LA GESTION DE PATRIMOINE **POUR TOUS**

APERÇU
RAPIDE

- AVANT PROPOS *Page 1*
- BIO EXPRESS *Page 1*
- 1ÈRE PHASE PATRIMONIALE : LA PREVOYANCE *Page 2*
- 2ÈME PHASE PATRIMONIALE : L'AUGMENTATION DU PATRIMOINE *Page 3*
- 3ÈME PHASE PATRIMONIALE : REVENUS RETRAITE *Page 4*
- 4ÈME PHASE PATRIMONIALE : TRANSMISSION *Page 5*
- GRAND FINAL *Page 6*

AVANT *PROPOS*

Dans beaucoup d'esprits, la notion de patrimoine est trop souvent, et malheureusement, assimilée au terme fortune.

Les personnes pensent, à tort, que faire appel à un conseiller en gestion de patrimoine n'est pas pour eux compte tenu de leurs revenus et de leur situation.
Bien au contraire, la gestion de patrimoine est dédiée à tout le monde. Quel que soit le montant de revenus et l'importance du patrimoine, nous avons tous besoin d'un conseiller.

Ce livre blanc a donc pour objectif principal d'informer le plus grand nombre de personnes sur ce qu'est la gestion de patrimoine. Il donne également de nombreux conseils et précise les 4 phases patrimoniales : la prévoyance, l'augmentation du patrimoine, les revenus à la retraite et la transmission.

BIO *EXPRESS*

Licencié en Droit, Charles Meunier assure aujourd'hui le métier de conseiller en gestion de patrimoine dans sa globalité. Il conseille aussi en investissement financier, assurance vie, acquisition et vente de biens immobiliers,...

Il a ouvert son propre cabinet à Caluire en 2001 après avoir occupé différentes fonctions. Il a notamment été Directeur de Région chez Fiducial Conseil ainsi que Directeur d'agence dans l'une des principales banques françaises.

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine est au patrimoine ce que le médecin généraliste est au corps humain ! En fonction de votre situation personnelle, professionnelle, patrimoniale et de vos objectifs à court, moyen et long terme, son rôle sera de trouver des remèdes.

1ÈRE PHASE PATRIMONIALE
LA PREVOYANCE

La prévoyance est une **étape nécessaire** avant de commencer à accroître votre patrimoine.

Elle permet de vous **assurer contre de multiples risques** et de **protéger votre famille**:
- Décès,
- Invalidité,
- Baisse des revenus.

Par le biais de :
- Versement d'une rente,
- Rentes éducation
- Rente au conjoint.

Cette phase a donc pour but de prévenir et de vous protéger face à ces éventuelles menaces afin de vous assurer une vie plus sereine. Elle sert aussi à minimiser les pertes financières en cas d'imprévus.

La prévoyance est donc de la pure anticipation !

Pour souscrire un contrat de prévoyance, il suffit d'être majeur. Mais attention, il prévoit souvent une limite d'âge située vers 70 ans.
Vous pouvez opter pour ce contrat en guise de complément ou si vous n'avez pas de prévoyance collective. Le conseiller en gestion de patrimoine vous conseillera et adaptera votre contrat de prévoyance à votre situation personnelle, professionnelle et patrimoniale.

Si vous êtes salarié, il sera important de consulter votre éventuel contrat afin de connaître les garanties de prévoyance souscrites par votre employeur et dont vous êtes bénéficiaire.

UN CONSEIL ?

JE VOUS SUGGÈRE D'ÉTABLIR UN BILAN DE PRÉVOYANCE AFIN DE DÉTERMINER SI VOS GARANTIES CORRESPONDENT À VOTRE SITUATION. PENSEZ À VOUS PROTÉGER ET À PROTÉGER VOTRE FAMILLE.

