

LA PLANIFICATION  
FINANCIÈRE  
AU CANADA :

---

DÉFINITIONS,  
NORMES ET  
COMPÉTENCES

*La planification financière au Canada:  
définitions, normes et compétences*

ISBN 978-2-922174-31-1  
(Institut québécois de planification financière)  
ISBN 978-1-926690-08-7  
(Financial Planning Standards Council)

Dépôt légal - Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2015.  
Dépôt légal - Bibliothèque et Archives Canada, 2015.

© Institut québécois de planification financière, 2015  
Copyright © 2015 Financial Planning Standards Council. All rights reserved.

LA PLANIFICATION  
FINANCIÈRE  
AU CANADA :

---

DÉFINITIONS,  
NORMES ET  
COMPÉTENCES





## Table des matières

- 6 Avant-propos
  
- 12 Définitions
  - 12 *Planification financière*
  - 12 *Planificateur financier*
  - 13 *Rapport de planification financière*
  
- 14 Code de déontologie et normes de pratique en planification financière
  
- 16 Code de déontologie
  - 16 *Introduction*
  - 17 *Application du Code*
  - 19 *Principes du Code*
  
- 21 Normes de pratique en planification financière
  - 21 *Introduction*
  - 22 *Application des Normes de pratique*
  - 23 *Normes de pratique*
  
- 26 Cadre de compétences
  - 27 *Introduction*
  - 29 *Fonctions de la planification financière*
  - 30 *Domaines d'intervention en planification financière*
  - 33 *Pratiques fondamentales de la planification financière*
  - 35 *Habilités professionnelles*
  - 38 *Connaissances techniques*
  
- 39 À propos de l'IQPF et du FPSC
  
- 40 Remerciements

# *Avant-propos*

L'Institut québécois de planification financière (IQPF) et le Financial Planning Standards Council (FPSC), les deux organismes ayant instauré les normes régissant la profession de planificateur financier au Canada, ont uni leurs efforts afin d'élaborer un ensemble commun de définitions, de normes et de compétences à l'intention des personnes qui détiennent le titre de planificateur financier (Pl. Fin.) ou de CFP professionnel. Ces titres représentent les planificateurs financiers soumis aux normes les plus strictes au Canada en matière de compétence, d'éthique et de professionnalisme.

Jusqu'ici, aucun document de référence commun n'avait été élaboré pour préciser les définitions et les normes applicables à la planification financière. Pour pallier cette situation, l'IQPF et le FPSC offrent maintenant le document de référence *La planification financière au Canada : définitions, normes et compétences*, un ouvrage établissant ce à quoi on peut s'attendre des planificateurs financiers au Canada. Grâce à une association avec le Financial Planning Standards Board, un organisme international d'établissement de normes en planification financière représentant plus de 150 000 planificateurs financiers dans le monde, les normes canadiennes régissant la planification financière se conforment aux normes professionnelles les plus rigoureuses à l'échelle internationale.



## *Définitions*

De vastes consultations ont été menées au sein de l'industrie afin d'élaborer une série de définitions communes établissant clairement ce qu'on entend par « planification financière », « planificateur financier » et « rapport de planification financière ».

La portée et la complexité de la planification financière peuvent varier selon qu'il s'agit de conseils de planification simples et d'envergure limitée, qui ne requièrent qu'un faible niveau d'intégration des divers domaines d'intervention de la planification financière, ou, à l'opposé, d'un travail complexe et approfondi nécessitant un haut niveau d'intégration de plusieurs domaines d'intervention. Quoi qu'il en soit, ce qui rend le planificateur financier indispensable, c'est sa capacité à faire un usage professionnel de ses compétences pour saisir le caractère interdépendant des objectifs, des besoins et des priorités du client.

Par définition, le planificateur financier est une personne habilitée à donner des conseils en planification financière, et ce, au niveau de complexité le plus élevé requis par la profession. À titre de professionnel, le planificateur financier se soumet à l'autorité d'un organisme de surveillance.

Un rapport de planification financière est un document écrit dans lequel on évalue la situation financière d'un individu à une date

donnée, on analyse l'information en utilisant des hypothèses financières et démographiques pertinentes et on explore différentes stratégies qui tiennent compte des besoins et des contraintes de cet individu afin d'en faire des recommandations qui l'appuieront dans la réalisation de ses objectifs. Même si la planification financière peut donner lieu à un rapport de planification financière plus ou moins exhaustif, il est clair que tous les Canadiens ont avantage à obtenir les conseils professionnels d'un planificateur financier<sup>1</sup>.

