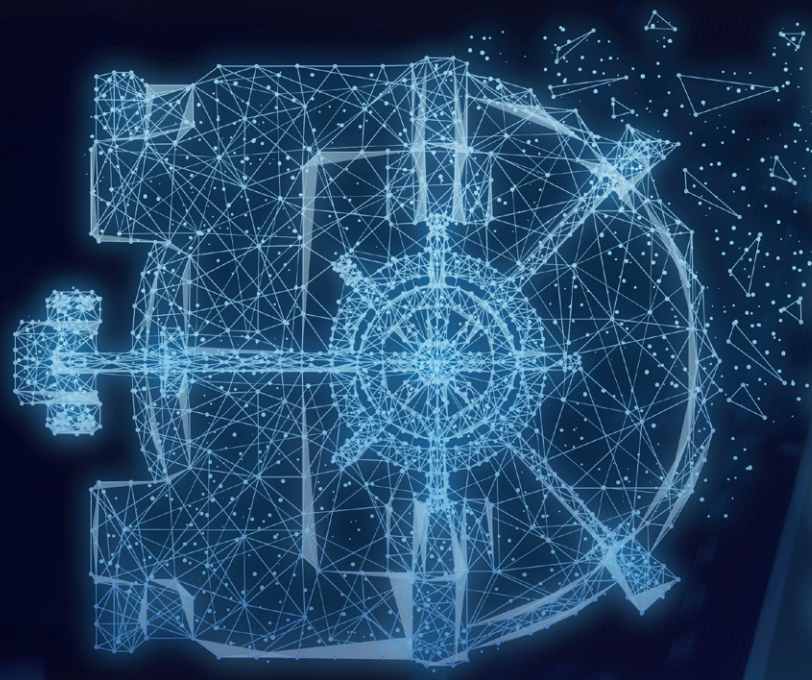
EUCLIDE

L'ARCHITECTE DU FINANCEMENT



Renforcez votre offre commerciale en intégrant la gestion de la dette

PROPOSEZ UN BOOSTER DE COLLECTE **GRACE A UNE GESTION OPTIMISEE DE LA DETTE**

Dans le processus de vente, le crédit est très souvent positionné en dernier pour répondre à un besoin de collecte. Que vous diffusiez des programmes immobiliers, des contrats d'assurance vie, des produits patrimoniaux non finançables, le vecteur majeur d'enrichissement des clients c'est leur capacité d'emprunt.

L'optimisation de cette capacité, réalisée le plus en amont possible de l'étude patrimoniale, permet aux Professionnels du Patrimoine :

- d'augmenter sensiblement la surface d'investissement de leurs clients,
- de pouvoir placer les liquidités de leurs clients plus facilement,
- de conserver la liquidité pour effectuer des opérations d'investissement non finançables.

Promouvoir Euclide auprès de vos partenaires vous permet de leur donner les moyens de mettre en place des solutions patrimoniales sur mesure et plus importantes en volume.

En effet, contrairement aux idées reçues, la mise en place d'un financement ne se limite pas à la recherche d'un taux, d'un montant et d'une durée.

L'approche d'Euclide Financement est de gérer l'endettement du client dans le temps et non plus de manière ponctuelle. En conséquence notre méthodologie nous permet de proposer une véritable stratégie d'allocation du Passif au service de la création de richesse.

Dans cette démarche vous êtes au cœur du système puisque nous donnons plus de moyens aux Professionnels du Patrimoine pour distribuer plus de vos solutions et produits.

L'ASSURANCE D'UNE **CROISSANCE PÉRENNE**

▪ Fidélisez votre réseau
En proposant une démarche conjointe par des actions de sensibilisation et de formation de vos partenaires vous leur transmettez un atout essentiel : identifier le véritable pouvoir d'achat de leurs clients sur la durée, afin de proposer une solution plus stable et structurée.

▪ Augmentez vos ventes
Un financement mal géré ou mal anticipé génère des rachats intempestifs subis par tous les acteurs de la gestion patrimoniale. L'achat prioritaire d'une résidence principale ou secondaire mal financée peut différer ou annuler des projets de construction patrimoniale. La prise en compte en amont des potentiels de financement, pour un bien qui ne sera que très rarement conservé jusqu'à la fin du prêt, offre de nouvelles opportunités d'investissement.

▪ Augmentez vos taux de transformation
Intégrer un Expert Euclide dans la démarche commerciale du Professionnel du Patrimoine, c'est l'assurance d'avoir un dimensionnement optimal de la solution proposée.

LA QUALITÉ AU SERVICE **DE VOTRE ACCOMPAGNEMENT**

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

▪ Un accompagnement unique sur le marché
Euclide est le seul acteur du monde de la Gestion de Patrimoine, à systématiquement accompagner les Professionnels du Patrimoine en rendez-vous client, pour dénouer les mécanismes psychologiques liés à la crainte de l'endettement et instaurer une véritable confiance dans un endettement raisonné et structuré permettant de se projeter dans l'avenir.

▪ Une déontologie adaptée à la profession
Notre parfaite connaissance de la gestion de patrimoine nous permet de dessiner des solutions de financement sur mesure, tenant compte de l'ensemble des contraintes règlementaires, patrimoniales et financières imposées par les autorités de tutelle.

