

Normes professionnelles

Révision 2023

Introduction

C'est l'adoption de la Loi sur les intermédiaires de marché¹ en 1989, qui a mené à la création de l'Institut québécois de planification financière (IQPF), maintenant l'Institut de planification financière. Le Québec est ainsi devenu la première instance canadienne à adopter une loi relative à la planification financière. Cela a entraîné un développement unique de la profession au Québec, où les standards de formation et de pratique professionnelle sont les plus élevés en Amérique du Nord.

¹ Cette loi a été remplacée par la Loi sur la distribution de produits et services financiers (RLRQ. C. D-9.2).

Historique

L'Institut de planification financière a été le leader du développement et de la promotion de la planification financière personnelle. C'est sa mission même : s'assurer que les professionnels et professionnelles des services financiers d'aujourd'hui et de demain possèdent les savoirs, le savoir-faire et le savoir-être nécessaires pour contribuer au mieux-être financier des personnes, des familles et des collectivités.

Dès 1993, l'Institut a créé un cours de formation professionnelle qui intègre les sept domaines d'intervention de la planification financière dans une démarche professionnelle systématique appelée « Démarche de planification financière personnelle intégrée ».

Cette volonté de rehausser les standards de la discipline a ensuite mené à la création d'un cursus à travers tout le réseau universitaire québécois qui fait l'envie de plusieurs juridictions canadiennes !

C'est l'Université Laval qui a lancé le bal en mettant sur pied un premier programme de certificat en planification financière, en 1996. Plusieurs autres programmes ont été créés par la suite, si bien qu'il est aujourd'hui possible d'obtenir la formation nécessaire à l'exercice de la planification financière au Québec auprès de plusieurs institutions.

Depuis l'année 2005, l'obtention d'un baccalauréat, ou une combinaison de formation et d'expérience équivalente, constitue l'exigence minimale d'entrée dans la profession.

En 2010, l'Institut a créé le *Programme exécutif*, destiné aux professionnels et professionnelles d'expérience qui détiennent un baccalauréat reconnu au Québec. Il s'agit d'un cours intensif en ligne qui permet d'accéder au Cours de formation professionnelle menant au diplôme en planification financière.

L'Institut et les personnes qui l'ont bâti ont toujours eu le souci d'adopter une approche intégrée et multidisciplinaire de la planification financière, ce qui, de l'avis de tous et toutes, fait la richesse de cette profession et la rend unique. C'est notamment dans le but d'assurer une meilleure uniformisation des normes dans l'ensemble du Canada et de faire de la planification financière une profession bien établie que l'Institut a conclu, en 2009, un protocole d'entente avec le *Financial Planning Standards Council* (FPSC), aujourd'hui FP Canada. Cette première entente vise à simplifier le processus d'autorisation d'exercice de la profession entre les deux juridictions et a marqué le début d'une collaboration qui s'est enrichie avec les années et qui continue à ce jour.

L'Institut s'est adapté aux nouvelles technologies : depuis 2008, le contenu de La Collection de l'IQPF est disponible en ligne. En 2015, l'Institut a lancé une application mobile des Normes d'hypothèses de projection, incluant plusieurs calculateurs. En 2016, c'est le magazine officiel de l'Institut, La Cible, qui a suivi la tendance, puisqu'il est désormais publié en format numérique.

En 2023, l'Institut lance son premier programme de spécialisation, accompagner et conseiller l'entrepreneur dans sa PFPI, soit le programme ACE, ainsi qu'un Guide des compétences des Pl. Fin.

Toujours en 2023, l'Institut québécois de planification financière est devenu l'Institut de planification financière, affirmant ses ambitions de rayonner par-delà les frontières ainsi que son statut de référence dans le secteur. Ce changement répond à un besoin de clarification de l'identité nominale et de notoriété.

Riche de ces décennies d'histoire, l'Institut continue sur sa lancée et joue un rôle toujours aussi crucial qu'en 1989. Les besoins du public sont toujours changeants, l'environnement fiscal et financier est complexe, les programmes sociaux sont régulièrement remis en question, la réglementation change perpétuellement et la population vieillit. Dans ce contexte, une planification financière personnelle intégrée établie par une professionnelle ou un professionnel bien formé et compétent demeure essentielle pour assurer la constitution, la croissance et la gestion du patrimoine financier des Québécois et des Québécoises.

Le rôle de l'Institut de planification financière

Motivé par sa vision d'être le chef de file de la formation en planification financière personnelle, reconnu comme institut d'enseignement de classe mondiale autant par les professionnels et professionnelles que par les employeurs, l'Institut impose des standards toujours plus élevés aux professionnels et professionnelles qui portent le titre.

