

La finance et l'assurance pour optimiser votre fiscalité



Placez de l'argent et réduisez votre imposition tout en vous constituant une épargne.

[Prenons rendez-vous](#)

Si vous avez eu la chance de voir vos revenus croître avec l'évolution de votre vie professionnelle, par contre coup, vos impôts ont aussi augmenté dans les mêmes proportions. Comment mettre ce levier fiscal (couramment perçu comme un poids mort) au service du développement de votre patrimoine ?

1. Avec le **Plan d'Épargne Retraite Individuel (PERIN)**, vous placez de l'argent et réduisez votre imposition du montant de votre tranche d'imposition, tout en vous constituant une épargne pour la retraite.

Exemple 1

Si vous investissez 10 000€ alors que vous êtes imposé à 30%, vous réduisez votre imposition de 3 000€

Dans le cas où vous êtes imposé à la tranche marginale d'imposition à 30 % et que vous versez 5 000 euros sur un PER :

- Votre baisse d'impôt atteint 1 500 euros (30 % de 5 000 euros) ;
- À la tranche à 41 %, elle se chiffre à 2 050 euros (41 % de 5 000 euros).

Ce produit est idéal pour les impositions supérieures à 30%.

Exemple 2

Une personne âgée de 30 ans, toujours dans la tranche marginale d'imposition à 30%, et versant 300€ par mois, elle sortira avec un capital d'environ 200 000€ voire plus, selon le niveau de risque pris tout en ayant défiscalisé 32 400€ sur la durée de l'investissement.

- II. Avec le **Girardin industriel** vous acheter un produit de rentabilité pour prévoir votre retraite, et vous profitez d'une réduction sur vos impôts que vous pouvez investir dans votre patrimoine ou pour vous procurer des revenus complémentaires.

Exemple 3

Investissez 8 130€, le Trésor Public vous rend 10 000€. Vous économisez 1 870€ sur vos impôts que vous pouvez réinvestir.

Ces chiffres sont à affiner selon votre fiscalité et votre configuration personnelle. D'autres avantages sont possibles, pour en bénéficier au plus vite, contactez-moi.

[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.