

Guide des compétences des Pl. Fin.

2023





Table des matières

1	Présentation du Guide	3
2	Modèle de compétences	5
3	Compétences associées aux domaines d'expertise	14
4	Compétences transversales	38
4.1	Compétences transversales techniques	39
4.2	Compétences transversales relationnelles	46

1 Présentation du Guide

L'Institut de planification financière est le leader du développement et de la promotion de la planification financière personnelle au Québec. Institut de formation, il s'assure que les professionnels et les 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.

De par sa mission, l'Institut fixe des exigences élevées aux personnes qui aspirent à devenir Pl. Fin., en plus de définir de hauts standards de pratique professionnelle aux personnes qui détiennent le titre de Pl. Fin.

Compte tenu de l'impact que peut avoir la planification financière sur la vie des Québécois et des Québécoises, les attentes du public sont élevées envers les Pl. Fin. C'est une profession complexe du fait que les Pl. Fin. doivent bien saisir les situations, les objectifs et les besoins des clients et des clientes, tout en prenant en considération plusieurs domaines d'expertise pour optimiser la situation des clients et des clientes en fonction de leurs priorités.

C'est donc un processus comportant plusieurs étapes qui consistent à évaluer de façon globale la situation financière personnelle d'un individu, à la comparer à la situation future souhaitée, puis à élaborer des stratégies adaptées qui lui permettront d'atteindre ses objectifs. Ce qui distingue la planification financière des autres professions est le fait qu'il faut tenir compte de l'interdépendance des différents domaines d'expertise en planification financière dans la formulation des stratégies appropriées.

De plus, la planification financière est un processus continu qui comprend une révision régulière 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. Le Pl. Fin. est donc un professionnel ou une professionnelle apte à prodiguer des conseils en planification financière à ses clients et ses clientes et à les accompagner dans l'atteinte de leurs objectifs.

Visée et contexte d'utilisation



Le Guide des compétences des Pl. Fin. a pour visée principale de **dresser le portrait des compétences actuelles et futures des Pl. Fin.**

Outil de référence, il offre un cadre de référence aux Pl. Fin. d'aujourd'hui et de demain quant aux compétences essentielles pour l'exercice de la profession.

Outil de développement professionnel, il soutient les Pl. Fin. dans l'autoévaluation de leur niveau de maîtrise des domaines d'expertise, ainsi que de ses compétences techniques, interpersonnelles et professionnelles. Il permet également aux Pl. Fin. et à leur employeur d'orienter et de soutenir le perfectionnement et la formation continue.

2 Modèle de compétences

« La compétence est la mise en œuvre par une personne en situation, dans un contexte déterminé, d'un ensemble diversifié, mais coordonné de ressources » (Jonnaert, 2004¹)

Être compétent, c'est donc être capable d'agir avec pertinence dans une situation de travail avec ses ressources internes (les connaissances et les expériences développées dans le cadre de formations académiques ou professionnelles) et externes (les connaissances issues de son environnement : ressources documentaires, matérielles, humaines, pédagogiques).

Lorsqu'il réalise une action professionnelle, le Pl. Fin. mobilise, à différents niveaux, une variété de compétences techniques et relationnelles. Le modèle de compétences développé et présenté dans ce Guide fait état des compétences identifiées comme étant au cœur de l'exercice de la profession de Pl. Fin., celles qui se distinguent par leur essentialité et par leur transversalité, indépendamment des contextes de pratique des Pl. Fin.

Un modèle de compétences est un référentiel; un répertoire des savoirs, de savoir-faire et de savoir-être à détenir pour faciliter l'exercice de la profession.

Enfin, il importe de souligner que la maîtrise de l'ensemble des compétences du modèle ne peut garantir avec certitude que le Pl. Fin. sera en mesure d'agir systématiquement de manière compétente. En effet, le contexte de pratique, le type de milieu, le profil de clientèle, ou même la nature du cas client influencent la capacité du Pl. Fin. à agir de manière compétente dans une situation précise.

Ainsi, la maîtrise de l'ensemble des compétences du modèle peut confirmer la présence des ressources internes nécessaires pouvant être exploitées dans l'action, mais ne peut assurer l'agir compétent.