▪ Une démarche ISO 9001 version 2015
Parce que nous sommes exigeants sur la qualité de notre service, toute notre entreprise répond aux critères stricts de l'amélioration permanente de la qualité que requiert la norme ISO 9001. Notre certification, obtenue dès sa création, a été validée par le bureau Véritas.

LA MISE EN OEUVRE
DE NOTRE COLLABORATION

UNE ÉQUIPE DÉDIÉE À LA GESTION DES DOSSIERS DE FINANCEMENT

Par des formations adaptées et validables dans le cadre des obligations règlementaires, nous permettons à vos partenaires de comprendre concrètement comment intégrer la Gestion de la Dette dans leurs démarches de conseils patrimoniaux.

Ensemble, proposons-leur un positionnement différenciant sur le marché pour leur permettre de proposer vos solutions et produits de manière optimale.

1 Présentation du cadre général des possibilités d'interventions

2 Mise en place d'un plan de formation et de sensibilisation

3 Intervention et propositions de l'expert Euclide

4 Mandat de recherche, montage du dossier de prêt, appel d'offres

5 Accompagnement dans l'identification et le choix de solutions de financement optimales

6 Choix conjoint de l'offre la mieux adaptée

7 Suivi jusqu'au déblocage total des fonds

NOTRE CHARTE
DE DÉONTOLOGIE

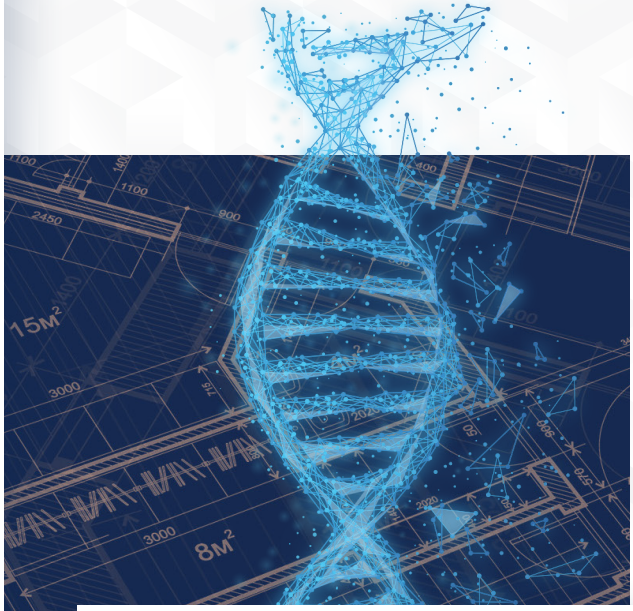
L'OBJECTIF ESSENTIEL DE LA CHARTE DE DEONTOLOGIE est d'affirmer l'esprit dans lequel chaque Conseiller Euclide exerce sa profession d'Architecte du Financement. Elle exprime une démarche individuelle de qualité, d'excellence et de loyauté dans les relations avec nos partenaires et leurs clients.

▪ Meilleur Conseil

Sa compétence professionnelle conjuguée à une connaissance appropriée de la situation patrimoniale du client permet au Conseiller Euclide de déterminer en collaboration avec le partenaire, les meilleurs choix d'architecture financière et patrimoniale répondant aux seuls intérêts et objectifs du client dans le cadre de la démarche de conseil patrimonial du partenaire.

▪ Transparence

Le Conseiller Euclide précise, dès la première rencontre avec le client, la nature de sa prestation ainsi que les modalités de sa rémunération. Il s'engage à respecter son devoir d'information, voire de pédagogie, sur les avantages et contraintes attachés à chaque solution proposée, le niveau de risque accepté par le client et la durée envisagée des différentes opérations du client du partenaire. Il indique en toute transparence de quelles réglementations relève son activité. Il indique les statuts réglementaires auxquels il est soumis, selon la nature de son activité.



▪ Confidentialité

La nature des informations communiquées et le niveau de confiance nécessaire de la part du partenaire et de son client nécessitent un respect absolu du secret professionnel au-delà des conditions prévues par la loi. Le client est garanti de la protection de toute information et de tout document le concernant confié à Euclide.

▪ Intégrité Absolue

En aucun cas, la nature des conseils donnés au client ne devra être guidée par un intérêt commercial immédiat du Conseiller Euclide. Le Conseiller Euclide opèrera un jugement vigilant et pertinent sur les prestations proposées par les organismes de financement. Il sera soucieux de préserver l'intégrité et l'image non seulement de sa profession mais aussi celle de son partenaire.

▪ Egalité de Traitement

La qualité du service et des informations fournies est identique pour tous les clients du partenaire, quelle que soit l'importance de leurs projets de financement ou des flux d'affaires générés.

▪ Suivi

Le Conseiller Euclide s'engage à un suivi rigoureux des clients du partenaire jusqu'à la parfaite exécution de sa mission définie dans le mandat de financement.

33, avenue de l'Opéra - 75002 Paris

T : +33 1 40 20 13 20

F : +33 1 55 35 55 30

www.euclide-financement.fr

APE 7022Z - COBSP Membre de l'ANACOFI - IOBSP & COA immatriculation à l'ORIAS : 12 065 278

sur www.orias.fr CNA Insurance Company Limited : FN5377 / 37A00

Création, Agence Dites-le, Direction Artistique Julien Gabison - Septembre 2018