L'Institut joue tout d'abord un rôle important en assurant au public que tous les planificateurs financiers et planificatrices financières ont dû réussir un examen rigoureux couvrant tous les domaines de la planification financière, et ce, en suivant une démarche d'analyse éprouvée. Mais bien au-delà de l'accès au titre professionnel, c'est à l'Institut qu'incombe la responsabilité de concevoir et de mettre en place des programmes de formation continue pour assurer à ses affiliés et affiliées des compétences accrues dans un monde en constante évolution.

Résolument tourné vers l'avenir et soucieux de demeurer le fer de lance de la profession, l'Institut est aussi préoccupé par la finance comportementale et l'intelligence artificielle et s'assurera, à cet égard, de répondre aux besoins de la clientèle et des PI. Fin.

Encadrement de l'exercice professionnel de la planification financière

L'Autorité des marchés financiers (AMF) encadre, au Québec, les domaines de l'assurance, des valeurs mobilières, des instruments dérivés, des institutions de dépôt (à l'exception des banques) et la distribution de produits et de services financiers. Également, l'AMF prête assistance aux consommateurs et consommatrices de produits et services financiers.

Au niveau du secteur de la distribution de produits et de services financiers, l'AMF délègue certains de ses pouvoirs à des organismes d'autoréglementation qui sont la *Chambre de la sécurité financière* (CSF) et la *Chambre de l'assurance de dommages* (ChAD). De ce fait, la CSF assure le respect des exigences de formation continue des détenteurs et détentrices de permis dans plusieurs disciplines, ainsi que leur encadrement déontologique.

Chambre de la sécurité financière

Discipline	Formation continue	Déontologie
Représentant(e) de courtier(-ère) en épargne collective	Oui	Oui
Représentant(e) en assurance de personnes (ou conseiller(-ère) en sécurité financière)	Oui	Oui
Représentant(e) en assurance collective de personnes	Oui	Oui
Représentant(e) de courtier(-ère) en plans de bourses d'études	Oui	Oui
Planificateur(-rice) financier(-ère)	Non	Oui*

* Les planificateurs financiers et planificatrices financières membres de certains ordres professionnels ayant conclu une convention avec l'AMF sont régis par le code de déontologie de cet ordre.

On remarque que la planification financière est la seule discipline dont la formation continue ne fait pas l'objet du contrôle de la CSF. En effet, l'Institut est l'unique organisme qui décerne le diplôme en planification financière et a la responsabilité exclusive de dispenser la formation continue obligatoire pour tous les Pl. Fin. au Québec.

L'article 3 du *Règlement sur la formation continue obligatoire du planificateur financier* (RLRQ, c. D-9.2, r. 14.1) indique « Un planificateur financier doit, pour toute période de référence, suivre des activités de formation continue et accumuler 40 UFC réparties de la façon suivante :

- 1) 15 UFC liées à des activités de formation élaborées et dispensées par l'Institut ou en partenariat avec lui, en planification financière intégrée, couvrant les 7 domaines d'intervention suivants :
 - Les finances ;
 - La fiscalité ;
 - Les aspects légaux ;
 - La retraite ;
 - Les successions ;
 - Les placements ;
 - Les assurances.
- 2) 15 UFC liées à des activités de formation reconnues par l'Autorité ou élaborées et dispensées par un fournisseur reconnu, dans l'un ou plusieurs des 7 domaines d'intervention visés au paragraphe 1 ;
- 3) 10 UFC liées à des activités de formation reconnues par l'Autorité ou élaborées et dispensées par un fournisseur reconnu, en matière de conformité aux normes, d'éthique et de pratique professionnelle, dont 5 UFC reliées directement à la planification financière.

À toutes les deux périodes de référence, les 10 UFC que le planificateur financier doit accumuler en vertu du paragraphe 3 du premier alinéa doivent comprendre 5 UFC afférentes à une activité de formation élaborée et dispensée par l'Institut ou en partenariat avec lui, dans les matières de conformité aux normes, d'éthique ou de pratique professionnelle ou sur l'évolution des règles de droit régissant le planificateur financier. »

L'Institut est ainsi en mesure de s'assurer que les planificateurs financiers et les planificatrices financières ont accès à de la formation couvrant tous les domaines d'intervention de la profession et qu'ils sont en mesure de respecter les standards d'éthique les plus rigoureux.

LE TITRE DE PLANIFICATEUR FINANCIER OU PLANIFICATRICE FINANCIÈRE ET L'EXERCICE DE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE

L'article 56 de la Loi sur la distribution de produits et services financiers (RLRQ, c. D-9.2) limite l'utilisation du titre de Pl. Fin. et l'offre de service de planification financière. « Sous réserve de l'article 60, nul ne peut utiliser le titre de planificateur financier ni se présenter comme offrant des services de planification financière à moins d'être titulaire d'un certificat délivré à cette fin par l'Autorité.