¹ Jonnaert, P; Barrette, J; Boufrahi, S. & Masciotra, D. (2004). Contribution critique au développement des programmes d'études: compétence, constructivisme et interdisciplinarité. Note de synthèse. Revue des sciences de l'éducation, XXX(3),p 667-696.

Diversité de la pratique professionnelle

Autant les contextes d'exercice (ex. : type de poste, taille et type d'organisation, travailleur ou travailleuse autonome) que les profils de clientèle sont diversifiés en planification financière. Cette diversité de contextes et de clients et clientes, combinée aux intérêts professionnels individuels, influence les compétences qui seront davantage mobilisées et développées par un Pl. Fin., en comparaison avec un autre, au cours de sa carrière.

Le modèle de compétences ne vise pas à dépeindre le portrait du « parfait » Pl. Fin. ni à établir un idéal à atteindre pour tous les Pl. Fin.

En d'autres mots, il n'est pas attendu qu'un Pl. Fin., même très expérimenté, ne maîtrise l'ensemble des compétences du modèle au niveau le plus avancé. Chaque carrière est unique et les profils de compétences des différents Pl. Fin. le sont également.

Cadre d'exercice de la profession

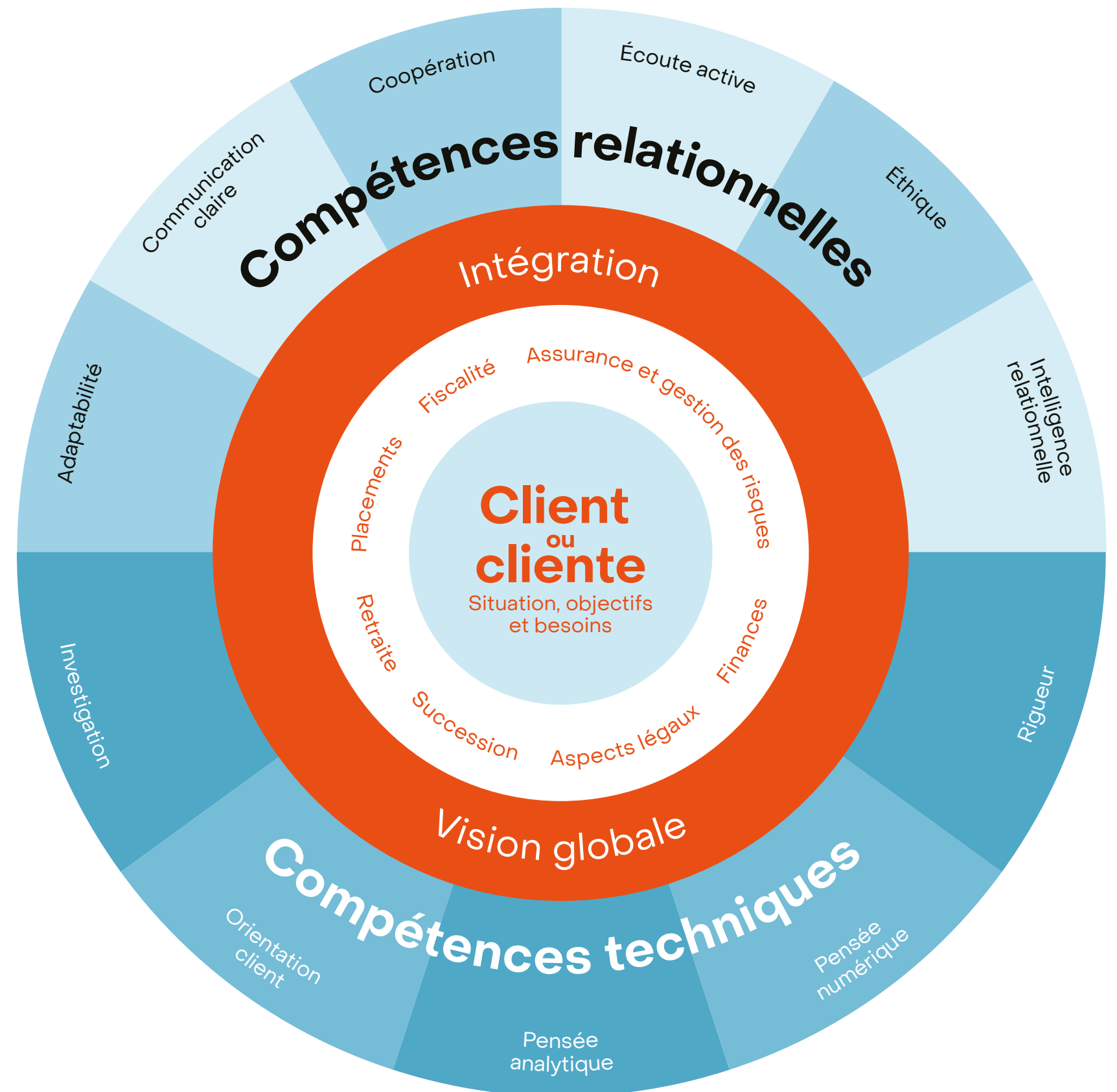
Le modèle de compétences ne reprend ni l'ensemble des lois et règlements en vigueur qui régissent la pratique en planification financière ni l'ensemble des principes déontologiques et méthodologiques sur lesquels s'appuie le travail de Pl. Fin., tel que le code de déontologie, les normes professionnelles, la démarche en planification financière intégrée (PFPI) ou le cadre d'intégration situationnel.

