



## Du conseil et du temps pour réfléchir, avant toute chose.

- Conseil en gestion patrimoniale et familiale.
- Analyse des propositions en cours ou des dossiers déjà souscrits par un client afin d'en déterminer ou vérifier l'opportunité, en adéquation avec ses besoins et souhaits et en fonction de sa situation personnelle et professionnelle.
- Prestations et services d'accompagnement, en matière de retraite, de prévoyance, de gestion du patrimoine.
- Conseil spécialisé en assurance vie.
- Apporteur d'affaires.

La crise de confiance actuelle n'épargne personne, aucun domaine d'activité, et encore moins celui de **l'assurance, des placements financiers, de la Gestion de Patrimoine.**

Les représentants des banques et des compagnies d'assurance sont-ils vraiment objectifs **et n'oublient-ils pas souvent les intérêts ou les réels besoins du client, au profit de la vente du produit du moment, générateur de plus de marge ?**

L'expérience ne montre t-elle pas que **le changement cyclique et très régulier des interlocuteurs ne permet pas au client** de bénéficier du suivi de qualité dans le temps auquel il est en droit de prétendre ?

« **Mon expérience** (Inspecteur Commercial Assurances de Personnes en compagnie d'assurances pendant 25 ans auprès d'une clientèle privée, juriste de formation) m'a permis de constater qu'il existe une vraie pression hiérarchique pour que certains produits soient souscrits et qu'ainsi **l'intérêt du client ne prime plus lorsqu'il s'agit de satisfaire une campagne commerciale.** »

Forte d'une réputation acquise auprès de mes clients, j'ai choisi de créer ma propre société. Et c'est donc en toute indépendance que je vous propose d'être **le conseil objectif et impartial qui servira au mieux vos intérêts** en appliquant les concepts commerciaux que je défends depuis de nombreuses années.

Il s'agira donc de faire une étude **de la situation professionnelle, personnelle et familiale de chaque client, un examen et une analyse comparée** des propositions du marché, **une recherche** du ou des produits adaptés à sa situation, avec **une réelle proximité et un vrai suivi dans le temps.**

**Cette étude amènera le client** à se poser les bonnes questions, à prendre du recul, à réfléchir sur ses objectifs de placement, à quantifier la notion de risque et la réalité des garanties offertes, à connaître la nature intrinsèque des produits, et **à conclure qu'il a un réel besoin et doit envisager le ou les moyens d'y répondre.**

**La Gestion Patrimoniale et Familiale** concerne l'ensemble des membres de la famille et évolue dans le temps en fonction de certains critères (situation matrimoniale, enfants à charge, **protection financière des personnes âgées, retraite, transmission...**).

Elle exige des réponses écrites, s'inscrit nécessairement dans la **durée** et s'adapte à chacun, selon ses moyens.

**« C'est ce travail que je vous propose de faire ensemble, en prenant le temps de la réflexion, sachant qu'il n'est jamais trop tard pour personne. »**

Durant des années, j'ai affronté la réalité de la situation du marché et de celle des clients.

J'ai acquis de ce fait, de solides connaissances juridiques relevant du droit de la famille et de la gestion patrimoniale avec une vraie connaissance du quotidien et des contraintes des personnes et de leur famille.

**« Le premier objectif d'un professionnel est d'acquérir votre confiance, le suivant est de la garder. »**

Je vous propose d'être **Ce professionnel.**

*Dominique Baud*

