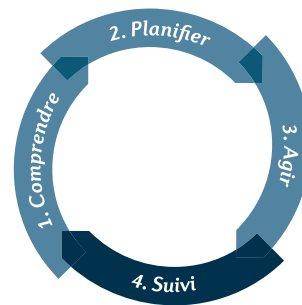


Info conseil



Le rôle des différents conseillers

... ou comment faire son choix

Finances personnelles

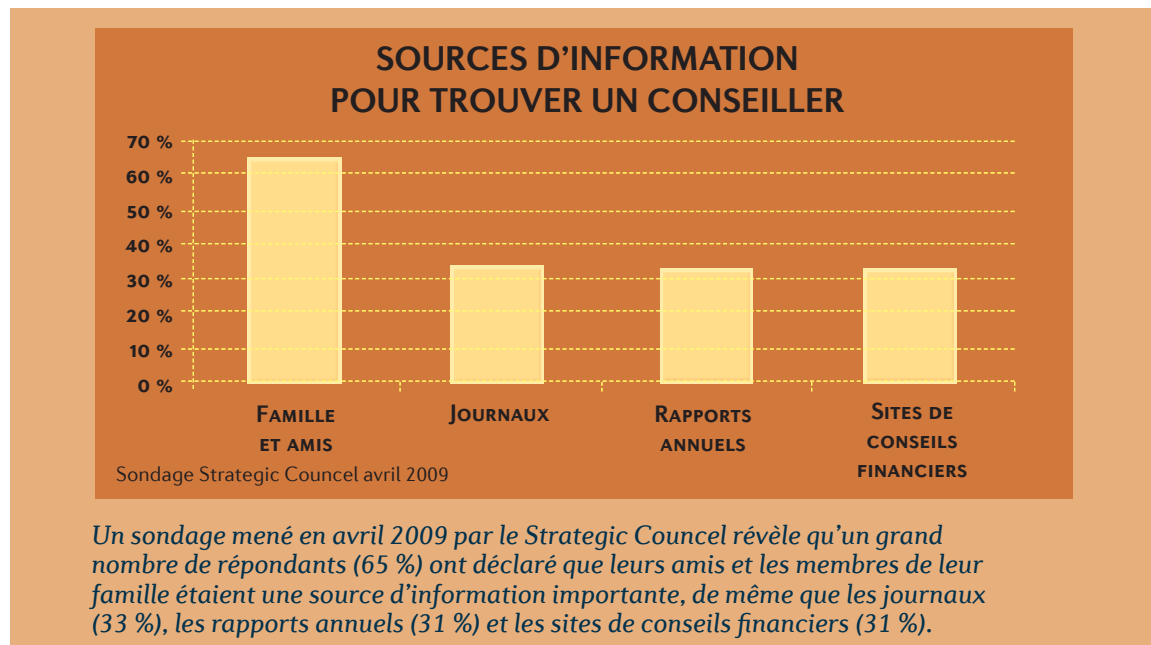
- TYPES DE CONSEILLERS
- PRODUITS PROPOSÉS
- QUESTIONNAIRE D'ENTREVUE

Dans la tourmente de la fin de 2008 et du début de 2009, et avec les scandales financiers qui ont été étalés sur la place publique, il est fort probable que certaines questions se soient enchaînées dans votre esprit par rapport au rôle des conseillers et des représentants du secteur financier, et à votre besoin réel de faire affaires avec un tel professionnel. A priori, sachez qu'il est normal que vous ayez de la difficulté à vous y retrouver, car il y a présentement dans l'industrie un débat quant à la désignation du terme « conseiller financier ». À vrai dire, cette appellation est surtout utilisée dans les médias pour définir la grande famille des professionnels qui fournissent des conseils financiers, mais au Québec, elle désigne légalement une personne qui a un titre de planificateur financier.

¹ Source : Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.

À cet effet, gardez toujours en tête que si un individu se présente en tant que « conseiller financier » vous êtes en droit de vous poser des questions sur ses compétences et surtout sur sa légitimité à vous offrir certains produits ou services financiers. C'est d'ailleurs dans l'optique de vous aider à y voir plus clair que nous vous invitons à lire les lignes qui suivent. Pour les fins de ce document nous utiliserons donc le terme de « conseiller » dans son sens générique

Quels sont mes besoins ?



