

La préférence **par la différence**



# **Le conseil en gestion de patrimoine: 3 métiers en 1**

**1. Etude, Analyse & Conseils**

**2. Préconisation, recherche de solutions**

**3. Veille permanente, Suivi régulier**



# Le conseil en gestion de patrimoine: 3 métiers en 1

1. Etude, Analyse & Conseils

2. Préconisation, recherche de solutions

3. Veille permanente, Suivi régulier



# Qui peut être client ?

- Toute personne physique ou morale qui a besoin de conseils.
- Toute personne physique ou morale qui va avoir à affronter des changements multiples et variés.
- Toute personne physique ou morale qui a besoin d'assistance.



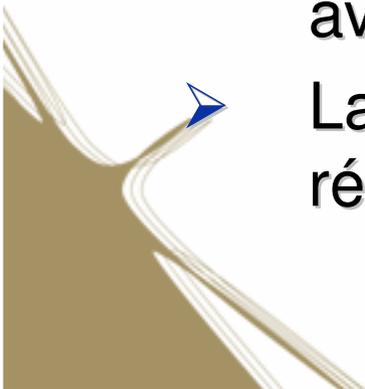
# Quels types de changements, conseils, assistance?

- **Changements:**
  1. **Personne physique:** Enfants qui vont sortir du foyer fiscal, changement de travail, de salaire, modification civile, fiscale, économique ou sociale de manière générale...
  2. **Personne morale:** changement de philosophie de rémunération, augmentation ou diminution d'effectifs, achat d'autre société, vente, nouvel associé...
- **Conseils:** Tous conseils dont la base est la gestion de patrimoine. Cela peut s'étendre à la gestion de personnel, recherche d'un emploi, ...
- **Assistance:** Administrative, aide à la prise de décision, rédaction de documents...



# Les signaux pour présenter l'abonnement ?

- La personne ne sait pas se décider et sa situation vous fait penser qu'elle a besoin d'aide.
- Alors que vous allez proposer la première solution qui correspond à sa situation, vous sentez que la personne « n'accroche pas ».
- La personne a l'habitude de discuter tous les frais.
- La personne veut consulter plusieurs fournisseurs avant toute décision.
- La personne vous demande comment vous serez rémunéré.



# La manière de crédibiliser votre abonnement

Avant ou pendant que vous présentez le PPT

L'ABONNEMENT, donnez un conseil à votre futur client se rapportant à sa situation, qui sera mesurable :

- **Personne physique:** Vous m'avez dit que votre fils sort de votre foyer fiscal à la fin de cette année: vous devriez donc passer à un TMI de 40% ce qui devrait vous valoir de payer 5000€ d'impôts de plus l'année prochaine. Il est étudiant, vous pourriez le garder encore un an de plus sur votre déclaration.
- **Personne morale:** Pour information, il suffit que votre structure fasse moins de 38000€ de bénéfice pour rester à une imposition société de 15% puisque vous avez débloqué votre capital.

# La vie de votre abonnement

- Il s'agit d'une mission CIF et fera donc l'objet d'une lettre de mission CIF (prendre la lettre de mission standard et cocher « abonnement ») en plus du contrat d'abonnement.
- L'abonnement doit donner lieu à des comptes-rendus périodiques écrits (2 exemplaires, un donné au client, l'autre signé par le client avec la mention « reçu le » et date).



# Le prix de l'abonnement

Dans un abonnement il y a forcément au moins 4 rendez-vous par an:

1. Rendez-vous de fin d'année pour étudier les dispositions fiscales à finaliser pour l'année en cours.
2. Rendez-vous de milieu d'année pour rédiger les déclarations fiscales.
3. 2 rendez-vous annuels en début d'année et à la rentrée scolaire pour revoir les sujets objets de la mission et les grands «sujets » de l'abonnement tels que: la retraite, la protection personnelle, les évolutions civiles, sociales, fiscales, économiques...

Vous décidez du prix en fonction du PPT: moins de 100€/mois est une remise.