Ce cadre d'exercice, qui fait partie inhérente de la profession, s'inscrit en complémentarité du présent Guide.

Modèle de compétences en planification financière

Le **modèle de compétences** en planification financière représente visuellement l'ensemble des compétences identifiées comme essentielles à mobiliser par le Pl. Fin., dans l'exercice de sa profession.

Le **client ou la cliente**, au cœur du modèle, avec **sa situation, ses objectifs et ses besoins**, souligne que toute démarche de planification financière se veut alignée sur les objectifs et les besoins du client ou de la cliente et cohérente aux différentes situations de vie auxquelles le client ou la cliente fait face. Il est donc essentiel que le Pl. Fin. soit en mesure d'amener son client ou sa cliente à s'exprimer sur ses besoins au regard d'une ou de l'ensemble des situations analysées en planification financière, soit la situation personnelle et familiale, la situation financière, la situation fiscale, la situation en matière de protection, la situation à la retraite et la situation au décès.



Les **compétences associées aux domaines d'expertises** réfèrent aux capacités techniques attendues pour l'exercice de la planification financière à travers les sept domaines d'expertise : **aspects légaux, assurances et gestion des risques, finance, fiscalité, placements, retraite et succession**. Leur maîtrise, d'abord individuelle, permet ensuite au Pl. Fin. de rendre compte d'une évaluation globale des objectifs, des besoins et des priorités de son client ou de sa cliente. Cette **intégration des sept domaines d'expertise** permet au Pl. Fin. de proposer des recommandations et un plan de mise en œuvre personnalisés à l'ensemble des situations, des objectifs et des besoins de son client ou de sa cliente.

L'intégration est au cœur de la pratique en planification financière et constitue **l'élément distinctif de la profession**; pour qu'un Pl. Fin. puisse élaborer des stratégies et des recommandations appropriées, il doit bien comprendre les objectifs, les besoins et les priorités du client ou de la cliente, mais également les interdépendances entre les différents domaines d'intervention, ainsi que les contraintes et les opportunités propres à la situation du client ou de la cliente. C'est ce qui lui permettra d'élaborer les stratégies et les recommandations appropriées. Cette capacité d'intégration nécessite de mobiliser simultanément les compétences associées aux sept domaines d'expertise (c.-à-d., dans l'analyse de la situation du client ou de la cliente, dans la considération de l'effet domino d'une recommandation sur les autres domaines) à des compétences dites « transversales ». À cet effet, la compétence transversale de vision globale constitue le pilier de la capacité d'intégration du Pl. Fin.

Les **compétences transversales** reflètent les différentes capacités que le Pl. Fin. mobilise de manière transversale, à différentes étapes d'une démarche de planification financière et en complément aux compétences associées aux domaines d'expertise.

- La compétence transversale de **vision globale** est au cœur de la démarche de planification financière, puisque la capacité d'intégration s'appuie d'abord et avant tout sur celle-ci.
- Les **compétences transversales techniques**, au nombre de cinq, représentent les principales capacités méthodologiques et analytiques attendues d'un Pl. Fin., soit : **investigation, rigueur, pensée numérique, pensée analytique** et **orientation client**.
- **Les compétences transversales relationnelles**, au nombre de six, représentent les principales capacités attendues d'un Pl. Fin. à entrer en relation et à interagir avec ses clients et ses clientes, ses collègues et ses principaux collaborateurs et collaboratrices, soit : **adaptabilité, communication claire, coopération, écoute active, éthique** et **intelligence relationnelle**.