### *Normes*

En plus d'établir une série de définitions communes, l'IQPF et le FPSC ont uniformisé les normes déontologiques, de pratique et de compétence que doivent respecter les planificateurs financiers. Ces normes établissent les principes de déontologie et le processus de planification financière auxquels les planificateurs financiers doivent adhérer.

Le Cadre de compétences sert de concept directeur en ce qui a trait aux connaissances, aux compétences et aux habiletés exigées des planificateurs financiers et décrites dans le profil de compétences respectif de l'IQPF et du FPSC. Il illustre le caractère essentiel des pratiques fondamentales en planification

<sup>1</sup> Financial Planning Standards Council et Financial Planning Foundation, 2013. *The Value of Financial Planning*.  
<http://www.fpsc.ca/value-financial-planning>

financière. Les compétences s'appliquent à tous les domaines d'intervention de la planification financière et ont trait à leur intégration. Le Cadre souligne en outre l'importance du jugement professionnel, du raisonnement et des aptitudes en communication dans l'application de chacune des compétences. Ces dernières constituent les habiletés fondamentales qui caractérisent le planificateur financier.

Ce document s'adresse à plusieurs publics : les planificateurs financiers, les étudiants en planification financière, les éducateurs, les employeurs et le grand public canadien. Il présente une image claire de ce à quoi on peut s'attendre des planificateurs financiers et permet de comprendre les normes rigoureuses qu'on leur impose.

Nous souhaitons remercier chaleureusement tous les planificateurs financiers d'un océan à l'autre qui ont donné de leur temps et mis à contribution leur expertise pour finaliser ces références canadiennes en planification financière. Nous tenons également à remercier les nombreuses entreprises que nous avons consultées lors de l'élaboration des définitions, des normes et des compétences présentées dans ce document.

Pour de plus amples renseignements sur l'IQPF et le FPSC, visitez [www.iqpf.org](http://www.iqpf.org) et [www.fpsc.ca](http://www.fpsc.ca).

---

---

*L'Institut québécois de planification financière (IQPF) et le Financial Planning Standards Council (FPSC) sont les deux organismes qui ont instauré les normes régissant la profession de planificateur financier au Canada.*

---

---

## Définitions

### *Planification financière*

La planification financière est un processus comportant plusieurs étapes qui consiste à évaluer de façon rigoureuse la situation financière personnelle d'un individu, à la comparer à la situation future souhaitée, puis à élaborer des stratégies adaptées aux besoins et aux priorités de cet individu qui lui permettront d'atteindre ses objectifs en visant l'allocation optimale de ses ressources. Il faut tenir compte de l'interdépendance des différents domaines d'intervention en planification financière dans la formulation des stratégies appropriées. Les domaines d'intervention possibles sont les aspects légaux, l'assurance et la gestion des risques, les finances, la fiscalité, les placements, la retraite et la succession. La planification financière est un processus continu qui comprend un examen régulier des progrès réalisés par un individu dans l'atteinte de ses objectifs et l'évolution de ses besoins et de ses priorités, une réévaluation des stratégies financières en place et des mises à jour lorsque la situation le justifie.

### *Planificateur financier*

Un planificateur financier est une personne qui possède les connaissances, les compétences, les habiletés et le jugement professionnels nécessaires pour donner des conseils objectifs en matière de planification financière au plus haut niveau de complexité requis par la profession. Il doit appliquer des normes de pratique et respecter le code de déontologie d'un organisme de surveillance comportant le devoir de veiller à la primauté des intérêts du client sur les siens.

## *Rapport de planification financière*

Le rapport de planification financière est un rapport écrit portant sur les objectifs, les besoins et les priorités d'un individu. Il tient compte des domaines d'intervention en planification financière pertinents et des relations entre ceux-ci. Les domaines d'intervention sont les aspects légaux, l'assurance et la gestion des risques, les finances, la fiscalité, les placements, la retraite et la succession.

Les diverses sections du rapport couvrent la situation financière de l'individu à une date donnée, le processus d'analyse utilisé pour cerner les enjeux et les possibilités, l'évaluation des stratégies pertinentes et les recommandations élaborées pour atteindre les objectifs de cet individu, tenant compte de ses besoins et de ses priorités.

Un rapport de planification financière comprend les renseignements personnels du client et les hypothèses financières sur lesquelles il s'appuie, ainsi qu'un avis de non-responsabilité mentionnant que sa préparation est fondée sur l'utilisation des renseignements fournis par le client et sur les hypothèses formulées. Il comprend également une liste des étapes à suivre et précise qui doit faire quoi, et à quel moment.

