

Etude patrimoniale M. et Mme. MACHIN

1°) Introduction.

Nous nous sommes rencontrés la semaine dernière, et après vous avoir présenté mon métier, vous avez bien voulu me livrer tous les éléments nécessaires à une réflexion patrimoniale.

Je tenais encore une fois à vous remercier pour la qualité de notre échange, preuve de la confiance que vous avez bien voulu m'accorder.

Au terme de notre entretien, il ressortait que vous étiez en phase de valorisation avec comme toile de fond une préoccupation pour votre retraite ainsi que pour votre imposition future. **Sommes-nous toujours d'accords ?**

Toute réflexion se devait de tenir compte du fait que vous n'êtes installés à Metz que depuis 2 ans et que par ailleurs vous souhaitiez pour l'instant privilégier la disponibilité de vos capitaux en vue d'éventuels futurs investissements.

L'analyse de votre patrimoine au regard de cette situation fait ressortir les éléments suivants :

2°) Situation patrimoniale

a) Répartition (sortir les graphiques)

L'analyse de votre patrimoine démontre un déséquilibre au regard des différents secteurs clé de l'investissement. En effet, on constate une occupation prépondérante de l'immobilier par rapport à tout autre secteur (67 %), cependant cette situation n'a rien d'exceptionnel ni de gênant, l'immobilier étant un outil indispensable pour sécuriser un patrimoine tout en obtenant des revenus complémentaires.

Les liquidités sont elles présentes au delà du raisonnable (23 %) mais nous savons que cette situation n'est que temporaire puisqu'en fait nous attendons de les utiliser pour de futurs investissements.

Les valeurs mobilières sont très peu présentes (9 %) tandis que le secteur de l'assurance brille quant à lui par son absence.

Or, nous savons que « **seule une diversification judicieuse au travers de tous les secteurs d'investissement permet d'assurer à long terme sécurité et plus value** ». Nous constatons d'ailleurs que le long et court terme occupent une place très supérieure au moyen terme dans votre patrimoine.

1^{ère} conclusion : Il est indispensable dans un premier temps de rééquilibrer légèrement votre patrimoine en privilégiant tout d'abord le moyen terme tout en s'appuyant sur le seul secteur absent du patrimoine, c'est à dire l'assurance-vie.
Etes-vous d'accord avec moi ?

b) Situation successorale.

Vous n'avez jusqu'à maintenant jamais utilisé de solution financière présentant un quelconque intérêt successoral. Votre patrimoine est donc taxable dans sa totalité en cas de décès de l'un d'entre vous et il serait complètement immobilisé jusqu'à ce que la succession soit réglée par le notaire. Comme vous pouvez le constater sur cette étude (montrer l'étude successorale) les droits de succession à régler en cas de décès de l'un d'entre vous s'élèveraient à 72.670 €.

2^{ème} conclusion : Il est urgent de prendre date sur une solution sous législation d'assurance-vie afin que vous puissiez dans le futur positionner tout ou partie de votre patrimoine en hors droit de succession et disponibilité immédiate en cas de décès.

Etes-vous d'accord avec moi ?

c) Situation fiscale.

Votre situation fiscale est encore difficile à déterminer puisque vous n'avez malheureusement pas assez de recul pour l'instant. Cependant, les bons résultats obtenus jusqu'à maintenant nous laissent croire que le montant de vos futurs impôts sur le revenu sera assez important.

A noter que vous ne bénéficiez d'aucune solution de valorisation ou de revenu en franchise d'impôt comme l'assurance-vie par exemple.

3^{ème} conclusion : Il faudra, tant que faire se peut, utiliser tous les moyens légaux possibles à notre disposition pour faire baisser la future pression fiscale et encore une fois privilégier l'assurance-vie pour valoriser dès maintenant ou plus tard vos capitaux ou votre épargne tout en échappant au prélèvement à l'impôt sur le revenu.

b) Retraite.

L'estimation rapide de votre retraite (montrer l'estimation retraite) fait apparaître un revenu futur de 26.847 €. Cela représente une perte de 17.473 € sur vos salaires actuels.

4^{ème} conclusion : Votre future retraite se doit d'être activement préparée afin que vous puissiez la vivre confortablement. Cela sera donc certainement le fil rouge de notre future collaboration.

2°) Résumé

a) Nous recherchons une ou plusieurs solutions permettant de légèrement rééquilibrer le patrimoine en privilégiant le moyen terme. Nous allons donc devoir nous appuyer sur les valeurs mobilières, secteur d'ailleurs très propice à l'investissement aujourd'hui compte tenu d'une conjoncture à la hausse.

b) Nous recherchons une ou plusieurs solutions sous législation d'assurance-vie afin de mieux vous protéger sur le plan successoral et fiscal.

c) Nous recherchons une ou plusieurs solutions vous permettant de faire baisser la pression fiscale le moment venu. Il nous faudra privilégier la souplesse afin de pouvoir coller au plus près à votre fiscalité malheureusement fluctuante en fonction des années.

e) Dans un premier temps, nous ne privilégierons pas l'immobilier afin de rééquilibrer le patrimoine et de garder vos capitaux disponibles pour vos futurs investissements.

Etes-vous d'accord avec moi ?

3°) Fermeture

Avant de parler des différentes solutions possibles, je souhaiterais reformuler avec vous vos motivations et moyens pour m'assurer que ma réflexion est toujours cohérente.

a) Vous êtes en phase de valorisation de votre patrimoine.

Obtenir un « oui ».

b) Vous souhaitez préparer votre retraite tout en agissant sur la pression fiscale.

Obtenir un « oui ».

c) Pour cela, vous disposez aujourd'hui d'un pouvoir d'épargne de 250 € à 300 € par mois.