Il en est de même pour les titres similaires à celui de planificateur financier ou les abréviations de ces titres qui sont déterminés par règlement. »

On remarque que la sanction d'un titre exclusif, la formation professionnelle et la formation continue ne représentent qu'un aspect de l'encadrement de l'exercice de la planification financière. La profession nécessite dorénavant l'établissement de normes dans l'exercice professionnel afin de guider les Pl. Fin. dans une prestation de service qui répond aux exigences du public québécois.

Comme tout représentant ou représentante tel que défini dans la Loi sur la distribution de produits et services financiers (RLRQ, c. D-9.2), le Pl. Fin. est tenu au respect du Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière. Il existe toutefois une exception en ce qui concerne les Pl. Fin. membres d'un ordre professionnel ayant signé une convention avec l'AMF **et qui ne détiennent aucun certificat émis (vente de produits) par l'AMF dans une discipline autre que la planification financière.** Une telle convention doit prévoir que l'assurance responsabilité imposée par l'Ordre à ses membres et les dispositions relatives à son fonds d'indemnisation couvrent les gestes posés par les membres qui utilisent le titre de Pl. Fin. Le Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière ne s'applique alors pas, puisque selon le 2e alinéa de l'article 62 de la Loi sur la distribution de produits et services financiers « Tout geste posé par un membre à titre de planificateur financier dans le cadre de l'application d'une convention est réputé être un geste posé à titre de membre de l'ordre auquel il appartient. » Ces professionnels et professionnelles doivent tout de même obtenir le diplôme en planification financière décerné par l'Institut pour utiliser le titre professionnel et satisfaire aux exigences de formation continue.

Le public demeure souvent perplexe et inquiet devant la complexité et la multitude des choix à effectuer en matière de finances personnelles.

Par ailleurs, cette vulnérabilité exige une confiance absolue du client ou de la cliente envers le professionnel ou la professionnelle de la planification financière qui le conseille, qui en retour doit se soumettre à des exigences élevées légitimes ainsi qu'à un encadrement rigoureux de la compétence professionnelle. C'est pourquoi les Pl. Fin.

doivent exercer leur profession selon des standards allant au-delà des exigences légales imposées par les autorités réglementaires.

C'est dans cet esprit que l'Institut a développé son code de déontologie, lequel regroupe huit principes éthiques communs aux Pl. Fin. Ces huit principes sont : devoir de loyauté envers le client ou la cliente ; intégrité ; objectivité ; compétence ; honnêteté ; confidentialité ; diligence ; professionnalisme. Le profil de compétences vise, quant à lui, à définir les habiletés professionnelles et pratiques essentielles à la pratique professionnelle de la planification financière.

Habiletés professionnelles	Habiletés pratiques
Exercer son jugement.	Développer et maintenir des compétences et des connaissances techniques dans les sept domaines d'intervention.
Savoir communiquer.	Utiliser une démarche de planification financière reconnue par l'Institut.
Avoir un comportement éthique.	

Profil de compétences des planificateurs financiers et planificatrices financières

La compétence professionnelle, c'est une combinaison des savoirs, des savoir-faire et des savoir-être qui s'expriment dans le cadre d'une situation de travail concrète². La compétence d'un professionnel ou d'une professionnelle se mesure par l'étendue :

- De ses connaissances dans les champs de pratique où il exerce (savoir);
- De sa capacité d'utiliser avec habileté ses connaissances (savoir-faire);
- De sa capacité de juger des limites de cette compétence (savoir-être);
- De son comportement devant ses limites (savoir-être).

DÉFINITION DE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE

La planification financière est un processus comportant plusieurs étapes qui consiste à évaluer de façon rigoureuse la situation financière personnelle d'une personne, à la comparer à la situation future souhaitée, puis à élaborer des stratégies adaptées aux besoins et aux priorités de cette personne 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 une personne dans l'atteinte de ses objectifs, de ses besoins et de ses priorités, une réévaluation des stratégies financières en place et des mises à jour lorsque la situation le justifie.