*Code de  
déontologie  
et normes de  
pratique en  
planification  
financière*

L'IQPF et le FPSC se sont entendus sur des principes et des normes de pratique à appliquer par tous les planificateurs financiers (Pl. Fin. et CFP professionnels). Les deux organismes définissent ainsi les normes déontologiques et les services auxquels les clients sont en droit de s'attendre d'une relation professionnelle.

Le Code de déontologie présente les principes d'un comportement éthique formant la base de toute profession et constitue ainsi le mandat moral selon lequel on peut évaluer la conduite des professionnels.

Les Normes de pratique en planification financière établissent le processus à suivre dans le cadre de toute intervention auprès d'un client lorsque des services de planification financière sont offerts.

Tant dans le Code de déontologie que dans les Normes de pratique en planification financière, le terme « planificateur financier » signifie à la fois le planificateur financier (Pl. Fin.), le CFP professionnel et le certifiant de niveau I<sup>MD</sup> en planification financière du FPSC.



## *Code de déontologie*

*Introduction* Le Code de déontologie (le Code) est le mandat moral qui régit la conduite des planificateurs financiers. Il met de l'avant huit principes éthiques qui doivent guider leur comportement dans toutes leurs activités professionnelles et expose les normes de conduite éthique que ces professionnels doivent exiger d'eux-mêmes et de leurs confrères. Le respect de ces normes éthiques garantit la qualité des services professionnels offerts par les planificateurs financiers du Canada.

---

---

*Le Code de déontologie est le mandat moral qui régit la conduite des planificateurs financiers.*

---

---

### *Application du Code*

Chaque principe énoncé dans le Code présente les comportements attendus de tous les planificateurs financiers. Le but du Code est de guider les professionnels dans l'exercice de leurs activités et non de définir les normes de l'éthique professionnelle des planificateurs financiers aux fins de la responsabilité civile. Le Code représente l'engagement du planificateur financier envers la population, l'industrie et la profession.

#### *Pour la population en général*

Un Code rigoureux vise d'abord et avant tout à servir la population. C'est l'engagement du planificateur financier envers ses clients. Le Code indique au client ce à quoi il peut s'attendre comme comportement de la part de son planificateur financier. Ainsi, le Code lui permet de s'assurer qu'il fait affaire avec un professionnel qui s'est engagé à l'aider à réaliser ses objectifs de façon éthique, compétente et diligente.

*Pour le secteur des services financiers*

Les titres de Pl. Fin. et de CFP professionnel permettent d'identifier un professionnel compétent qui possède une expérience pratique et qui s'engage à exercer sa profession de façon éthique.

*Pour les planificateurs financiers*

Pour les planificateurs financiers, le Code est la pierre angulaire de l'exercice de leur profession. En tant que professionnel, vous devriez exiger le respect du Code tant de vous-même que de vos confrères. L'intégrité et l'avenir de la profession reposent sur le respect général des principes du Code.

---

---

*Pour les planificateurs financiers,  
le Code est la pierre angulaire de  
l'exercice de leur profession.*

---

---

*Principes  
du Code*

**PRINCIPE N° 1 : L'INTÉRÊT DU CLIENT**

Un planificateur financier doit toujours placer les intérêts du client au premier plan.

**PRINCIPE N° 2 : L'INTÉGRITÉ**

Un planificateur financier doit toujours agir avec intégrité.

**PRINCIPE N° 3 : L'OBJECTIVITÉ**

Un planificateur financier doit faire preuve d'objectivité au moment de fournir des conseils ou des services à ses clients.

**PRINCIPE N° 4 : LA COMPÉTENCE**

Un planificateur financier doit perfectionner et maintenir les habiletés, les compétences et les connaissances nécessaires à la prestation compétente de conseils et de services à ses clients.

**PRINCIPE N° 5 : L'HONNÊTETÉ**

Un planificateur financier doit être juste et ouvert dans toutes ses relations professionnelles.

**PRINCIPE N° 6 : LA CONFIDENTIALITÉ**

Un planificateur financier doit garantir la confidentialité de tous les renseignements personnels de ses clients.

**PRINCIPE N° 7 : LA DILIGENCE**

Un planificateur financier doit agir avec diligence au moment de fournir des conseils ou des services à ses clients.

**PRINCIPE N° 8 : LE PROFESSIONNALISME**

Un planificateur financier doit agir d'une manière qui reflète une image positive de la profession.



# *Normes de pratique en planification financière*

## *Introduction*

Les Normes de pratique en planification financière (les Normes de pratique) servent de lignes directrices aux planificateurs financiers lorsqu'ils exercent des activités de planification financière pour leurs clients.

