

CONSEIL PRIVÉ

« Pour ce qui est de l'avenir, il ne s'agit pas de le prévoir mais de le rendre possible. »

Antoine de SAINT-EXUPÉRY

www.conseil-privé.fr

NOS PARTENAIRES

Découvrez tous nos adhérents Conseil Privé en région sur notre site internet : www.conseil-prive.fr

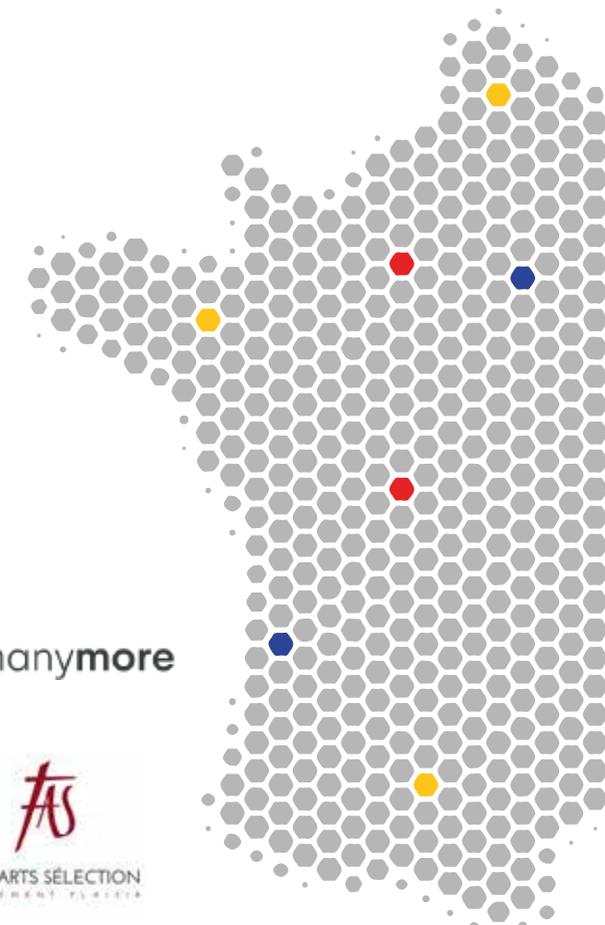
12
CONSEILLERS

+ DE
150 M€
D'ACTIFS
FINANCIERS
GÉRÉS

+ DE
1300
CLIENTS

380 M€
DE BIENS
IMMOBILIERS
SUIVIS

Le réseau
conseil privé
couvre toute
la France



eres.

CERENICIMO

manymore

VIE PLUS 
Partenaire et tellement plus

PRIMONIAL
PARTENAIRES

AS
FINE ARTS SÉLECTION
PLACEMENT PLACER

IRBIS
FINANCE

SwissLife

harvest

GRUPE CIR

epsens

Quantalys

LE LABEL CONSEIL PRIVÉ

Conseil Privé est un label, pour les conseillers qui ont fait le choix de l'indépendance **pour servir les intérêts de leurs clients privés et professionnels**. L'ADN de Conseil Privé s'appuie sur 3 piliers :

1 La coopération

A la manière d'une coopérative, il s'agit, pour les adhérents de Conseil Privé, de **mettre en commun leurs moyens de production**, tout en restant libres, indépendants et propriétaires de leur clientèle.

Les adhérents, au sein d'une même région, **se regroupent pour créer une relation de coopération durable** au moyen d'un pacte d'adhérents. Ces liens assurent aux clients une **continuité de service en cas d'imprévu** ou de départ à la retraite.

Le conseiller n'est plus isolé et peut **développer son activité sereinement**.

2 L'exigence

Il s'agit de respecter un accord éthique et déontologique, contrôlé par un règlement intérieur. C'est la volonté commune de **promouvoir une marque qualitative, reconnue** et la promesse faite aux clients, fournisseurs et partenaires, de **travailler avec des conseillers professionnels et consciencieux**.

3 La transmission

Grâce au processus d'apprentissage labellisé, des conseillers confirmés auront l'opportunité de **former de jeunes entrepreneurs dans le cadre d'un contrat de coopération commerciale**. Conseil Privé a l'ambition de faciliter la transmission du savoir, des méthodes de travail et des portefeuilles, à des adhérents investis et motivés.



LES ENGAGEMENTS DES ADHÉRENTS



L'accord
éthique

Il constitue le préalable indispensable d'une **image de marque qualitative et éthique**. Le professionnel qui adhère au label Conseil Privé s'**engage à fournir un service global dans l'intérêt du client**. Cet engagement est contractualisé au sein d'un accord formalisé.



Le tutorat
Conseil Privé

Un protocole labellisé et encadré permet à un conseiller expérimenté de **former**, via un accord de coopération, un **collaborateur non salarié**, sur une période déterminée. À l'issue de sa formation, le **collaborateur bénéficiera des mêmes conditions de rémunération que l'ensemble des conseillers adhérents**.