² Office québécois de la langue française, 2006, repéré à l'URL suivant : <https://vitrinelinguistique.oqlf.gouv.qc.ca/fiche-gdt/fiche/8365872/competence-professionnelle>

Compétences du planificateur financier ou de la planificatrice financière

HABILETÉS PROFESSIONNELLES

Exercer son jugement

Le planificateur financier ou la planificatrice financière doit exercer sa profession en respectant toutes les normes professionnelles applicables et en utilisant son jugement lorsque les circonstances ne sont pas couvertes par des normes de pratique existantes. En outre, il ou elle doit utiliser un raisonnement professionnel pour trouver les solutions les mieux adaptées, non seulement sur le plan technique, mais aussi sur les plans moral et éthique. De plus, il ou elle doit reconnaître les limites de ses compétences et consulter d'autres professionnels ou professionnelles lorsque les besoins du client ou de la cliente l'exigent.

Savoir communiquer

Cette habileté essentielle regroupe l'écoute attentive et la capacité de transmettre de l'information complexe d'une manière adaptée au niveau de sophistication de l'interlocuteur ou l'interlocutrice.

Ce savoir vise non seulement la communication orale, mais aussi la communication écrite ; savoir rédiger constitue une compétence essentielle à la communication.

Avoir un comportement éthique

Agir avec sa clientèle d'une façon qui reflète les huit principes éthiques mis de l'avant par l'Institut et dans le respect du Code de déontologie qui encadre la pratique des Pl. Fin.

HABILETÉS PRATIQUES

Développer et maintenir des compétences et des connaissances techniques dans les sept domaines d'intervention

Le développement puis le maintien de bonnes connaissances techniques dans tous les domaines d'intervention sont à la base de la planification financière. Ces connaissances proviennent de plusieurs sources : formation de base, formation continue, revues professionnelles et la presse écrite en général.

Utiliser une démarche de planification financière reconnue par l'Institut

La pratique professionnelle de la planification financière personnelle demande l'intégration des connaissances et des compétences des sept domaines d'intervention,

ainsi que la considération des multiples interrelations qui existent entre ces domaines. Pour ce faire, l'utilisation soutenue d'une démarche qui prévoit le respect de *Normes de pratique* communes et l'accès à une méthode de travail qui circonscrit l'étendue des interventions en planification financière personnelle sont essentiels.

Les sept domaines d'intervention en planification financière

La planification financière est un processus qui met en commun des compétences des sept domaines d'intervention afin de produire une planification financière qui tient compte d'une multitude d'éléments interdépendants. Ces domaines d'intervention représentent les connaissances et compétences de base qu'il faut maîtriser afin de pouvoir les intégrer dans le processus d'analyse en planification financière.



ASPECTS LÉGAUX

Environnement juridique dans lequel évoluent les Québécois et les Québécoises et qui définit leur identité, leurs droits et les obligations des uns envers les autres. Cet environnement a un impact direct sur la constitution et la conservation du patrimoine financier.

Les connaissances relatives à ce domaine d'intervention sont centrales, car le planificateur financier ou la planificatrice financière doit comprendre la situation juridique du client ou de la cliente afin d'en tenir compte dans son analyse. Cela peut signifier ses obligations de soutien financier envers un conjoint, une conjointe 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 mandats de protection. Il est crucial d'avoir une connaissance complète des droits et des obligations juridiques du client ou de la cliente, car ceux-ci peuvent avoir des répercussions sur la réalisation des objectifs.



ASSURANCE ET GESTION DES RISQUES

La gestion des risques consiste à définir des stratégies pour gérer l'exposition du client ou de la cliente à une perte financière inattendue en raison par exemple d'un décès, d'un problème de santé ou de dommages à la propriété. Le planificateur financier ou la planificatrice financière compare les conséquences des risques auxquels son client ou sa cliente 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.

Les notions d'assurance sont complexes et font partie intégrante de ce domaine d'intervention.



FINANCES

Ce domaine se penche sur la situation financière actuelle et future du client ou de la cliente. Celle-ci est caractérisée par sa valeur nette, ses flux de trésorerie et son budget. Les compétences en mathématiques financières sont incorporées à ce domaine et constituent la base de la planification financière qui repose sur le concept de la variation de l'argent dans le temps.



FISCALITÉ

La fiscalité vise la compréhension des obligations fiscales des contribuables et leur mise en commun afin de maintenir le fardeau fiscal familial du client ou de la cliente à son minimum, notamment en utilisant les possibilités de report de l'imposition de revenus personnels ou d'affaires. La fiscalité est un domaine d'intervention important puisque la plupart des décisions financières ont des répercussions fiscales, d'où la nécessité d'intégrer ces notions dans l'analyse de toutes les situations couvertes par la planification financière et pas seulement celle de la situation fiscale.



PLACEMENTS

Dans ce domaine, les notions liées au placement visent à trouver la meilleure façon de gérer les actifs producteurs de revenus du client ou de la cliente, 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. Ces connaissances et compétences permettent l'examen des placements détenus par le client ou la cliente à une date donnée, non seulement les espèces, les obligations et les actions, mais aussi les terrains et autres actifs immobiliers.