En résumé, les Normes de pratique :

- ~ établissent la qualité de travail attendue des planificateurs financiers qui offrent des services de planification financière;
- ~ définissent des normes de pratique professionnelle afin d'uniformiser les services de planification financière offerts par les planificateurs financiers;
- ~ précisent les rôles et responsabilités respectifs des planificateurs financiers et de leurs clients dans le cadre d'une planification financière, protégeant de ce fait les deux parties contre de possibles malentendus;
- ~ servent l'intérêt public national en définissant une qualité de service qui protège les intérêts des clients.

*Application  
des Normes  
de pratique*

Les Normes de pratique décrivent le processus à suivre chaque fois que des services de planification financière sont offerts et non seulement au moment de présenter un rapport de planification financière. Toutefois, en fonction de la nature du mandat, il peut arriver qu'il ne soit pas nécessaire de suivre toutes les étapes du processus.

Dans le cas peu probable où une norme de pratique entrerait en conflit avec une obligation légale, il est attendu du planificateur financier qu'il respecte l'obligation légale. Lorsqu'une norme de pratique entre en conflit avec les attentes d'un employeur, le professionnel demeure lié par les Normes de pratique et peut choisir de demander conseil auprès de son employeur au sujet de ce conflit d'intérêts irréconciliables.

---

---

*Les Normes de pratique décrivent  
le processus à suivre chaque fois  
que des services de planification  
financière sont offerts.*

---

---

*Normes de  
pratique*

**EXPLIQUER LE RÔLE DU PLANIFICATEUR  
FINANCIER ET LA VALEUR DU PROCESSUS  
DE PLANIFICATION FINANCIÈRE**

S'assurer que le client comprend le rôle du planificateur financier et la valeur du processus de planification financière dans la détermination de ses besoins et de ses priorités, ainsi que dans la réalisation de ses objectifs.

**DÉFINIR LES CONDITIONS DU MANDAT**

Échanger avec le client afin de définir la portée de l'engagement en planification financière, qu'il s'agisse de l'engagement initial ou d'une mise à jour.

**DÉTERMINER LES OBJECTIFS, LES BESOINS  
ET LES PRIORITÉS DU CLIENT**

Discuter avec le client de ses objectifs, de ses besoins et de ses priorités avant d'établir les stratégies possibles ou de faire des recommandations.

**RASSEMBLER LES RENSEIGNEMENTS  
PERSONNELS DU CLIENT**

Rassembler suffisamment de renseignements quantitatifs et qualitatifs pertinents pour le mandat avant d'établir les stratégies possibles ou de faire des recommandations.



*Normes de  
pratique*

**ÉVALUER LA SITUATION DU CLIENT À UNE  
DATE DONNÉE**

Évaluer la situation financière du client et en dégager les points forts et les points faibles, effectuer les calculs requis, élaborer les projections nécessaires, et analyser et intégrer les données obtenues qui se rapportent aux objectifs, aux besoins et aux priorités du client.

**DÉTERMINER ET ÉVALUER LES  
STRATÉGIES APPROPRIÉES**

Déterminer et évaluer les stratégies possibles en vue de réaliser les objectifs du client, tout en tenant compte de ses besoins et de ses priorités.

**ÉLABORER DES RECOMMANDATIONS EN  
PLANIFICATION FINANCIÈRE**

Élaborer des recommandations par ordre de priorité afin d'aider le client à atteindre ses objectifs, en tenant compte de ses besoins et de ses priorités et en visant l'optimisation de sa situation financière.

**COMPILER ET PRÉSENTER  
LES RECOMMANDATIONS ET  
LEURS FONDEMENTS**

Présenter les recommandations et leurs fondements de façon à ce que le client puisse prendre une décision éclairée.

*Normes de  
pratique*

**DISCUTER DU PLAN D'ACTION, DES  
RESPONSABILITÉS ET DES ÉCHÉANCES**

Obtenir l'accord du client quant au plan d'action, aux personnes responsables des différentes étapes du plan et aux échéances. Insister auprès du client sur l'importance d'une révision et d'un suivi de sa situation en regard de ses objectifs, de ses besoins et de ses priorités, et ce, sur une base périodique ou au besoin lorsqu'un changement survient dans sa situation personnelle ou son environnement.

**METTRE EN APPLICATION LES  
RECOMMANDATIONS**

Prendre les mesures nécessaires pour assurer la mise en application des recommandations que le planificateur financier s'est engagé à réaliser.

# *Cadre de compétences*

*Introduction* Le Cadre de compétences pour les planificateurs financiers (le Cadre) constitue la base du Profil de compétences respectif des planificateurs financiers du Québec et des détenteurs du titre de CFP professionnel.

