



## **Cible : Tous les particuliers et les chefs d'entreprise**

« **Le Patrimoine** » Ce mot fait souvent réagir « moi je n'ai pas de patrimoine »

***C'est sûr, le mot est pompeux, poussiéreux.***

### **Quand commence le Patrimoine ?**

- Quand on achète une maison
- Quand on est chef d'entreprise
- Quand on met en place un versement mensuel de 50 € du compte courant vers le livret A, ou quand on peut simplement épargner en général.
- Quand on s'intéresse à ce qu'on va laisser à ses enfants
- Quand on paye des impôts

### **Présentation générale :**

J'accompagne les **particuliers** dans la gestion de leur **épargne**, en vue de préparer des **projets**.

J'accompagne également les **chefs d'entreprise** dans la préparation de la retraite.

Je peux amener du conseil sur tout le volet de la **fiscalité**.

Je fais des calculs de **droits de succession**, et j'apporte du conseil et des solutions sur ce sujet de la **transmission**

**Le conseil est toujours offert**, je ne signe jamais rien au premier rendez-vous.

### **Quand me recommander ?**

De nombreuses situations peuvent vous faire penser à moi, quand vous entendez :

#### Au sujet de l'épargne :

- « **Le livret A** a encore baissé ! »
- « Mon banquier ne m'appelle jamais »
- « je vais pouvoir me verser des **dividendes** cette année ! »
- « Je vais **vendre un appartement** que j'ai en location »
- « Mes parents sont décédés, on va vendre leur maison, je vais récupérer des **fonds** »
- « La **retraite** ne va rien donner, il faut capitaliser à côté ! »
- « J'ai gagné au **loto** » (bah oui ça peut arriver)
- « J'épargne à la banque pour mes enfants, mais les **rendements** sont nuls. »
- « Mon **PEL** va avoir 15 ans »
- « Je n'ouvre pas une **assurance-vie** parce que c'est bloqué 8 ans » (c'est faux !!)

#### Au sujet de la fiscalité :

- Je vais **vendre** un appartement, je ne sais pas ce que ça va coûter en **impôt** sur la plus-value
- Je paye trop **d'impôts** !

- Je paye des impôts sur mon **PEL** !
- Le **PER** c'est super pour faire baisser les impôts ! (Ce n'est pas toujours vrai...)

#### Civil :

- Je suis **fil unique**, je vais banquer quand les parents vont décéder
- On n'a qu'un enfant, il va banquer quand on va **mourir** !
- Combien vont payer les enfants à notre décès ?
- Je n'ai pas d'enfant, à qui puis-je **transmettre** mon patrimoine ?
- Je voudrais **déshériter** quelqu'un
- Mon frère est décédé, est-ce que ses enfants hériteront de nos parents ?
- On n'a jamais voulu se **marier** ni se **pacser**
- **Famille recomposée**, nous avons chacun des enfants de précédentes unions.

#### Prévoyance :

- Je voudrais que ma conjointe ou mes enfants touchent un **capital** à mon décès
- Je voudrais **protéger mon entreprise** en cas de décès
- Comment ça se passe si mon **associé** décède ?

### **Pourquoi Moi ?**

- **Indépendant**, je garderai mes clients durant toute ma carrière au Conservateur, pas de changement de conseiller tous les 18 mois comme dans la banque

- **Le conseil est offert** ! Ce n'est pas le cas partout !

Vous pouvez simplement me recommander pour du **conseil** !

- **Le Conservateur** a 182 ans, il a traversé de très nombreuses crises, et traversera les prochaines.

- Je ne suis pas seul : j'ai toute la force du **Conservateur** derrière moi pour **m'accompagner** sur les dossiers complexes, techniques.
- Parce que j'ai la **Tontine** ! Et que par rapport à un autre conseiller, avoir un support d'épargne qui change de l'assurance-vie ou du PER, **c'est un gros avantage**.
- Parce que je me déplace chez les clients.

### **Comment ?**

- Face à une personne « cible » simplement dire : « Je connais Adrien LECRU qui peut t'aider sur le sujet, je lui donne ton numéro il t'appellera »
- Ne pas parler de mon activité mais de moi : « il est spécialiste du sujet, un expert comme lui pourrait t'apporter du conseil et des solutions »
- Ne leur demandez pas de m'appeler (ils ne le feront pas) « Laisse-le t'appeler  
il t'expliquera ce qu'il fait, ça n'engage à rien, le conseil est offert. »
- Par SMS : « Je connais Adrien LECRU, ses conseils sont utiles. Je lui donne ton numéro il t'expliquera »