RETRAITE

Ce domaine d'intervention requiert une connaissance approfondie des programmes fiscaux et sociaux encadrant la retraite et sa préparation, notamment l'aide fiscale à l'épargne-retraite, les prestations gouvernementales et les prestations d'un régime de retraite d'employeur.



SUCCESSION

Notions juridiques qui ont une influence sur la transmission et la conservation du patrimoine de l'individu à son décès.

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.

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

S'assurer que le client ou la cliente comprend le rôle du planificateur financier ou de la planificatrice financière 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 ou la cliente 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 OU DE LA CLIENTE

Discuter avec le client ou la cliente 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 OU DE LA CLIENTE

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

ÉVALUER LA SITUATION DU CLIENT OU DE LA CLIENTE À UNE DATE DONNÉE

Évaluer la situation financière du client ou de la cliente 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 ou de la cliente.

DÉTERMINER ET ÉVALUER LES STRATÉGIES APPROPRIÉES

Déterminer et évaluer les stratégies possibles en vue de réaliser les objectifs du client ou de la cliente, 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 ou la cliente 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 ou la cliente puisse prendre une décision éclairée.

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

Obtenir l'accord du client ou de la cliente 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 réguliers 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 la planificatrice financière ou le planificateur financier s'est engagé à réaliser.

Cadre d'intégration situationnel

Le défi du planificateur financier ou de la planificatrice financière est d'intégrer toutes ses connaissances et compétences des domaines d'intervention dans l'analyse de la situation de son client ou sa cliente. Avoir conscience de l'effet domino d'une recommandation et savoir le gérer exigent de maintenir une vision globale de la situation du client ou de la cliente tout au long du processus et de poser des balises à l'intérieur desquelles circonscrire son analyse.

Ce cadre d'intégration est composé de six situations qui couvrent les différents aspects de la vie d'un individu. Il vise la mise en commun des connaissances et compétences relatives aux sept domaines d'intervention d'une manière structurée et logique qui permet de tracer un portrait en trois dimensions de la réalité financière d'un individu ou d'une famille.

Six situations couvertes par la planification financière personnelle intégrée

SITUATION PERSONNELLE ET FAMILIALE

Cette situation fait ressortir les droits et les obligations qui découlent de la structure du ménage du client ou de la cliente (mariage, union civile, union de fait, séparation de fait, etc.), ainsi que ceux qui découlent d'un engagement contractuel pris à titre personnel, comme l'acceptation d'une charge de fiduciaire, d'administrateur (tuteur, curateur, mandataire, etc.) ou de liquidateur d'une succession. L'analyse de cette situation est susceptible de faire appel aux connaissances et aux compétences techniques des domaines d'intervention suivants : aspects légaux et, dans une moindre mesure, succession et fiscalité.

SITUATION FINANCIÈRE

Cette situation tire sa source des habitudes d'épargne, de consommation et d'emprunt du client ou de la cliente et son analyse passe par l'obtention d'un portrait global de sa situation financière à une date donnée. Ce portrait s'illustre par la valeur nette qui ressort du bilan personnel. L'évolution probable de la valeur nette du client ou de la cliente vient de sa capacité d'épargne, laquelle peut être quantifiée grâce à l'analyse budgétaire, qui mesure l'écart entre le revenu disponible et les dépenses. Aussi, l'utilisation optimale des surplus budgétaires augmente la cadence de croissance de la valeur nette, de concert avec la gestion efficiente des actifs producteurs de revenus. L'analyse de cette situation est susceptible de faire appel aux connaissances et aux compétences techniques des domaines d'intervention suivants : finances, placements, fiscalité, retraite, assurance et gestion des risques.

SITUATION FISCALE

C'est ici qu'il faut qualifier le client ou la cliente (salarié, travailleur autonome, membre d'une société de personnes ou actionnaire d'une société privée) et identifier les contribuables qui l'entourent, comme les membres de sa famille, les sociétés, les sociétés de personnes ou les fiducies où il joue un rôle. L'examen de ses documents fiscaux permet de relever certains éléments d'inefficience fiscale et d'évaluer si des éléments additionnels permettraient de réduire ou reporter l'imposition, tels que la déduction de dépenses additionnelles ou le fractionnement de son revenu avec les membres de sa famille. L'analyse de cette situation est susceptible de faire appel aux

connaissances et aux compétences techniques des domaines d'intervention suivants : fiscalité, aspects légaux, finances, placements.