Il sert de guide et fournit la structure pour les différentes compétences et habiletés attendues des planificateurs financiers. Il illustre les relations entre les pratiques fondamentales, les domaines d'intervention, les compétences professionnelles et les compétences techniques inhérents à la profession de planificateur financier.

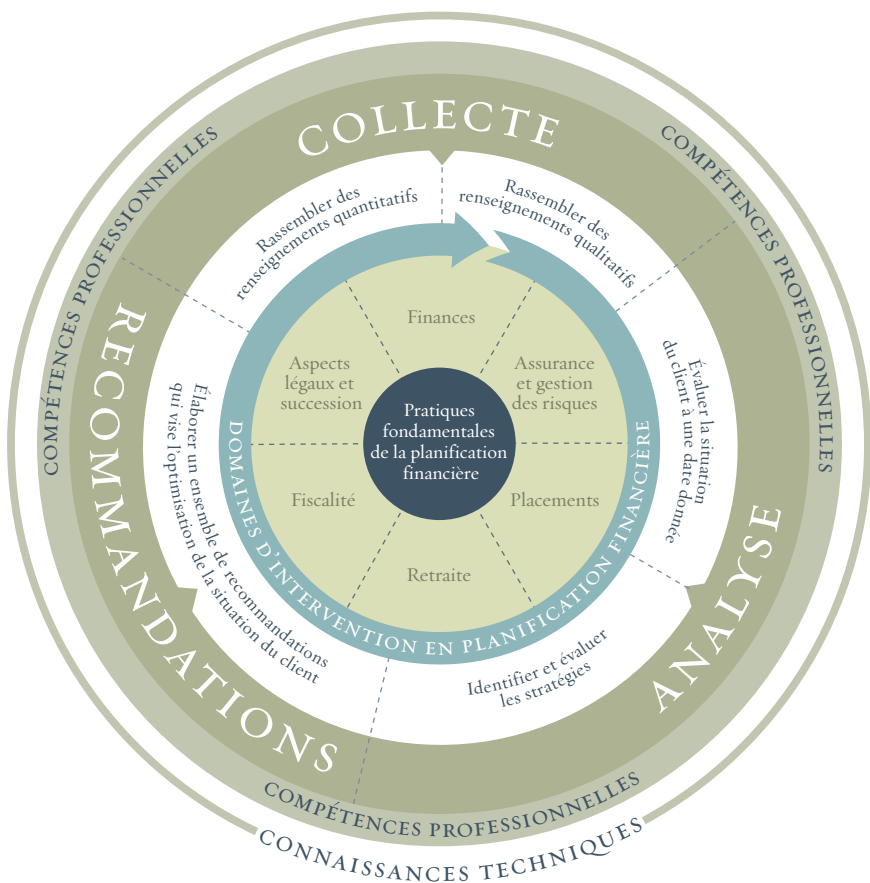
---

---

*Le Cadre de compétences sert de guide et fournit la structure pour les différentes compétences et habiletés attendues des planificateurs financiers.*

---

---



*Le Cadre de compétences illustre le caractère essentiel des pratiques fondamentales en planification financière.*

*Fonctions  
de la  
planification  
financière*

Trois fonctions fondamentales sont à la base de la pratique de la planification financière :

I

COLLECTE DE DONNÉES

*Rassembler les renseignements du client*

La collecte de données signifie l'obtention des renseignements quantitatifs et qualitatifs du client, l'identification des faits et de la documentation pertinents, ainsi que la préparation et l'organisation de l'information de façon à favoriser l'analyse.

II

ANALYSE

*Évaluer la situation financière du client à une date donnée, identifier et évaluer les stratégies appropriées*

Les compétences en matière d'analyse comprennent l'identification des enjeux et des possibilités, la capacité d'effectuer les calculs nécessaires, l'élaboration de projections et la préparation et l'évaluation des renseignements ainsi obtenus, afin de déterminer et d'évaluer les stratégies appropriées.

III

RECOMMANDATIONS

*Élaborer des recommandations qui visent l'optimisation de la situation du client*

Les compétences en matière de recommandations concernent l'élaboration de recommandations qui répondent aux objectifs du client, qui tiennent compte de ses besoins et de ses priorités et qui visent l'optimisation de sa situation.

Même si une séquence logique régit souvent ces fonctions (rassembler d'abord les données, puis les analyser et évaluer des stratégies pour en arriver à des recommandations appropriées), en pratique, le planificateur financier peut passer à une fonction puis revenir à l'autre au cours d'un mandat. Par exemple, certaines analyses pourront lui révéler la nécessité d'obtenir des renseignements supplémentaires.

