVESTISSEMENT FINANCIER (CIF) ?

*Afin de réglementer et assainir la profession, l'autorité de tutelle (AMF) incite chaque conseiller en gestion de patrimoine à obtenir le statut de CIF qui garantit la qualité du conseil et permet, s'il y a lieu, de percevoir des honoraires.*

Les conseillers affiliés **Arkanissim** ont tous obtenu leur statut CIF afin d'être en conformité avec les préconisations de l'AMF et garantir à leurs clients un conseil de qualité.

● 7 COMMENT SE COMPORTE LE CONSEILLER LORS DU PREMIER ENTRETIEN ?

*Vanter les mérites de la défiscalisation immobilière, vous présenter des rentabilités passées alléchantes lors d'un premier entretien, ou poser pour*

*la forme quelques questions dont on ne tire aucune conclusion avant de sortir un bulletin de souscription est incompatible avec un travail de qualité.*

Nos conseillers affiliés vous font bénéficier d'une vraie méthode d'analyse de votre patrimoine. Ils cernent vos projets et vos ambitions, détaillent vos problématiques, calculent votre taux d'endettement et vos capacités d'investissements. Ils vous présentent une lettre de mission avec son coût s'il y a lieu. Si vous souhaitez une analyse, ils s'engagent à vous la présenter sous 15 jours.

● 8 AVEC COMBIEN DE FOURNISSEURS TRAVAILLE-T-IL ?

*Choisissez l'indépendance du conseil plutôt que le « contrat maison » d'une seule entité.*

Les conseillers affiliés **Arkanissim Finance** disposent d'une gamme de solutions large et pertinente. Ils s'adressent par le biais de notre plate forme à plus de 30 promoteurs, 40 sociétés de crédit, une multitude de sociétés de gestion, de banques et de compagnies d'assurances. En outre, après étude de votre dossier, ils sont en mesure de vous proposer plusieurs stratégies, avec des fournisseurs différents.

● 9 EST-IL TRANSPARENT SUR SON MODE DE RÉMUNÉRATION ?

*Comme il n'existe aucun établissement philanthrope, il n'existe aucun produit sans frais. Les produits d'appel à frais réduits cachent souvent la médiocrité des solutions proposées ou « omettent » de mentionner certains frais annexes (frais d'arbitrages, frais de gestion, droits de garde, frais de mandats...).*

Nos conseillers s'engagent en toute transparence à comparer avec vous les différents frais des solutions retenues. Dans l'hypothèse où vos problématiques nécessiteraient une étude patrimoniale complexe et consommatrice de temps, ils vous proposent une lettre de mission où le taux horaire des honoraires est clairement spécifié.

● 10 DE QUELLE INFRASTRUCTURE DISPOSE T-IL ?

*Quelle garantie de fiabilité vous apporte un conseiller qui agit seul ? Si de surcroît son capital est désuet, il convient d'être vigilant.*

Les cabinets labellisés **Arkanissim Finance** s'engagent à vos côtés sur du long terme (vous ne changerez pas d'interlocuteur tous les deux ans comme cela arrive fréquemment avec votre banquier ou votre assureur). D'une grande disponibilité (sans passer par un standard, vous pourrez les

solliciter en dehors des horaires d'ouvertures des agences), toujours prêts pour vous rendre visite et vous faire gagner du temps, ils sont à votre écoute. Cette proximité garantit la réussite de vos projets.

Chaque conseiller est propriétaire de son cabinet qu'il gère en toute indépendance. Vous êtes et restez au centre de leur préoccupation.

Par la réactivité et la multitude de ses services **Arkanissim Finance** libère le conseiller des tâches non productives et chronophages afin qu'il consacre toute son énergie à votre satisfaction.

Vous ne choisirez jamais un conseiller patrimonial **Arkanissim Finance** par hasard.

*« Afin de mettre le client au centre de ses préoccupations et lui consacrer le temps nécessaire, un conseiller en gestion de patrimoine se doit de ne pas rester isolé. J'ai choisi de m'adosser à la Franchise*

*Arkanissim Finance qui met à ma disposition plus d'une cinquantaine d'outils et de services tournés vers la satisfaction de l'investisseur.*

*C'est en conjuguant nos talents qu'il est possible de tendre vers l'excellence. »*

Cyril Boukhabza  
Conseil en gestion de patrimoine depuis dix ans à Paris.