Obtenir un « oui ».

d) La ou les solutions idéales se doivent d'être disponibles, souples et si possible fiscalement intéressantes.

Obtenir un « oui ».

e) Vous prenez vos décisions tous les deux.

Obtenir un « oui ».

f) Vous avez avec vous les papiers nécessaires à la mise en place

Obtenir un « oui ».

Afin de répondre aujourd'hui à vos attentes tout en vous apportant le meilleur conseil possible sur le plan patrimonial, nous allons devoir nous appuyer sur plusieurs solutions :

a) Une solution d'épargne sous législation d'assurance-vie à hauteur de 300 € par mois. Pourquoi ?

- Afin de prendre date sur cette législation qui risque un jour de disparaître.
- L'assurance-vie vous permettra de vous constituer un capital transmissible immédiatement et hors droit de succession au bénéficiaire de votre choix.
- Par ailleurs, la solution sera disponible mais aussi suffisamment souple pour que vous puissiez par la suite y faire des versements ultérieurs afin de préparer au mieux votre retraite ou votre future dévolution successorale.
- Bien-entendu, l'assurance-vie vous permettra le moment venu de faire des retraits ou d'obtenir des revenus complémentaires et réguliers en franchise d'impôt.
- Afin de rééquilibrer légèrement votre patrimoine et de privilégier le moyen terme, nous nous appuierons sur les valeurs mobilière à l'intérieur de la solution.

A noter que Mme ayant les plus forts revenus du couple, ce sera logiquement elle qui souscrira à la solution.

B) Une solution d'épargne en FCPI à hauteur de 10 000 €. Pourquoi ?

- La FCPI va vous permettre de réduire votre impôt sur le revenu à raison de 25% du montant investi tous les ans (plafond de versement : 24.000 € pour un couple).
- La solution est suffisamment souple pour que nous puissions adapter vos versements annuels en fonction de vos revenus. Nous pourrons donc « coller au mieux » à votre fiscalité.
- Grâce à la FCPI nous privilégions bien le moyen terme et nous rééquilibrions donc le patrimoine.

Afin de procéder par étapes, nous ne mettrons aujourd'hui en place qu'une seule de ces solutions. Comme nous avons encore toute l'année pour agir sur la fiscalité, nous privilégierons aujourd'hui la législation d'assurance-vie, d'autant plus qu'il est important d'y prendre date le plus tôt possible.

Je vais donc vous présenter maintenant votre première solution.

ATOUTS	HANDICAPS
La confiance paraît être établie. Prospects ouverts et sympathiques Moyens suffisants et mobilisables Réelle préoccupation pour la retraite N'a rien en assurance	Fonctionnement sécuritaire A besoin de garder des disponibilités Aura peut-être peur de la bourse Environnement du RV peu propice

Sur quoi vais-je insister ?

- Avoir un comportement rassurant et sûr de soi.
- Essayer de faire le RV au domicile.
- Se mettre en position d'écoute active.
- Insister sur la sortie en franchise d'impôt.
- Insister sur le hors droit de succession en cas de décès.
- Insister sur la disponibilité en cas de décès.
- Insister sur les options.
- Aborder la disponibilité sous forme de rachat et d'avance.
- Insister sur la souplesse (arrêt des prélèvements si nécessaire et versement ultérieurs tout en conservant la date d'ouverture).

Les objections.

Rappel de la méthode :

- Recul / Silence
- Faire préciser
- Sonder
- Isoler
- Répondre :
 - a) Questions destabilisatrices
 - b) Images
 - c) Technique

C'est risqué.

- Q :
- De quel risque parlez-vous exactement ?
 - Comment pourrait-on pallier à ce risque ? (suivi, conseils et arbitrages, options)
 - Sur de longues périodes, quel autre secteur connaissez-vous qui soit aussi porteur que les valeurs mobilières ?
 - Depuis que les marchés existent, savez-vous combien ils ont rapporté par an en moyenne, toutes années confondues ? (8 %)
 - Comment peut-on être sûr d'investir au bon moment ? (quand les marchés sont bas, et aujourd'hui ils sont comment ? Comment palier au problème ? les options !)
- I :
- Pour aller faire vos courses, vous y allez à pied ou vous prenez votre voiture ? (la voiture parce que on peut aller plus loin, c'est plus confortable, on peut en prendre plus, etc...).
Pourtant c'est plus risqué, non ?
Et bien les valeurs mobilières c'est pareil : c'est plus risqué que les taux fixes mais on est sûrs d'aller plus loin, c'est plus souple on en prendra plus.
- T :
- Tableau du coût moyen d'achat.
 - Courbe du CAC 40 depuis plusieurs années.

Les frais sont chers.

- Q :
- Chers par rapport à quoi ?
 - Le fait que ce soit cher, c'est un problème ?
 - Et si ces frais étaient vraiment justifiés.
 - A votre avis, à quoi servent les frais ?
 - Auriez-vous confiance en un conseiller pauvre ?
 - Pensez-vous que ces frais ne sont pas justifiés ?

- Qu'est-ce que vous achetez exactement ? (le conseil, le suivi, l'expertise d'une société spécialisée, un suivi personnalisé de **l'ensemble** du patrimoine, une disponibilité de proximité permanente, des service tels que la déclaration d'impôt, les calculs de droits de succession, le calcul de votre retraite, etc...)
- Ne croyez vous pas que vous avez droit à un réel service de qualité ?
- Qu'est-ce qui est cher habituellement ? (la qualité).

I :

- La grosse voiture pour rouler longtemps, confortablement et en Toute sécurité.
- L'autoroute pour aller loin confortablement.
- L'abonnement dans un club de sport.

T :

- Ramener les frais à l'année, au mois et même à la journée.