*Domaines  
d'intervention  
en  
planification  
financière*

Pour chacune des fonctions – collecte de données, analyse et recommandations –, on attribue des éléments de compétence pour un ou plusieurs des domaines d'intervention suivants : aspects légaux, assurance et gestion des risques, finances, fiscalité, placements, retraite et succession.

Les différents domaines d'intervention en planification financière sont définis ci-dessous.

*Aspects légaux*

Le planificateur financier doit comprendre la situation juridique du client. Cela peut signifier ses obligations de soutien financier envers un conjoint ou des enfants ou ses droits à un tel soutien, ses obligations envers des tiers, ses obligations ou ses droits en vertu de conventions entre actionnaires, de contrats de société ou d'actes de fiducie, de procurations ou de mandats en cas d'incapacité. Il est crucial d'avoir une connaissance complète des droits et des obligations juridiques du client, car ceux-ci

peuvent avoir des répercussions sur la réalisation de ses objectifs.

#### *Assurance et gestion des risques*

La gestion des risques consiste à définir des stratégies pour gérer l'exposition du client au risque d'une perte financière inattendue résultant par exemple d'un décès, d'un problème de santé ou de dommages à la propriété. Le planificateur financier compare les risques auxquels son client est exposé avec ses actifs disponibles et la couverture d'assurance en place, afin d'évaluer les lacunes et de prioriser les besoins en matière de gestion des risques.

#### *Finances*

Dans ce domaine, on se penche sur la situation financière actuelle et future du client. Celle-ci est caractérisée par la valeur nette du client, ses flux de trésorerie et son budget. Le bilan personnel représente la valeur nette du client à un certain moment. Les renseignements sur le revenu et le coût de vie permettent au planificateur financier de prévoir la progression de la valeur nette du client en fonction de ses habitudes d'épargne, de consommation et d'emprunt.

#### *Fiscalité*

Dans ce domaine, on s'attache à faire ressortir les obligations fiscales actuelles et futures du



client et les stratégies qu'il emploie pour réduire au minimum ou reporter l'imposition de ses revenus personnels ou d'affaires. Une stratégie fiscale cherche à renforcer la situation financière du client pour les années d'imposition en cours et futures, l'aidant ainsi à mieux atteindre ses objectifs personnels. La fiscalité est un domaine d'intervention important puisque la plupart des décisions financières ont des implications fiscales.

### *Placements*

Dans ce domaine, on se concentre sur la meilleure façon de gérer les actifs producteurs de revenus du client, et ce, en fonction de son expérience, de sa personnalité, de ses objectifs, de son horizon de placement, de sa tolérance au risque et de ses besoins de revenus. La démarche comprend un examen des placements détenus par le client à une date donnée, non seulement les espèces, les obligations et les actions, mais aussi les terrains et autres actifs immobiliers.

### *Retraite*

Le domaine de la retraite concerne le bien-être financier du client après sa vie active. Cela signifie comparer le style de vie désiré à la retraite avec le capital retraite accumulé, l'épargne prévue et les sources de revenus à la retraite (notamment les prestations gouvernementales, les prestations d'un régime de retraite d'employeur, de même que le rendement anticipé des placements) et de s'assurer que les revenus de retraite seront suffisants. Un suivi régulier de l'épargne-retraite

sera requis, étant donné l'évolution constante de la situation du client.

### *Succession*

Dans ce domaine, on se concentre sur le paiement des dépenses et les obligations au décès, ainsi que sur le transfert des actifs aux héritiers en fonction de dispositions testamentaires ou de la loi. Le planificateur financier évalue les souhaits du client en matière de legs, de même que la valeur qui serait transférée aux héritiers. Il identifie toute contrainte ou occasion de favoriser la réalisation des objectifs successoraux du client et élabore des stratégies et des recommandations pour l'aider à y parvenir.

### *Pratiques fondamentales de la planification financière<sup>2</sup>*

Les planificateurs financiers doivent appliquer certaines pratiques fondamentales dans tous les domaines d'intervention de la planification financière. Ces pratiques portent sur l'intégration et l'interrelation des domaines et sont d'une importance capitale dans tout mandat de planification financière.

Pour qu'un planificateur financier puisse donner des conseils de planification valables, il doit bien comprendre les objectifs, les besoins

<sup>2</sup> L'IQPF a développé une démarche d'analyse situationnelle mettant de l'avant six situations couvrant l'environnement financier d'une personne. Cette méthode vise à assurer un cadre d'intégration uniforme des domaines d'intervention qui correspond aux différents aspects de la vie financière d'un individu.

et les priorités du client, l'interdépendance des différents domaines d'intervention, ainsi que les contraintes et les possibilités propres au client. C'est alors seulement qu'il pourra élaborer les stratégies et les recommandations appropriées.