Le choix d'un conseiller est très important car l'investissement d'économies de toute une vie demande beaucoup de confiance. Vous pouvez bien sûr demander des références à vos amis, à votre famille, à vos collègues ou à des professionnels de confiance, comme un avocat ou un comptable, mais n'oubliez pas que les besoins de chacun sont uniques. Ainsi, un conseiller peut très bien convenir à votre meilleur ami, par exemple, mais pas nécessairement à vous. La première étape consiste donc à définir vos besoins propres en termes de produits et de services financiers.

Voici quelques pistes de réflexion :

- Est-ce que je cherche des conseils de base en placement ou suis-je plutôt à la recherche de services dans d'autres domaines tels que la fiscalité ou la planification successorale ?
- Quelles sont mes connaissances et mon expérience en placement ?
- Est-ce que je suis à la recherche de solutions de base ou de solutions plus sophistiquées ?
- Combien d'argent est-ce que je souhaite investir ?

Quels sont les principaux conseillers du secteur financier ?

Familiarisez-vous avec l'éventail des intervenants disponibles. Sachez qu'au Canada, une personne doit, en fonction du type de produits et de services financiers offerts, être dûment inscrite auprès de l'organisme de réglementation et d'encadrement de l'industrie de la province où elle exerce ses activités. Voici un survol des principaux types de conseillers du secteur financier et des besoins qu'ils sont en mesure de satisfaire.

Le **représentant en services bancaires aux particuliers**, aussi appelé **Conseillers en finances personnelles** ou **Banquier personnel**, possède de bonnes connaissances dans les produits et services financiers de base tels que les comptes bancaires, la manipulation d'espèces et la compensation de chèques. De plus, plusieurs de ces représentants sont inscrits à titre de représentants de courtier (voir définition plus loin), ce qui leur permet d'offrir des parts de fonds communs de placement.

Principaux produits offerts

Cartes de crédit, prêts, hypothèques, assurance crédit, devises étrangères, chèques de voyage, certificat de placement garanti (CPG), obligations d'épargne, fonds communs de placement.

Le **planificateur financier** peut présenter une « planification financière » qui prend en compte l'ensemble de votre situation financière. Le planificateur financier a des connaissances concernant les finances personnelles, les placements, la retraite, la fiscalité, certains aspects légaux, l'assurance et la succession. Au Québec, le titre de planificateur financier est accordé uniquement aux individus qui satisfont aux exigences de l'Institut québécois de planification financière et qui sont titulaires d'un permis de l'Autorité des marchés financiers. Au Québec toujours, retenez que le planificateur financier est le seul à pouvoir utiliser l'appellation « conseiller financier » ou « conseiller en services financiers ». Dans les autres provinces canadiennes, les planificateurs peuvent avoir plus d'une désignation : Certified Financial Planner (CFP), Registered Financial Planner (RFP) ou Personal Financial Planner (PFP) et doivent être certifiés par l'un ou l'autre des organismes suivants : Financial Planners Standards Council (FPSC), Registered Financial Planner Institute (RFPI) ou CSI. La grande majorité des planificateurs financiers sont également inscrits à titre de représentant de courtier, ce qui leur permet de recommander au besoin l'achat de fonds communs de placement.

Produits offerts

Le planificateur financier vous aide dans l'élaboration de votre planification financière en traçant un plan d'action stratégique entièrement adapté à vos besoins et en tenant compte de vos contraintes et de vos objectifs personnels. Il vous propose ensuite des stratégies et des mesures pour atteindre vos objectifs. S'il est aussi inscrit à titre de représentant, il peut aussi vous offrir tous les produits de placement associés au type d'inscription qu'il détient.

Le **représentant-conseil**, parfois appelé **conseiller en placement ou conseiller en valeurs**, est un spécialiste des valeurs mobilières habilité à donner des conseils et à transiger pour ses clients des produits d'investissement parmi la gamme complète de produits disponibles. Il doit être dûment inscrit auprès de l'autorité en valeurs mobilières de la province où il exerce ses activités.