Définitions des compétences du modèle

COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX DOMAINES D'EXPERTISE

- **Aspects légaux.** Ce domaine concerne l'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.
- **Assurances et gestion des risques.** Ce domaine implique la définition de 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. Les notions d'assurance font partie intégrante de ce domaine d'expertise.
- **Finances.** Ce domaine se concentre sur la situation financière actuelle et future du client ou de la cliente. Celle-ci est caractérisée par la valeur nette du client ou de la cliente, 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 la valeur de l'argent dans le temps.
- **Fiscalité.** Ce domaine vise la compréhension des obligations fiscales des contribuables et leur mise en commun afin d'optimiser la situation fiscale du client, notamment en utilisant les possibilités de report de l'imposition de revenus personnels ou d'affaires.
- **Placements.** Ce domaine se concentre sur la meilleure façon de gérer les actifs producteurs de revenus du client ou de la cliente en fonction de son expérience passée, de sa personnalité, de ses objectifs, de son horizon temporel, de sa tolérance au risque et de ses besoins de revenus. La démarche comprend un examen des placements actuellement détenus par le client ou la cliente, non seulement les espèces, les obligations et les actions, mais aussi les terrains et autres actifs immobiliers.
- **Retraite.** Ce domaine relève d'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.** Ce domaine comprend les notions juridiques qui ont une influence sur la transmission et la conservation du patrimoine de l'individu à son décès.

NOURRIR UNE CULTURE DE PERFORMANCE ET DE DÉVELOPPEMENT

Compétences transversales techniques

- **Vision globale.** Capacité à adopter une vision d'ensemble, transversale aux domaines d'expertise et à la situation du client ou de la cliente, pour comprendre et traiter un problème.
- **Investigation.** Capacité à définir et à recueillir l'information nécessaire à la compréhension d'une situation.
- **Orientation client.** Capacité à placer le client ou la cliente au centre de la démarche par le biais d'un accompagnement personnalisé et la proposition de solutions adaptées aux besoins exprimés.
- **Pensée analytique.** Capacité à analyser méthodiquement une situation aboutissant à un raisonnement cohérent et à cerner les problèmes et leurs solutions possibles.
- **Pensée numérique.** Capacité à comprendre l'essor du numérique et à utiliser les outils technologiques dans sa pratique professionnelle.
- **Rigueur.** Capacité à veiller à l'exactitude et à la qualité des tâches accomplies.

Compétences transversales relationnelles

- **Adaptabilité.** Capacité à s'adapter rapidement dans différentes situations pour répondre aux demandes des clients et des clientes ou aux exigences des affaires.
- **Communication claire.** Capacité à transmettre l'information de façon structurée, à l'écrit et à l'oral, en s'adaptant aux différents profils de clientèle et de collaborateur ou de collaboratrice.
- **Coopération.** Capacité à travailler en partenariat avec les clients et les clientes et les collaborateurs et les collaboratrices pour l'atteinte d'objectifs communs.
- **Écoute active.** Capacité à porter son attention sur ses clients et ses clientes et sur ses collaborateurs et ses collaboratrices pour comprendre ce qu'ils cherchent à communiquer sans porter de jugement.
- **Éthique.** Adopter un comportement exemplaire, conforme aux normes en vigueur et reposant sur des principes et des valeurs éthiques.
- **Intelligence relationnelle.** Capacité à entretenir des relations saines et durables grâce à la prise en compte de ses émotions et de celles des autres selon les situations et les personnes rencontrées.

Échelle de maîtrise des compétences

Une échelle est proposée afin de permettre aux Pl. Fin. de positionner leurs compétences à partir de **trois niveaux de maîtrise**.

