

Générez des revenus complémentaires



Obtenez une vision
claire de
l'optimisation de
votre patrimoine,
en une heure

[Prenons
rendez-vous](#)

Générez des revenus complémentaires ou diminuez vos charges par le biais de l'immobilier, du financier ou de l'assurance en période de vie active.

Mais prenez garde à ceux qui vous promettent monts & merveilles et qui disparaissent aussitôt la transaction effectuée! Plus-Value Patrimoine vous conseille et vous accompagne sur la durée.

En transformant vos biens achetés par le biais d'une loi de défiscalisation après leur durée d'engagement, en des biens procurant des revenus nets de fiscalité en vue de la retraite, ou pour vous constituer des revenus complémentaires pendant votre vie active.

À ce titre, au-delà de ces avantages en termes de transmission, **l'assurance-vie est un superbe outil** de valorisation du capital, et un moyen de se créer un revenu complémentaire une fois le capital constitué, avec une fiscalité nulle voire réduite (puisqu'elle ne porte que sur les intérêts générés avec des abattements possibles selon votre situation) et une souplesse dans le fonctionnement.

D'autres produits tels que **les SCPI** (Société Civile de Placements Immobiliers) peuvent également vous permettre de créer des revenus complémentaires. Des montages plus ou moins sophistiqués peuvent servir à percevoir des revenus avec une fiscalité allégée.

Nous faisons en sorte que ces schémas (comme tous les schémas proposés) prennent tout leur sens en visant un but véritablement économique et patrimonial au-delà de l'avantage fiscal.

Parlons-en

Formé au sein d'une grande banque, François Trientz a créé Plus-Value Patrimoine pour répondre aux attentes des clients qui déploraient de perdre le contact et le suivi avec leur conseiller en gestion de patrimoine avec lequel ils avaient pu établir une relation de confiance sur l'ensemble de leurs problématiques patrimoniales.

Dans les institutions classiques le turnover est de mise, et les clients regrettent de devoir se confier à un nouvel interlocuteur estimant à juste titre qu'ils livrent des choses intimes et que leur conseiller avaient été présents à des étapes cruciales de la gestion de leur patrimoine et que maintenant il fallait changer sans connaître sa valeur et si le feeling allait passer. Le rôle d'un cabinet est de répondre aux attentes de ses clients.