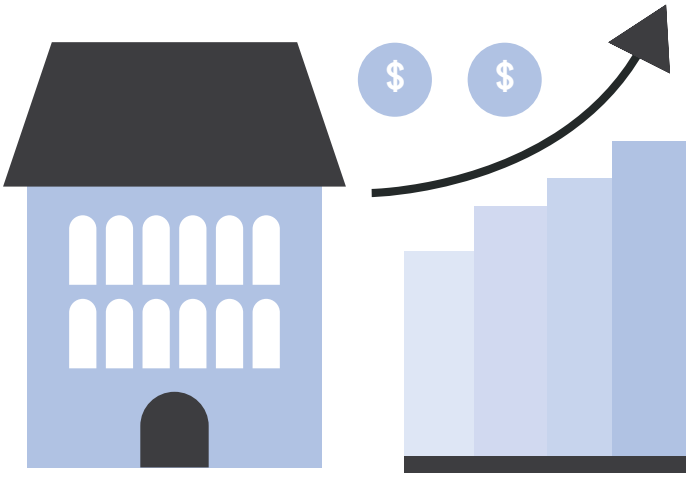
2ÈME PHASE PATRIMONIALE
L'AUGMENTAION DU PATRIMOINE

Peu à peu, vous allez vous constituer un patrimoine. Ce dernier englobe l'actif (qui augmente au fil du temps) et le passif (qui lui diminue). Il se définit aussi comme l'ensemble des dettes et des biens liés à la personne et appréciable en argent.

Plus concrètement, il peut regrouper :
- Le **mobilier**, c'est-à-dire l'ensemble des biens meubles dont vous disposez (assurances vie, portefeuille-titre, PEA, PERP,...),
- L'**immobilier**, le **foncier** (résidence principale, secondaire, appartement locatif, SCPI, terrains,...),
- Et les **liquidités** (disponibilités immédiates, livret A, LDD,...).

Il existe bon nombre de techniques pour augmenter ce patrimoine. La plus pratiquée reste l'**investissement immobilier à crédit**. En effet, de plus en plus de Français font ce choix car ce marché s'est stabilisé.

De ce fait, de nombreux dispositifs ont été mis en place comme **la loi Pinel** ou encore **la loi Malraux et la loi sur les Monuments Historiques**.
La loi Pinel permet de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu lors de l'achat d'un bien immobilier neuf.
Les particuliers s'engagent donc



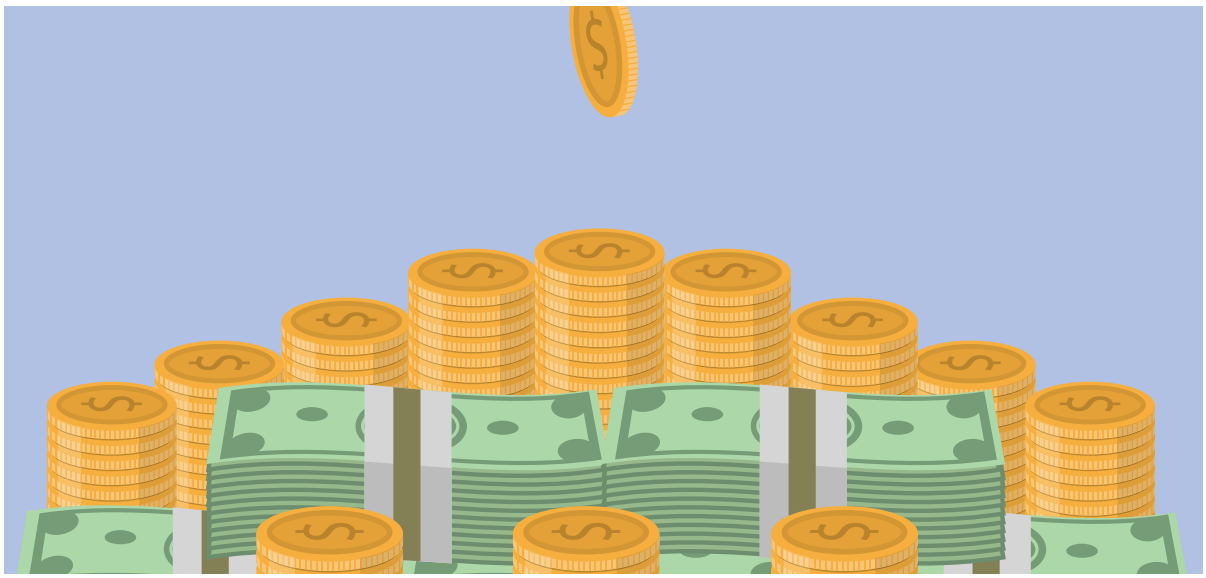
à louer ce bien pendant 6 ans, au minimum. Plus leur engagement locatif s'étend au fil des années, plus leur réduction d'impôt sera importante.
Par exemple, si les investisseurs louent un appartement pendant 12 ans, la réduction d'impôt sera de 21% contre 12% pour 6 années.