SITUATION EN MATIÈRE DE PROTECTION

Cette situation vise à faire ressortir les mécanismes de protection dont dispose le client ou la cliente afin de pallier les conséquences financières ou juridiques de problèmes liés à sa santé, à celle des membres de sa famille ou de son incapacité à s'occuper de lui-même ou à gérer ses biens. Des stratégies doivent être présentées pour optimiser sa situation ou combler tout écart négatif. L'analyse de cette situation est susceptible de faire appel aux connaissances et aux compétences techniques des domaines d'intervention suivants : assurance et gestion des risques, aspects légaux, finances, placements, retraite, fiscalité.

SITUATION À LA RETRAITE

Son analyse exige de prendre en considération une multitude de données afin de bien évaluer la situation d'épargne actuelle, la situation anticipée à la retraite afin d'établir les efforts d'épargne requis pour atteindre les objectifs. Les différentes sources de revenus du client ou de la cliente devront être examinées et intégrées dans cette analyse, laquelle doit être basée sur des hypothèses réalistes de rendement sur les placements, d'inflation à long terme et sur des probabilités de survie bien au-delà de l'espérance de vie. L'analyse de cette situation est susceptible de faire appel aux connaissances et aux compétences techniques des domaines d'intervention suivants : retraite, fiscalité, finances, placements, aspects légaux, assurance et gestion des risques.

SITUATION AU DÉCÈS

Le but de cette analyse est d'évaluer les répercussions juridiques, fiscales et financières du décès, d'en mesurer les conséquences sur la situation financière générale de sa famille ou de ses associés et associées et d'identifier des stratégies qui permettront d'améliorer la position des héritiers et héritières ou d'atteindre les objectifs de transmission du patrimoine. Le planificateur financier ou la planificatrice financière doit non seulement évaluer que la valeur transmise aux héritières ou héritiers universels serait suffisante, mais il doit aussi s'assurer que ces héritiers et héritières sont ceux que le client ou la cliente désire protéger ou avantager. L'analyse de cette situation est susceptible de faire appel aux connaissances et compétences techniques des domaines d'intervention suivants : assurance et gestion des risques, aspects légaux, succession, fiscalité, finances, retraite.

Cadre d'intégration situationnel - Guide pratique

La reconnaissance de la planification financière personnelle requiert une compréhension de cette activité par le public en général. Pour ce faire, une certaine uniformité dans la prestation de services est nécessaire.

De plus, le spectre d'intervention est si large que des normes de prestation de services sont essentielles à la fois pour guider le planificateur financier ou la planificatrice financière et pour permettre à la clientèle d'avoir des attentes raisonnables quant aux services qu'elle peut s'attendre à recevoir.

Le planificateur financier ou la planificatrice financière prend le temps de bien définir avec son client ou sa cliente l'étendue du mandat et de convenir avec lui des objectifs à atteindre. Il rassemble l'information dont il a besoin en questionnant son client ou sa cliente et en obtenant de lui la documentation qu'il juge nécessaire.

Pour chaque situation couverte par son mandat, il ou elle met en œuvre ses connaissances et compétences des sept domaines d'intervention en planification financière pour évaluer la situation du client ou de la cliente à une date donnée et quantifier un écart éventuel entre son évolution probable et les objectifs. Enfin, il tient compte des priorités du client ou de la cliente et des enjeux auxquels il fait face pour identifier des stratégies d'optimisation de ses ressources pour atteindre ses objectifs ou simplement améliorer sa situation.

Ce guide pratique permet de parcourir chaque situation couverte par la planification financière personnelle intégrée. Ces normes offrent davantage de précision quant aux deux étapes suivantes du processus de planification financière :

- ⇒ Évaluer la situation du client ou de la cliente à une date donnée ;
- ⇒ Déterminer et évaluer les stratégies appropriées.

Ce processus d'analyse devrait amener le planificateur financier ou la planificatrice financière à recommander les stratégies qu'il considère les plus adéquates en guidant la clientèle, au besoin, vers les ressources appropriées.



SITUATION PERSONNELLE ET FAMILIALE

Le ou la Pl. Fin. dresse un portrait de la situation du client ou de la cliente en faisant état :

- ↳ des liens familiaux ;
- ↳ de la situation matrimoniale ;
- ↳ du partage des responsabilités financières familiales ;
Responsabilité budgétaire
- ↳ de la citoyenneté et du lieu de résidence ;
- ↳ des activités professionnelles ;
- ↳ de toute autre responsabilité personnelle, incluant celles qui découlent d'actes juridiques ;
- ↳ des changements potentiels identifiés par le client ou la cliente.
Ces changements pourraient notamment toucher la situation matrimoniale, le lieu de résidence ou les activités professionnelles ;
- ↳ de tout autre élément pertinent aux objectifs du client ou de la cliente.

