

Construire son patrimoine pour demain : Patrifinance partage sa rémunération avec ses clients

Être bien conseillé et placer de l'argent, cela coûte souvent très cher : c'est en partant de ce constat que Frédéric Piccard a décidé de lancer [Patrifinance](#), un cabinet de conseil en patrimoine qui adopte un modèle original, basé sur une transparence totale et l'économie de partage.

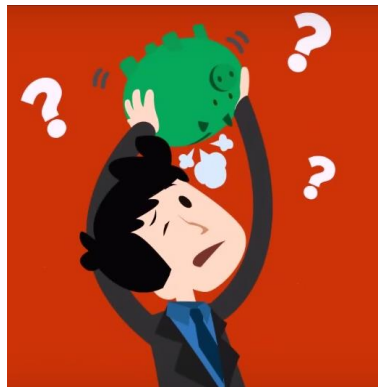


Les Français et l'épargne : une histoire d'amour teintée de frustrations...

L'épargne est aujourd'hui une préoccupation essentielle des Français : un sondage Ifop de 2015 estime en effet que 73 % d'entre eux recherchent les meilleures solutions pour protéger leur patrimoine. Selon cette étude, l'immobilier et l'assurance-vie sont ainsi leurs produits d'épargne privilégiés.

Payer le moins d'impôts possible est un des objectifs des Français, qui n'hésitent pas à diversifier leurs placements et investissements pour ne pas mettre tous leurs œufs dans le même panier. Les raisons fiscales ne sont toutefois pas les seules motivations des épargnants. Pour les Français dits de « classe moyenne », qui représenteraient environ 60 % de la population active selon Eric Maurin et Dominique Goux, auteurs de l'ouvrage *Les Nouvelles classes moyennes*, l'épargne constitue une voie vers l'ascension sociale.

Construire un patrimoine que l'on peut transmettre et faire fructifier est également une réaction au contexte économique difficile et à la menace de la paupérisation. C'est donc pour mieux répondre aux besoins des épargnants que Frédéric Piccard a fondé Patrifinance, une société de conseil en patrimoine basée dans l'Ain, qui fonctionne sur un modèle novateur.

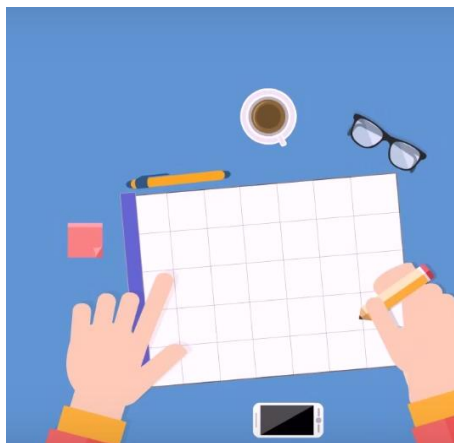


Les limites du conseil en patrimoine

La création de [Patrifinance](#) fait suite à un constat plutôt inquiétant. Selon Frédéric Piccard, les professions du conseil financier et de la défiscalisation immobilière et financière sont polluées par un incessant conflit d'intérêt lié à la rémunération des conseillers, ainsi qu'à l'absence de véritable choix laissé à l'investisseur. Il explique que :

La rémunération du conseiller peut être doublée, voire triplée en fonction du produit proposé et vendu.

Son autre regret, c'est le fait qu'aucun réseau ne permette véritablement d'accéder à tous les types de produits existant sur le marché. Les indépendants sont les seuls à pouvoir le faire. Pour les clients, tout cela a une conséquence lourde : les conseils et les produits coûtent cher, entre honoraires, commissions, frais visibles et invisibles, sans qu'il n'y ait absolument aucun lien entre cherté du produit et performance ! De plus, pour une même famille de produits, un client a rarement tous les choix possibles.