Tout au long du processus de planification financière, il est important de penser à l'intégration des différents domaines, puisqu'une décision prise dans un domaine aura des effets sur les décisions prises dans les autres domaines et sera influencée à son tour par ces autres décisions. Par exemple, si un client désire pourvoir à l'éducation de son enfant pour les quatre prochaines années, prendre sa retraite dans dix ans et laisser un héritage, son budget devra tenir compte de ces différents objectifs.

De la même façon, les décisions en matière de placement auront une influence sur les projets d'achats importants, ainsi que sur les objectifs de retraite et de legs. Il existe également une relation importante entre les placements et la fiscalité, puisque différentes catégories d'actifs ou différents instruments de placement n'ont pas le même degré d'efficacité sur le plan fiscal.

Souvent, les clients ne sont pas conscients de la façon dont les décisions prises au cours de leur vie influenceront leur patrimoine successoral et sa distribution. Le planificateur financier peut éduquer ses clients quant à l'impact des décisions en matière de retraite ou de gestion

des risques sur l'héritage qu'ils laisseront. Il pourra ensuite leur recommander des stratégies, comme la maximisation de leurs REER, la mise en place d'un régime de retraite individuel ou la souscription d'une assurance vie supplémentaire afin d'aider à augmenter ou à maintenir la valeur de l'héritage qu'ils souhaitent laisser.

### *Habiletés professionnelles*

Le Cadre identifie également deux catégories d'habiletés professionnelles : « Communication » et « Capacités cognitives et jugement ». Les habiletés professionnelles se rapportent au professionnalisme des planificateurs financiers envers leurs clients et collègues ainsi qu'à leur responsabilité envers la profession.

---

---

*Les habiletés professionnelles  
représentent les aptitudes de base  
qui définissent un professionnel.*

---

---

Les habiletés professionnelles font partie intégrante de la réalisation de chaque fonction et de la mise en œuvre de chaque compétence en planification financière auprès de chaque client. Le planificateur financier pourra faire appel à plusieurs habiletés professionnelles au cours d'un mandat. Le Cadre décrit ces habiletés professionnelles comme « transversales » aux fonctions et aux domaines d'intervention, ainsi qu'à l'ensemble des compétences. Celles-ci représentent les aptitudes de base qui définissent un professionnel.

Les deux catégories d'habiletés professionnelles sont définies comme suit.

#### *Communication*

Au début de tout mandat, le planificateur financier doit acquérir et comprendre les renseignements quantitatifs et qualitatifs du client quant à ses objectifs, ses besoins et ses priorités, y compris ses valeurs, sa situation, sa personnalité, ses opinions et ses préjugés. La meilleure façon d'obtenir ces renseignements est de procéder à une entrevue faisant appel à diverses techniques qui encouragent la discussion, tout en démontrant de l'intérêt et de l'attention envers le client et en s'assurant qu'il est à l'aise. La responsabilité d'une bonne communication repose d'abord et avant tout sur le planificateur financier. Son écoute active permettra d'établir une relation de confiance avec le client.

Le planificateur financier doit présenter les recommandations et les stratégies de façon claire et logique et gérer les objections et les préoccupations de façon positive et productive. Il doit garder à l'esprit que les décisions reviennent au client et toujours respecter le point de vue de ce dernier, ses façons de faire et ses différences d'opinions.

#### *Capacités cognitives et jugement*

Afin de faire des recommandations, le planificateur financier doit faire preuve de jugement pour déterminer quels renseignements rassembler, évaluer le type et le niveau d'analyse qui conviennent et intégrer des renseignements de différentes sources. Il doit aussi être capable d'appliquer des méthodes mathématiques fiables et de faire preuve d'une logique et d'un raisonnement solides, afin de repérer les forces et les faiblesses des stratégies potentielles. Il doit savoir s'adapter au changement en présence d'informations nouvelles, de changements dans l'environnement économique ou réglementaire, ou lorsque les objectifs ou la situation du client changent.

Le planificateur financier doit exercer sa profession en respectant toutes les normes professionnelles applicables et en faisant preuve d'un jugement raisonnable lorsque les circonstances ne relèvent pas des normes de

pratique existantes. En outre, il doit s'appuyer sur un raisonnement professionnel solide pour trouver la meilleure solution, non seulement sur le plan technique, mais aussi sur les plans moral et éthique. Il doit également reconnaître les limites de ses compétences et consulter d'autres professionnels lorsque les besoins du client l'exigent. Le client accorde sa confiance au planificateur financier et ce dernier a l'obligation professionnelle de maintenir et de favoriser cette relation de confiance en plaçant toujours les intérêts de son client avant tout autre.