Le ou la Pl. Fin. informe le client ou la cliente :

- ↳ Des droits et obligations qui découlent du portrait dressé ;
- ↳ Des effets qui découleraient des changements potentiels identifiés par le client ou la cliente, le cas échéant ;
- ↳ De tout écart entre la situation actuelle et les objectifs.

Le ou la Pl. Fin. présente au client ou à la cliente, en mettant l'accent sur les avantages et les inconvénients :

- ↳ Des stratégies pertinentes qui permettraient l'atteinte des objectifs ou une amélioration de la situation.



SITUATION FINANCIÈRE

Le ou la Pl. Fin. dresse un portrait de la situation du client ou de la cliente en faisant état :

- ↳ de la valeur nette et des caractéristiques des éléments du bilan.
Les caractéristiques relatives à l'immobilisation de l'épargne-retraite, ainsi que le caractère insaisissable de certains comptes devraient apparaître.
- ↳ des renseignements budgétaires ;
- ↳ du coût de vie ;
- ↳ de la capacité d'épargne ;
- ↳ de l'endettement ;
- ↳ des liquidités nécessaires pour pallier les imprévus (fonds d'urgence) ;
- ↳ du profil d'investisseur ;
- ↳ de la répartition des actifs ;
- ↳ de tout autre élément pertinent aux objectifs du client ou de la cliente.

Le ou la Pl. Fin. informe le client ou la cliente :

- ↳ du caractère suffisant ou non du fonds d'urgence ;
- ↳ des résultats de l'analyse budgétaire
(surplus, déficit, équilibre) ;
- ↳ de l'évolution probable de la valeur nette ;
- ↳ du caractère raisonnable de l'endettement ;
- ↳ des ressources à allouer à la réalisation des projets particuliers et de leur faisabilité, le cas échéant ;
- ↳ de tout écart entre le profil d'investisseur et la répartition d'actifs.

Le ou la Pl. Fin. présente au client ou à la cliente, en mettant l'accent sur les avantages et les inconvénients :

- ↳ des options pour constituer ou ajuster son fonds d'urgence ;
- ↳ des stratégies de gestion de l'endettement ;
- ↳ des stratégies visant à réduire tout écart entre le profil d'investisseur et la répartition d'actifs ;
- ↳ des stratégies de gestion budgétaire ;

- des stratégies permettant l'atteinte des objectifs ou l'amélioration de l'évolution de la situation financière.



SITUATION FISCALE

Le ou la Pl. Fin. dresse un portrait de la situation du client ou de la cliente en faisant état :

- du statut professionnel (personne salariée, en affaires, à la retraite, aux études, etc.);
- de la source et du montant des revenus annuels;
- du mode de paiement des impôts;
- des taux marginal et effectif d'imposition et de leur évolution probable;
- des programmes sociofiscaux pouvant être affectés par une variation du revenu net;
Répercussions sur le taux effectif marginal d'imposition (TEMI).
- des différents contribuables dont il faut tenir compte (membres de la famille, société, fiducie; etc.);
- des caractéristiques particulières des membres de la famille.
 - Handicap; financièrement à la charge du client ou de la cliente; non-résident ou résident du Canada, etc.;
- des déductions ou crédits auxquels le client ou la cliente pourrait être admissible;
- des données fiscales historiques pertinentes (comme un solde de pertes en capital nettes);
- des actifs détenus à l'étranger;
- de certains éléments de conformité fiscale qui pourraient avoir été omis;
- d'éventuelles transactions financières entre personnes ayant un lien de dépendance;
- de tout autre élément pertinent aux objectifs du client ou de la cliente.

Le ou la Pl. Fin. informe le client ou la cliente :

- du caractère adéquat (inadéquat) des stratégies fiscales en place, compte tenu des objectifs;
- des risques potentiels relatifs à la structure d'affaires.

Le ou la Pl. Fin. présente au client ou à la cliente, en mettant l'accent sur les avantages et les inconvénients :

- ⇒ des solutions pour réduire le fardeau fiscal familial.
 - Fractionnement de revenu, rémunérer la contribution des membres de la famille à l'exploitation de l'entreprise, exonération du gain en capital sur résidence principale, etc.;
- ⇒ des options pour optimiser la fiscalité des placements ;
- ⇒ des options pour optimiser la structure d'affaires ;
- ⇒ des options pour optimiser la rémunération ;
- ⇒ des façons de régulariser la situation auprès des autorités fiscales ;
- ⇒ de toute autre stratégie pertinente à l'atteinte des objectifs du client ou de la cliente.