Produits offerts

Titres cotés en bourse, obligations gouvernementales et corporatives, fonds communs de placement, produits dérivés et autres produits financiers. Pour offrir des options, il doit cependant détenir une inscription à ce titre.

Le **conseiller en sécurité financière** est un spécialiste de l'assurance de personnes (communément appelée l'assurance-vie et invalidité). Au Québec, le conseiller en sécurité financière doit être dûment inscrit auprès de l'Autorité des marchés financiers. Dans les autres provinces canadiennes, il doit répondre aux exigences requises par les autorités compétentes. Certains conseillers en sécurité financière sont également inscrits à titre de représentants de courtier, ce qui leur permet aussi d'offrir des actions ou des parts de fonds communs de placement.

Produits offerts

Produits et services qui se rattachent à l'assurance-vie et invalidité. Les rentes viagères et les fonds distinctifs (fonds communs dont une partie est garantie) font également partie des produits qu'ils peuvent offrir.

Le représentant de courtier peut recommander l'achat de fonds communs de placement. À la différence du représentant-conseil, le représentant de courtier n'est pas autorisé à négocier des actions ou des obligations.

La majorité des intervenants du secteur financier sont inscrits à titre de représentants de courtier en plus de leur titre distinctif. Cependant, il peut arriver qu'un professionnel détienne uniquement le titre de **représentant de courtier**.

Produits offerts

Certains proposent des fonds communs de placement de plusieurs manufacturiers tandis que d'autres se limitent aux fonds communs de placement de l'entreprise qu'ils représentent.

Comment sélectionner la bonne personne?

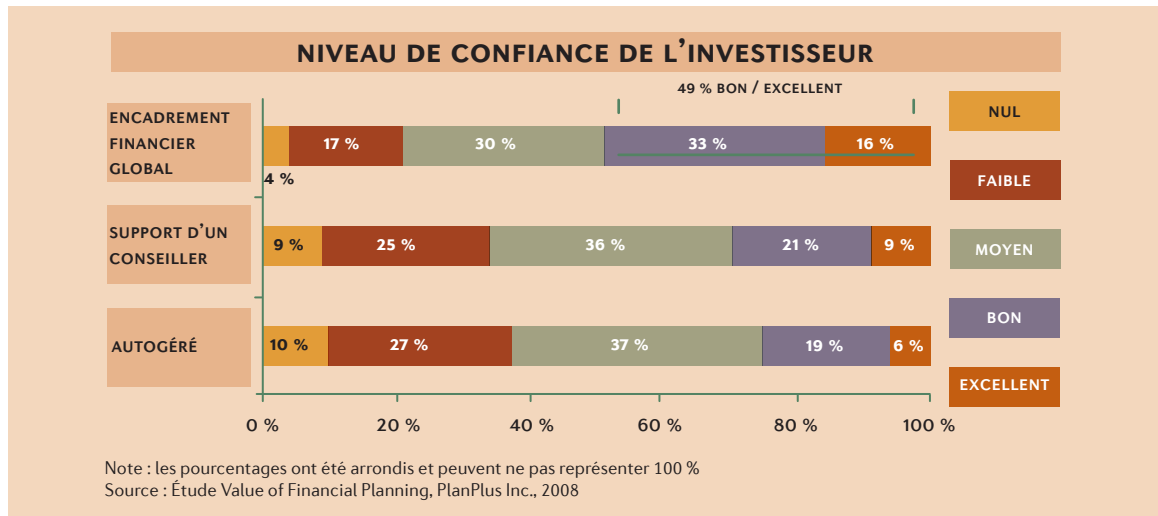
Maintenant que vous avez une bonne idée de vos besoins et du type d'intervenant avec lequel vous désirez faire affaires, la prochaine étape consiste à sélectionner la bonne personne. Évidemment, la personne que vous choisirez devra avoir les compétences, l'expérience et les autorisations nécessaires, mais avant tout, cette personne devra vous inspirer confiance. Pour vous aider, il est recommandé d'utiliser la technique de l'entrevue d'emploi. Voici le type de questions que vous pourriez poser :