*Connaissances techniques*

Pour réaliser une planification financière de façon compétente, une bonne connaissance technique dans tous les domaines d'intervention est indispensable. Sans connaissances techniques appropriées, on ne peut pas faire la démonstration de ses compétences. Ces connaissances proviennent de plusieurs sources : formation professionnelle, formation continue, revues professionnelles et presse écrite en général.

## À propos de l'IQPF et du FPSC

L'Institut québécois de planification financière (IQPF) est le seul organisme au Québec autorisé à décerner le diplôme de planificateur financier et à établir les règles relatives à la formation continue de ses diplômés. Seuls les professionnels diplômés par l'IQPF sont autorisés à porter le titre de planificateur financier (Pl. Fin.) au Québec.

Le Financial Planning Standards Council (FPSC®) est un organisme à but non lucratif qui élabore, promeut et applique les normes de pratique en planification financière. Le FPSC est l'organisme qui décerne le titre de CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®. Il a pour but d'instaurer la confiance dans la profession de planificateur financier. Le FPSC s'assure que les CFP professionnels et les certificants de niveau I<sup>MD</sup> en planification financière du FPSC se conforment aux normes de compétence et de professionnalisme de par des exigences rigoureuses d'éducation, d'examens normalisés, d'expérience de travail et de comportement éthique.

### Contacts

*IQPF* : 3, place du Commerce, bureau 501  
Île-des-Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1H7  
514 767-4040 / Sans frais : 1 800 640-4050

*FPSC* : 902 – 375, University Avenue  
Toronto (Ontario) M5G 2J5  
416 593-8587 / Sans frais : 1 800 305-9886



## Remerciements

L'IQPF et le FPSC désirent remercier sincèrement les différents groupes de planificateurs financiers d'un océan à l'autre qui ont contribué à l'élaboration de ce document. Nous désirons aussi exprimer notre gratitude aux nombreuses entreprises qui y ont participé. Leur contribution a été d'une importance cruciale pour la qualité de son contenu.

### REPRÉSENTANTS DE L'INDUSTRIE

Debbie Ammeter, CFP,  
FELLOW DU FPSC™, Investors Group

Kevin Bandelow, CFP, Sun Life

Jack Courtney, CFP, FELLOW DU FPSC™,  
Investors Group

Caroline Dabu, BMO Financial Group

Richa Hingorani, CPA, CMA, CFP,  
FELLOW DU FPSC™, RBC

Cathy Hiscott, CHS, CFP,  
Freedom 55 Financial

Rob McGavin, CFP,  
Scotiabank Wealth Management

Scott McKenzie, CFP, T. E. Wealth

Dominic Proietti, CPA, CA,  
Scotiabank Wealth Management

Gaetan Ruest, Investors Group

Nick Spencer, CFP, National Bank

Mike Steele, CFP, Manulife

Kim Thompson, Credential

Barbara Trieloff-Deane, Ph. D.,  
FCSI, CIWM, FMA, CFP,  
Qtrade Financial Group

Michael Walker, RBC Financial Planning

### PLANIFICATEURS FINANCIERS

Nathalie Bachand, A.S.A., Pl. Fin.

Annie Boivin, B.A.A., Pl. Fin.,  
D. Fisc., TEP

Dan Busi, CFA, CFP, FELLOW DU FPSC™

Hélène Carrier, Adm.A., Pl. Fin., A.V.A.

Pierre Giroux, M. Sc., Pl. Fin.

Dawn Hawley, CFP

Cynthia Kett, TEP, CPA, CFP,  
FELLOW DU FPSC™

Sophie Labonne, MBA, Pl. Fin.,  
BIBC, SIFC

France Leclerc, M. Fisc., Pl. Fin.

Craig Lilley, CFP, FELLOW DU FPSC™


Lawrence Lynch, CFP, FELLOW DU FPSC™

Jason Peters, FCSI, CFP, FELLOW DU FPSC™

Terry Schmauder, CFP

Gilles Sinclair, FICB, Pl. Fin.

Kate Thompson, CFP

CFP®, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® et  sont des marques de certification qui appartiennent, à l'extérieur des États-Unis, au Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB). Le Financial Planning Standards Council est l'agence d'autorisation des marques pour les marques de CFP au Canada, de par une entente conclue avec le FPSB. FPSC, le logo FPSC et Financial Planning Standards Council sont des marques de commerce du Financial Planning Standards Council. ©Financial Planning Standards Council, 2015. Tous droits réservés.