Le pacte
d'adhérent

Il permet aux CGP de bâtir des liens de **coopération durable** au sein d'une même région, afin de **partager des connaissances et de garantir aux clients un service continu** en cas d'arrêt prolongé de l'activité (invalidité), départ à la retraite ou décès.



Le règlement
intérieur

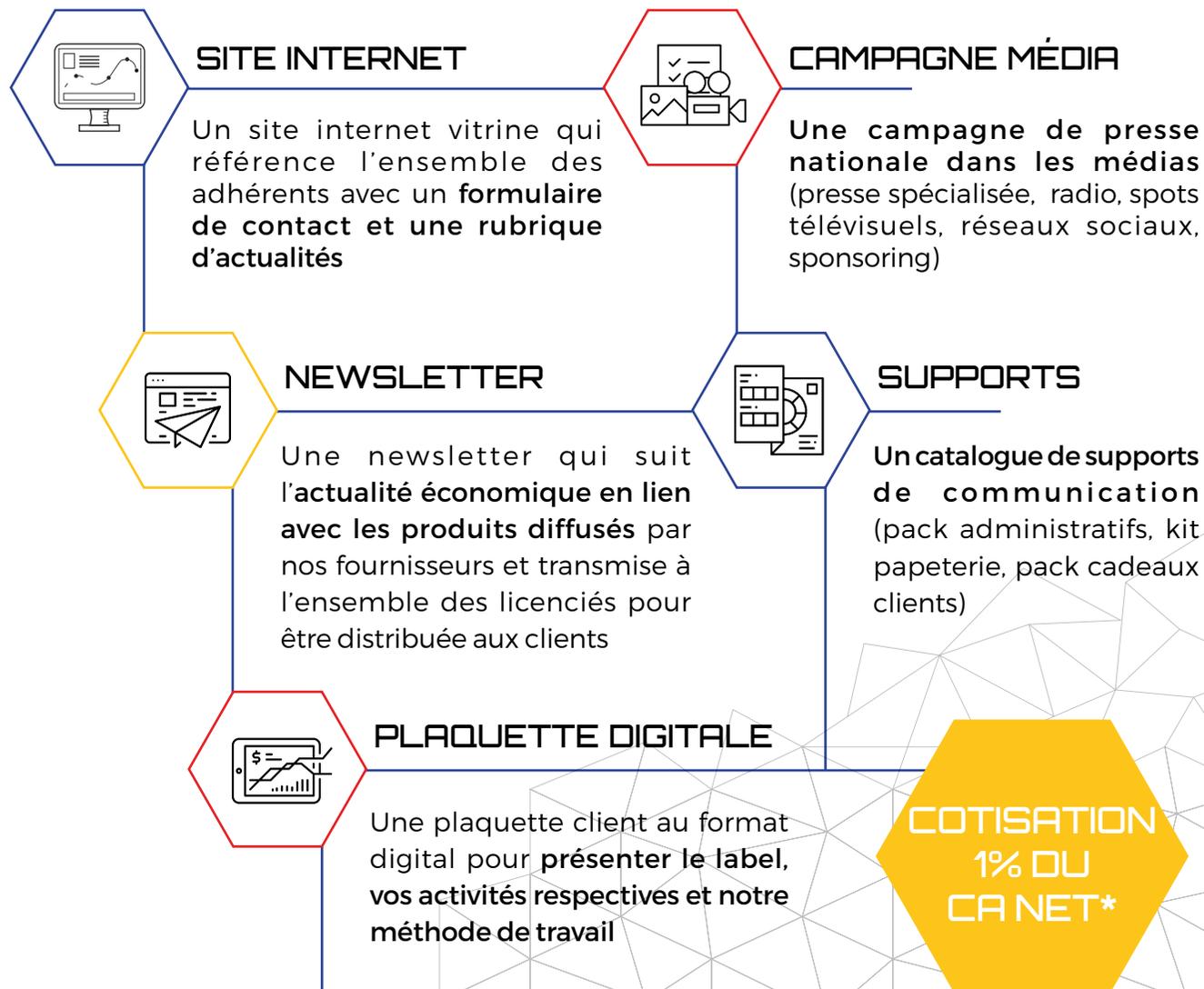
Il édicte un certain nombre de **règles de médiation et d'arbitrage afin de prévenir les conflits d'intérêt**. C'est la promesse faite aux fournisseurs et partenaires de sélectionner des **conseillers professionnels et consciencieux**.

LES ENGAGEMENTS DE CONSEIL PRIVÉ

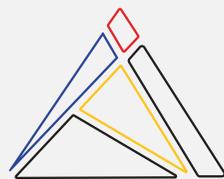
UNE VEILLE COMMERCIALE

Conseil Privé assure une **négociation périodique avec les fournisseurs** en fonction de l'évolution des besoins et des portefeuilles des adhérents. Nous recherchons des **opportunités de marchés pour développer l'activité des cabinets adhérents** et faciliter leur quotidien.

UN APPUI MARKETING POUR UNE VISIBILITÉ NATIONALE



*hors commande du catalogue



CONSEIL PRIVÉ

Rendez-vous
sur notre site
www.conseil-privé.fr