Cette échelle a été conçue pour trois raisons:

- Faciliter son **autopositionnement** au regard du niveau de maîtrise des diverses compétences, en vue d'avoir une vision plus précise de ses forces.
- Faciliter son **développement professionnel en continu**, en servant de guide dans le choix d'activités de formation reflétant son niveau de maîtrise actuel et celui souhaité.
- Souligner la **diversité des profils** des Pl. Fin. et la **variabilité** associée à la maîtrise des domaines d'expertise, le niveau de maîtrise pouvant varier grandement d'un Pl. Fin. à l'autre, ou même, pour un même Pl. Fin., au courant de sa carrière, en fonction de sa clientèle, de ses champs d'intérêts, de son type de poste ou de ses activités de développement professionnel.

L'échelle de maîtrise devrait être utilisée en tenant compte des principes suivants:

- **Exemples suggestifs et non exhaustifs**: les comportements identifiés, pour chacun des niveaux de maîtrise, sont des exemples auxquels le Pl. Fin. peut se référer pour se positionner sur l'échelle. Ils ne sont pas exhaustifs. **Le positionnement devrait se faire en considérant à la fois la description des niveaux de maîtrise de l'échelle, la définition de la compétence et les exemples par niveau de maîtrise.**
- **Évolution progressive des compétences d'un niveau à l'autre**: dans l'autopositionnement de ses compétences par niveau, il importe de considérer les exemples de comportements identifiés au niveau précédent. En effet, le niveau 2 de maîtrise considère comme acquis les comportements du niveau 1, tout comme le niveau 3 inclut les comportements du niveau 2.

Afin de permettre un positionnement plus juste, deux échelles sont proposées: une pour les compétences associées aux domaines d'expertise et une pour les compétences transversales.

Échelle de maîtrise pour les compétences associées aux domaines d'expertise

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<p>Les exemples relatifs à ce niveau de maîtrise sont ceux que le Pl. Fin. devrait être en mesure d'exercer suivant l'obtention du diplôme de l'Institut. Ils reflètent la capacité du Pl. Fin. à agir de manière autonome pour plusieurs cas courants, et avec de l'aide selon les situations rencontrées.</p> <p>Pour résumer, le Pl. Fin. de Niveau I exerce de façon autonome dans des situations courantes.</p>	<p>Les exemples relatifs à ce niveau de maîtrise sont ceux que le Pl. Fin., qui exerce de manière courante ou régulière dans un domaine d'expertise, devrait être en mesure d'exercer.</p> <p>Ils reflètent la capacité du Pl. Fin. à agir de manière autonome dans une diversité de cas, aussi bien courants que particuliers. Le Pl. Fin. recourra néanmoins aux conseils d'un expert ou d'une experte face à des cas qui nécessitent des compétences pointues dans ce domaine d'expertise.</p> <p>Pour résumer, le Pl. Fin. de Niveau II exerce de façon autonome dans des situations courantes (Niveau I) et particulières ne nécessitant pas la détention et l'intervention d'expertise spécifique/pointue.</p>	<p>Les exemples relatifs à ce niveau de maîtrise sont ceux que le Pl. Fin., qui possède une expertise particulière dans un domaine de la planification financière, devrait être en mesure d'exercer. L'expertise peut être à l'origine de formations complémentaires ou encore en raison d'une forte exposition à une variété de situations au sein de ce domaine d'expertise.</p> <p>Ils reflètent la capacité du Pl. Fin. à intervenir dans une diversité de cas spécifiques/particuliers pour ce domaine d'expertise, d'agir à titre de référence auprès d'autres Pl. Fin. et de contribuer au développement d'autres Pl. Fin.</p> <p>Pour résumer, le Pl. Fin. de Niveau III exerce de façon autonome dans la grande majorité des situations rencontrées (courantes [Niveau I] et particulières [Niveau II]) sans besoin de soutien et agit en tant que référence auprès de ses pairs et ses paires.</p>