- Êtes-vous inscrit auprès de l'organisme de surveillance et de réglementation de la province ?
- Quelles formations avez-vous suivies ?
- Depuis combien d'année êtes-vous avec cette firme ?
- Quels types de produits ou de services êtes-vous en mesure de m'offrir ?
- Quelles sont les informations personnelles que vous demandez à vos clients ?
- Quel type de planification feriez-vous pour une personne comme moi ?
- À quelle fréquence pensez-vous que nous devrions nous rencontrer ?
- Quel moyen utilisez-vous pour communiquer avec moi ?
- Avez-vous des exemples de documentation financière qui pourrait m'être utile ?
- Avez-vous une équipe pour vous appuyer et quelles sont ses compétences ?
- Quel est votre processus pour me proposer des véhicules de placement ?
- Combien de clients avez-vous ?
- Quel est le portefeuille moyen de vos clients ?
- Quelle est votre formule de rémunération ?

Les autorités de réglementation en valeurs mobilières surveillent les marchés financiers et les différents intervenants du secteur financier. Vous pouvez communiquer avec elles afin de vérifier si une personne ou une entreprise est dûment inscrite et savoir si elle a déjà fait l'objet de mesures disciplinaires.

À savoir avant d'aller plus loin

La moitié des personnes qui effectuent une planification financière (encadrement global par un planificateur financier) ont un niveau de confiance nettement plus élevé. Viennent ensuite les personnes qui se font aider par un conseiller en placement.



Un intervenant du secteur financier peut, selon son champ d'expertise, travailler au sein de différents types d'entreprises, du cabinet indépendant à la grande institution financière. Cependant, l'avantage indéniable de faire affaire avec une banque, une compagnie d'assurance ou une caisse populaire est que ce type d'institution met généralement à votre disposition une gamme complète de spécialistes. Ainsi, au fur et à mesure que votre situation financière évolue et qu'une expertise plus pointue est nécessaire, vous avez, sans changer d'institution, accès au spécialiste requis.

Il est important de vous informer sur l'endroit où sont conservés vos actifs. Un professionnel qui recueille les épargnes de ses clients doit confier ces sommes à un organisme autorisé à les détenir qu'on appelle le gardien de valeurs. En général, cette entreprise est une société de fiducie.

En conclusion

Votre relation avec votre représentant ou votre planificateur financier est importante et elle sera d'autant plus profitable si vous travaillez avec lui à la réalisation de vos objectifs financiers. Il est donc important de participer activement à la gestion de vos affaires. Lisez la documentation que votre représentant ou votre planificateur financier vous envoie. Réservez un dossier pour ces communications, notez les points d'intérêt et les questions. Soyez honnête avec vous-même et votre représentant ou planificateur financier. Ce dernier doit avoir des renseignements exacts pour vous recommander les placements les plus appropriés à votre situation. Insistez pour discuter au moins une fois par année avec lui. Si votre situation personnelle change ou si des informations à votre dossier doivent être modifiées, n'hésitez pas à communiquer avec votre représentant ou planificateur financier.

© 2009 Banque Nationale du Canada. Tous droits réservés. Toute reproduction totale ou partielle est strictement interdite sans l'autorisation préalable écrite de la Banque Nationale du Canada.

L'information, les renseignements et les données fournis dans le présent document, y compris ceux fournis par des tiers, sont considérés exacts au moment de leur impression et ont été obtenus de sources que nous avons jugées fiables. Nous nous réservons le droit de les modifier sans préavis. Ces informations, renseignements et données vous sont fournis à titre informatif uniquement. Aucune représentation ni garantie, explicite ou implicite, n'est faite quant à l'exactitude, la qualité et le caractère complet de cette information, de ces renseignements et de ces données.

Le présent document a pour but de fournir de l'information d'ordre général et ne doit en aucun cas être considéré comme offrant des conseils en matière de placement, des conseils financiers, fiscaux, comptables ou juridiques. Le présent document ne recommande en aucun cas l'achat ou la vente de quelque titre que ce soit et il est fortement recommandé au lecteur de consulter un intervenant du secteur financier et/ou un conseiller fiscal professionnel avant de s'engager dans toute opération d'achat ou de vente de titre.