Patrifinance : construire un patrimoine autrement

Le cabinet Patrifinance adopte un modèle radicalement différent des sociétés de conseil traditionnelles. Il a pour but d'offrir à ses clients les meilleurs résultats à des tarifs les plus bas possible. Pour ce faire, il se propose de rembourser aux épargnants les frais perçus sur les produits financiers vendus, ainsi que les honoraires de transactions sur les immeubles dépassant 3% TTC. Grâce à ce partage de rémunération, tout conflit d'intérêt est, de fait, gommé.

Patrifinance offre ainsi des solutions juridiques, fiscales, assurantielles et immobilières personnalisées. L'étude de chaque situation est facturée, mais, si le conseil est suivi d'un investissement, les frais sont remboursés.

Guider et conseiller le client sans conflit d'intérêt, telle est l'ambition de Patrifinance.

Les avantages de Patrifinance

Grâce au modèle novateur de [Patrifinance](#), les épargnants profitent de nombreux avantages :

- **Un conseil délivré par écrit**, qui couvre toutes les solutions juridiques, fiscales, assurantielles ou immobilières répondant à un besoin donné,
- **Un coût transparent et fixe**,
- **Une absence totale de conflit d'intérêt**, grâce au reversement au client de tous les frais financiers perçus sur la vente de produits financiers et par le plafonnement des honoraires de transactions perçues sur la vente d'immeubles,
- **Un gain de commissions** (frais financiers sur placements et honoraires supérieures à 3% payées par les promoteurs immobiliers),
- **Un très large choix d'investissements.**

Focus sur le remboursement des frais de souscription et de distribution

Le remboursement des frais de souscription et de distribution sur les produits financiers est clairement l'aspect le plus original et le plus intéressant de Patrifinance. Les honoraires de conseil sont aussi plafonnés, pour limiter le risque de conflit d'intérêt. Les honoraires de transaction sur les ventes d'immeubles sont par exemple aussi plafonnés à 3%. « *Chez Patrifinance, explique Frédéric Piccard, les frais perçus par le conseiller sur la vente de produits financiers sont intégralement reversés au client investisseur.* » Patrifinance adopte donc une démarche éthique et transparente, qui est tout au bénéfice de ses clients.

Patrifinance est le seul conseiller financier et immobilier de France qui partage sa rémunération avec ses clients.

Frédéric Piccard : de l'assurance à la finance

Frédéric Piccard, l'homme derrière Patrifinance, a commencé sa carrière en 1988 dans une société spécialisée dans la vente de produits d'assurance. Après avoir acquis une solide expertise en assurance-vie, incendie, accidents et risques divers, il forme des collaborateurs au sein de cette même entreprise.

En 1997, attiré par le monde de la finance, il s'oriente vers une clientèle lyonnaise haut de gamme, à qui il propose différents types de produits financiers, de l'assurance-vie aux comptes-titres en passant par les PEA, les SICAV et les FCP. C'est l'occasion pour lui d'approfondir ses connaissances de la finance, et de bénéficier d'une formation juridique et fiscale pointue. En 2001, changement de décor : il s'installe dans la



région grenobloise, où il crée un cabinet de conseil en gestion de patrimoine en collaboration avec un agent général d'assurance. Il s'y occupe du conseil, mais également de la prévoyance, de l'immobilier de défiscalisation et du financier. C'est donc tout naturellement qu'il décroche, en 2006, un DESS de Gestion de Patrimoine à l'Université de Lyon 3.

De retour à Lyon, Frédéric Piccard intègre un Prestataire de Services d'Investissement, et obtient un Master II Droit, Economie, Gestion, Mention Finance et Contrôle de l'Université Lyon 3. Avec ce bagage en poche, il décide de créer, en 2015, la société Patrifinance. Il a pour ambition de devenir un des leaders du conseil patrimonial œuvrant sous cette forme en France, et de créer des emplois. Un premier salarié devrait être embauché dans les 18 mois.

Contact presse

Frédéric Piccard

Email : contact@patrifinance.fr

Téléphone : 06 83 87 14 41

Site internet : <http://www.patrifinance.com>