Échelle de maîtrise pour les compétences transversales

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<p>Les comportements relatifs à ce niveau de maîtrise reflètent la capacité du Pl. Fin. à reconnaître les informations/ressources clés utiles à l'exercice de la profession, à comprendre les enjeux et caractéristiques associés à un contexte, à mettre en œuvre les connaissances acquises dans des situations courantes et à communiquer sur ses besoins.</p> <p>Du soutien de collègues ou mentors ou mentores peut être régulièrement nécessaire.</p> <p>Pour résumer, le Pl. Fin. identifie, reconnaît, comprend et applique.</p>	<p>Les comportements relatifs à ce niveau de maîtrise reflètent la capacité du Pl. Fin. à prendre un pas de recul pour analyser la situation rencontrée, recueillir les informations implicites, faire des liens de cause à effet et s'adapter aux différents profils clients et spécificités liées au contexte.</p> <p>Il est autonome et capable d'intervenir dans des situations aussi bien courantes que particulières.</p> <p>Pour résumer, le Pl. Fin. analyse, fait des liens, s'adapte avec fluidité et personnalise son accompagnement.</p>	<p>Les comportements relatifs à ce niveau de maîtrise reflètent la capacité du Pl. Fin. à anticiper les aléas, les risques et les tendances à venir, à prendre du recul sur ses pratiques d'intervention dans une perspective d'amélioration continue, mais aussi à innover et à expérimenter de nouvelles façons de faire.</p> <p>Il agit à titre de référence et de ressource pour le développement d'autres professionnels et professionnelles.</p> <p>Pour résumer, le Pl. Fin. anticipe, porte un regard critique sur sa pratique, expérimente, innove et soutient.</p>

« Un modèle de compétences est un référentiel; un répertoire des savoirs, de savoir-faire et de savoir-être à détenir pour faciliter l'exercice de la profession. »



3 Compétences associées aux domaines d'expertise

Les **compétences associées aux domaines d'expertises**, au nombre de sept, représentent les compétences techniques associées aux sept domaines d'intervention de la planification financière, soit: **aspects légaux, assurances et gestion des risques, finance, fiscalité, placements, succession et retraite.**

Afin de refléter l'importance de la démarche de planification financière intégrée, permettant une évaluation rigoureuse de la situation financière globale d'un client ou d'une cliente pour ultimement mener à l'élaboration de stratégies adaptées aux objectifs, aux besoins et aux priorités du client ou de la cliente, les compétences associées aux domaines d'expertise ont été regroupées sur la base des trois grandes étapes d'une démarche de planification financière intégrée, soit...

- **1. LA COLLECTE:** le fait de recueillir les informations relatives à la situation du client ou de la cliente: état de situation, objectifs, besoins et priorités.
- **2. L'ÉVALUATION:** le fait d'analyser la situation du client ou de la cliente et les stratégies appropriées.
- **3. LES RECOMMANDATIONS:** le fait d'élaborer, de présenter les recommandations au client ou à la cliente et de discuter de leur mise en œuvre.

Il est à noter que les compétences relatives à la réalisation des autres étapes d'une démarche en planification financière intégrée, telles l'explication du rôle et du processus ou la définition du mandat, ont été incluses aux compétences transversales, puisqu'elles ne relèvent pas d'un domaine d'expertise particulier.

Chaque compétence est également découpée en trois niveaux de maîtrise et des exemples de comportements associés à chaque niveau de maîtrise sont présentés.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<p>Les exemples relatifs à ce niveau de maîtrise sont ceux que le Pl. Fin. devrait être en mesure d'exercer suivant l'obtention du diplôme de l'Institut.</p> <p>Ils reflètent la capacité du Pl. Fin. à agir de manière autonome pour plusieurs cas courants, et avec de l'aide selon les situations rencontrées.</p>	<p>Les exemples relatifs à ce niveau de maîtrise sont ceux que le Pl. Fin., qui exerce de manière courante ou régulière dans un domaine d'expertise, devrait être en mesure d'exercer.</p> <p>Ils reflètent la capacité du Pl. Fin. à agir de manière autonome dans une diversité de cas, aussi bien courants que particuliers. Le Pl. Fin. recourra néanmoins aux conseils d'un expert ou d'une experte face à des cas qui nécessitent des compétences pointues dans ce domaine d'expertise.</p>	<p>Les exemples relatifs à ce niveau de maîtrise sont ceux que le Pl. Fin., qui possède une expertise particulière dans un domaine de la planification financière, devrait être en mesure d'exercer. L'expertise peut être à l'origine de formations complémentaires ou encore en raison d'une forte exposition à une variété de situations au sein de ce domaine d'expertise.</p> <p>Ils reflètent la capacité du Pl. Fin. à intervenir dans une diversité de cas spécifiques/particuliers pour ce domaine d'expertise, d'agir à titre de référence auprès d'autres Pl. Fin. et de contribuer au développement d'autres Pl. Fin.</p>



Aspects légaux²

Ce domaine concerne l'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.