SITUATION EN MATIÈRE DE PROTECTION

Le ou la Pl. Fin. dresse un portrait de la situation du client ou de la cliente en faisant état :

- ⇒ des protections d'assurance contre la maladie ou les accidents ;
- ⇒ de la capacité à faire face à une période d'invalidité ;
- ⇒ de la situation qui prévaudrait advenant l'incapacité à prendre des décisions quant à la gestion des biens et la protection de la personne ;
- ⇒ de tout autre élément pertinent aux objectifs du client ou de la cliente.

Le ou la Pl. Fin. informe le client ou la cliente :

- ⇒ du caractère suffisant (insuffisant) de ses protections d'assurance contre la maladie ou les accidents ;
- ⇒ du caractère adéquat (inadéquat) des documents juridiques advenant une invalidité ou l'inaptitude.
Par exemple : mandat de protection, convention d'achat-vente, convention de vie commune

Le ou la Pl. Fin. présente au client ou à la cliente, en mettant l'accent sur les avantages et les inconvénients :

- ⇒ des documents juridiques à rédiger pour pallier les lacunes identifiées ;
- ⇒ des types de protection d'assurance qui pourraient pallier les lacunes identifiées ;

- ↳ des stratégies de protection de l'entreprise advenant une invalidité ;
- ↳ de toute autre stratégie pertinente à l'atteinte des objectifs du client ou de la cliente.



SITUATION À LA RETRAITE

Le ou la Pl. Fin. dresse un portrait de la situation du client ou de la cliente en faisant état :

- ↳ de l'épargne accumulée en prévision de la retraite dans les différents véhicules ;
- ↳ de l'épargne annuelle en prévision de la retraite ;
- ↳ des différentes sources de revenu de retraite et de leurs caractéristiques.
Régimes de retraite, rentes, loyers ou autres redevances;
- ↳ du coût de vie à la retraite et de ses variations ;
- ↳ de tout autre élément pertinent aux objectifs du client ou de la cliente.

Le ou la Pl. Fin. informe le client ou la cliente :

- ↳ de la soutenabilité de son projet de retraite compte tenu de la situation actuelle ;
- ↳ des changements à faire pour combler un éventuel écart.

Le ou la Pl. Fin. présente au client ou à la cliente, en mettant l'accent sur les avantages et les inconvénients :

- ↳ des stratégies d'allocation optimale de l'épargne en prévision de la retraite ;
- ↳ des stratégies de décaissement du capital à la retraite qui tiennent compte, notamment de l'admissibilité aux programmes sociofiscaux ;
- ↳ des stratégies financières pour gérer le risque de survie ;
- ↳ de toute autre stratégie pertinente à l'atteinte des objectifs du client ou de la cliente.



SITUATION AU DÉCÈS

Le ou la Pl. Fin. dresse un portrait de la situation du client ou de la cliente en faisant état :

- des besoins des personnes à charge et du conjoint ou de la conjointe ;
- de la capacité du conjoint ou de la conjointe, des personnes à charge ou des héritiers et héritières à gérer leurs biens ;
- de la dévolution des biens advenant le décès ;
- des protections d'assurance sur la vie du client ou de la cliente ;
- des impôts consécutifs au décès ;
- de la valeur du patrimoine successoral et des biens transmis en vertu d'une désignation de bénéficiaire ;
- des liquidités successorales et des liquidités accessibles aux héritiers et héritières ;
- des rentes et prestations accessibles aux survivants ou survivantes ;
- de l'existence de conventions touchant certains biens ;
- de tout autre élément pertinent aux objectifs du client ou de la cliente.

Le ou la Pl. Fin. informe le client ou la cliente :

- de la concordance entre la transmission souhaitée des biens et celle qui prévaudrait ;
- de la concordance entre les caractéristiques des protections d'assurance vie et des rentes et les besoins ;
- de tout écart entre les ressources financières et les besoins et objectifs successoraux.

Le ou la Pl. Fin. présente au client ou à la cliente, en mettant l'accent sur les avantages et les inconvénients :

- des stratégies de dévolution qui assureraient le respect des volontés ;
- des différentes façons de transmettre les produits d'assurance vie (incluant les rentes) ;
- des stratégies d'optimisation fiscale pour réduire les impôts consécutifs au décès et des années subséquentes ;
- des stratégies pour combler un éventuel écart entre la situation au moment de l'analyse et les objectifs successoraux ;
- des stratégies de contrôle sur les biens légués ;

- ↳ des stratégies de transmission de l'entreprise ;
- ↳ de toute autre stratégie pertinente à l'atteinte des objectifs du client ou de la cliente.

Institut de planification financière

3, place du Commerce, bureau 501
Île-des-Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1H7
Téléphone : 514 767-4040/1 800 640-4050
Courriel : info@institutpf.org

Institutpf.org