La loi Malraux et la loi Monuments Historiques (MH), quant à elles, concernent l'immobilier ancien classé. Elles sont assorties d'un régime fiscal de faveur. Pour le MH, le propriétaire bénéficiera d'une déduction sur le revenu global. La Loi Malraux permettra de bénéficier d'une réduction d'impôt.

UN CONSEIL ?

PLUS VOUS EMPRUNTEREZ, PLUS VOUS AUGMENTEREZ VOTRE PATRIMOINE !

3ÈME PHASE PATRIMONIALE
REVENUS RETRAITE



Vos revenus dépendront de ce que vous aurez entrepris pendant 30 à 40 ans.

Tout d'abord, l'**investissement immobilier** peut là aussi vous être utile.
Mais ce n'est pas la seule solution possible ! Il existe aussi le PERP (Plan d'Epargne Retraite Populaire) et la loi Madelin.

Lancé en 2003 puis modifié en 2010, **le PERP** est un produit qui permet, à long terme, de se constituer un revenu supplémentaire lors de sa retraite.
Les personnes imposées ont intérêt à souscrire à ce dispositif. Plus la TMI (Tranche Marginale d'Imposition) est élevée, plus le PERP est intéressant fiscalement. Vous pouvez retirer 20% en capital, à la retraite, le reste étant versé sous forme de rente viagère.

Pour les TNS (Travailleurs Non Salariés), le **contrat de retraite Madelin** a été créé. Ils peuvent en bénéficier seulement s'ils sont soumis à l'impôt dans la catégorie BIC (Bénéfice Industriel et Commercial) ou BNC (Bénéfice Non Commercial). Cela comprend donc les artisans, commerçants, entrepreneurs, professions libérales, gérants majoritaires, conjoints collaborateurs,...
Ce contrat a lui aussi pour but de se constituer une retraite complémentaire. Les cotisations sont déductibles des revenus imposables.

Sachez que **le PEA** (Plan d'Epargne en Actions) peut également compléter votre retraite car le capital pourra être transformé en rentes défiscalisées. Très peu d'épargnants ont bénéficié de cette information.

UN CONSEIL ?

A L'APPROCHE DE LA TROISIÈME PHASE PATRIMONIALE, ÉTABLISSEZ UN BUDGET GLOBAL AFIN DE DÉTERMINER LE MONTANT DES REVENUS NÉCESSAIRES POUR COUVRIR LES DÉPENSES.

4ÈME PHASE PATRIMONIALE
TRANSMISSION

Voici maintenant la dernière étape : la transmission de votre patrimoine ! Et il existe d'autres moyens que le testament pour effectuer cette action.

Ceci peut se faire **en changeant de régime matrimonial**. Vous pouvez alors choisir de favoriser votre conjoint ou vos enfants si vous en avez. Cela dépend du régime sous lequel vous vous êtes mariés (séparation de biens, communauté légale, communauté universelle,…).
Si vous avez une assurance vie, pensez à bien définir vos bénéficiaires dans la **clause bénéficiaire**. Il n'est pas exclu de mettre une autre personne que votre entourage dans cette clause (par exemple un ami, voisin,…).
Il est également possible de **faire une donation-partage**. Cette dernière se fait chez un notaire. La somme que vous donnez à vos enfants doit être équitable. Il existe aussi le don manuel : il ne se fait pas chez le notaire et vous êtes libre de donner le montant que vous désirez (attention à la réserve héréditaire et la quotité disponible cependant).

Il est important de savoir que les enfants seront toujours privilégiés, puis le/la conjoint/e, les parents et enfin les frères et sœurs. De plus, il est impossible de déshériter vos enfants ou votre descendance : **la réserve héréditaire** leur est destinée. Elle varie selon le nombre d'enfants. Par exemple si vous avez un seul enfant, la réserve héréditaire est égale à la moitié de votre succession. Vous pourrez disposer à votre guise de l'autre moitié, la **quotité disponible**.

UN CONSEIL ?

NE TRANSMETTEZ PAS TROP TÔT ! ADAPTEZ LE CALENDRIER À L'IMPORTANCE DE VOTRE PATRIMOINE. ET ATTENTION, N'OUBLIEZ PAS : « DONNER, C'EST DONNER ».

