

La philosophie du risque de Plus-Value Patrimoine



Mon travail consiste à déterminer avec vous quels types de risques vous pouvez et voulez prendre

[Prenons
rendez-vous](#)

Le risque en matière financière et patrimoniale est toujours mesurable. Un CGP vous propose des parades pour éliminer certains risques et en réduire d'autres. Un *bon* CGP choisit les meilleurs outils en fonction du risque que vous pouvez assumer : objectivement (c'est fonction du temps) et subjectivement (votre caractère).

En matière de placement, le risque fait partie de toute action d'investissement, mais ce n'est pas dangereux : sur la durée, il est prouvé qu'en prenant un niveau de risque mesuré, on développe plus son patrimoine. Notre rôle principal consiste à apprécier votre capacité et votre degré d'acceptation du risque.

Il n'y a pas de rendement sans risque mais notre action d'accompagnement, au travers de nos échanges et réflexions communes, vise à déterminer la meilleure équation entre le rendement que vous souhaitez et le risque que vous pouvez supporter, sans aller au-delà et sans que ça génère chez vous plus de stress.

Pour ce faire, nous nous attachons aussi à trouver différentes parades au risque :

- En diversifiant vos investissements, en accord avec vos valeurs et le niveau de risque fixé ;
- En agissant autant que possible avec prudence et de façon progressive dans la mise en œuvre de votre stratégie d'investissement ;
- En exerçant une surveillance vigilante sur vos placements pour pallier les soubresauts éventuels des marchés ;
- En choisissant des localisations attractives et en accord avec les fondamentaux de l'immobilier, à l'occasion d'un achat immobilier.

Parlons-en

Formé au sein d'une grande banque, François Trientz a créé Plus-Value Patrimoine pour répondre aux attentes des clients qui déplorait 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.