

### **Titre : Qu'est-ce qu'un « Isme » ?**

Qu'est-ce qu'un « Isme » ? Qu'est-ce qu'un « isme » ? Les « ismes », ceux que vous pensez connaître. Vos truismes, vos aphorismes, pas ceux que vous connaissez dans vos relations avec vos clients. Prenez un peu de hauteur. Selon vous, quels sont les grands préceptes que vos clients existants et potentiels doivent comprendre et respecter pour faire fructifier leur patrimoine ? Vous avez probablement des « concepts tout faits » (« ismes ») liés à l'investissement, à la planification financière ou encore à la planification successorale. Nous vous conseillons vivement de travailler sur vos « ismes ». Cela vous aidera à créer des « moments de référence », à exprimer ce qui vous rend si spécial et à découvrir votre véritable empreinte personnelle.