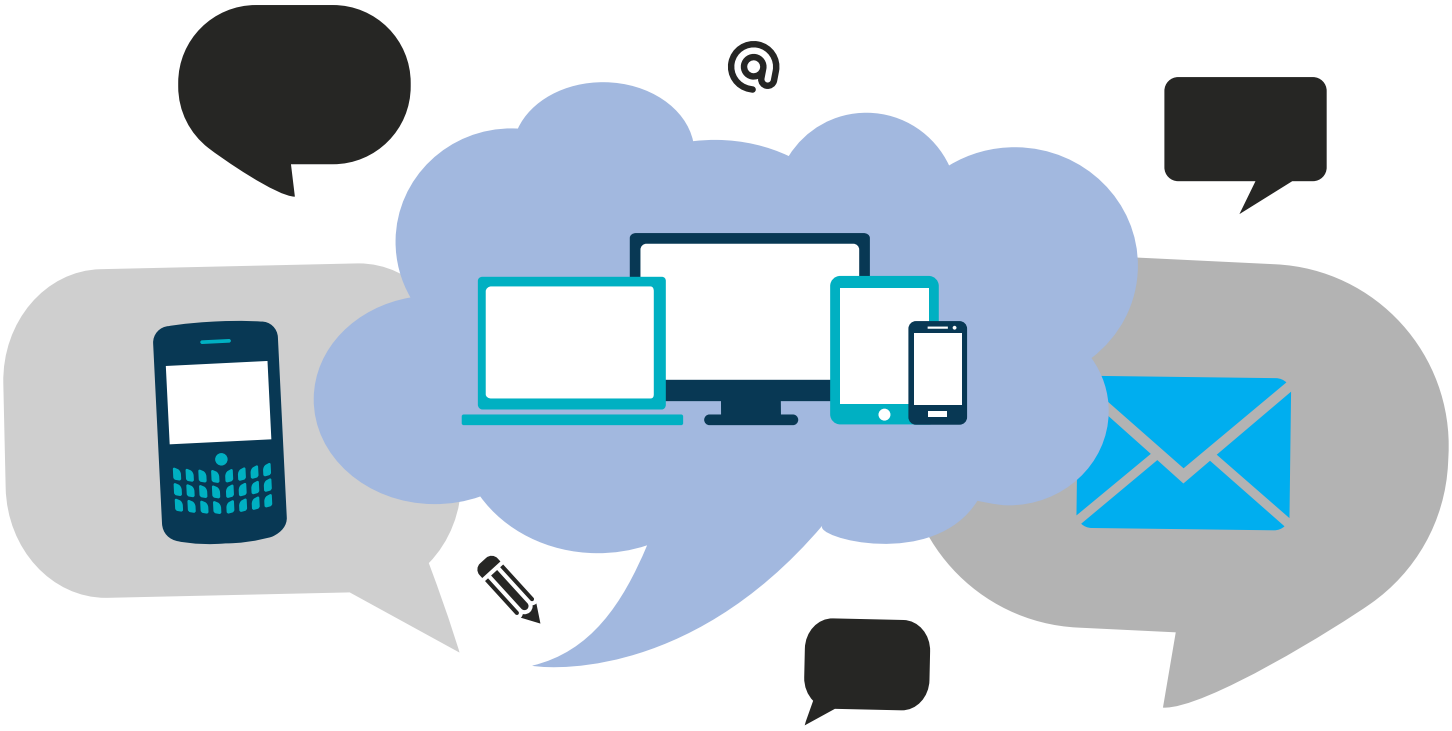
GRAND
FINAL

Nos situations personnelles, professionnelles, patrimoniales, et nos objectifs à court, moyen ou long terme sont tous différents d'où l'importance de faire appel à un professionnel indépendant.

Nous espérons que ce livre blanc vous aura apporté des informations précieuses sur la gestion de votre patrimoine !

Nous sommes à votre entière disposition pour toutes questions.

N'hésitez pas à réagir sur les réseaux sociaux ou à nous contacter.



CONTACTEZ
NOUS

19A Chemin de Boutary
Le Panoramic
69300 CALUIRE ET CUIRE

04 78 23 11 84
06 11 42 40 63

cmc@charlesmeunierconseil.com
www.charlesmeunierconseil.com

Ce document fait partie de la Propriété Intellectuelle du cabinet. Il ne pourra pas être utilisé à des fins professionnelles sans accord au préalable du Cabinet Charles Meunier Conseil.