1. Recueillir les informations relatives aux aspects légaux impactant la situation du client ou de la cliente: état de situation, objectifs, besoins et priorités.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Identifier les objectifs et les circonstances du client ou de la cliente qui pourraient nécessiter des mesures légales (ex.: mandat de protection, convention de vie commune, convention entre actionnaires).→ Identifier les parties et les entités concernées par la situation juridique du client ou de la cliente.→ Recueillir les documents juridiques et les informations pertinentes à la situation du client ou de la cliente en se référant à un outil de référence.	<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer l'expérience, les biais cognitifs, les croyances et les valeurs du client ou de la cliente en matière de la loi et des réglementations.→ Prioriser les objectifs et les besoins du client ou de la cliente qui pourraient nécessiter des mesures ou des actions légales au niveau de sa situation.→ Préciser les informations fournies permettant d'identifier des éléments additionnels ou complémentaires à la réalisation d'une analyse personnalisée et approfondie de la situation du client ou de la cliente.→ Identifier si l'information obtenue pourrait changer dans le temps au regard de la situation légale du client ou de la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Anticiper les besoins du client ou de la cliente qui pourraient nécessiter des mesures légales dans le futur en lien avec ses projets et sa situation.→ Anticiper les conséquences de la présence ou de l'absence de documents juridiques sur les objectifs du client ou de la cliente en vue de les régler adéquatement.→ Adapter les questions de manière approfondie selon les nouvelles informations partagées par le client ou la cliente.

² Rappel important: les articles 128 de la Loi sur le Barreau (R.L.R.Q., c. B-1) et 15 de la Loi sur le notariat (R.L.R.Q., c. N-3) stipulent que sont du ressort exclusif de l'avocat ou du notaire les consultations et les avis d'ordre juridique exécutés pour le compte d'autrui. Le cas échéant, le Pl. Fin. doit alors diriger le client ou la cliente vers un avocat ou une avocate ou un notaire.



Aspects légaux

2. Analyser la situation du client ou de la cliente et les stratégies possibles.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Analyser les avantages et les inconvénients des mesures légales courantes en place dans la situation du client ou de la cliente.→ Déterminer les avantages et les inconvénients des mesures légales alternatives courantes.→ Identifier les conséquences de la présence ou de l'absence de documents juridiques.→ Identifier les avantages et les inconvénients des différentes stratégies proposées.	<ul style="list-style-type: none">→ Évaluer les avantages et les inconvénients des mesures légales moins courantes ou plus complexes en place, ainsi que ceux de mesures alternatives pertinentes à la situation du client ou de la cliente.→ Déterminer, parmi les mesures légales en place, celles qui gagneraient à être revues pour assurer la cohérence avec les objectifs du client ou de la cliente.→ Évaluer les implications des mesures légales potentielles dans la planification financière globale du client ou de la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Identifier des mesures légales alternatives pertinentes pour les clients et les clientes ayant des situations complexes.→ Détailler les conséquences directes et indirectes des mesures légales.→ Examiner les implications des mesures légales dans la planification financière du client ou de la cliente dans le cas de situations complexes (ex. : famille recomposée, entrepreneurs et entrepreneuses, handicaps, biens à l'étranger).→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'évaluation de la situation légale du client ou de la cliente.



Aspects légaux

3. Élaborer, présenter les recommandations au client ou à la cliente et discuter de leur mise en œuvre.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Diriger le client ou la cliente vers le professionnel ou la professionnelle à impliquer dans la mise en œuvre de la stratégie (ex.: avocat ou avocate, notaire).→ Présenter des pistes de solution génériques ou courantes applicables aux objectifs du client ou de la cliente (en partenariat avec des experts au besoin).→ Expliquer les avantages et les inconvénients des différentes pistes de solution proposées au client ou à la cliente, en faisant le lien avec ses objectifs, ses besoins et son profil.→ Identifier les étapes de mise en œuvre des pistes de solution proposées au client ou à la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Accompagner étroitement le client ou la cliente dans la mise en œuvre des recommandations (ex.: prioriser les étapes, définir la séquence à respecter, les professionnels ou professionnelles à impliquer, etc.) en impliquant les autres professionnelles ou professionnels associés au dossier du client ou de la cliente.→ Proposer des pistes de solution pour une diversité de cas courants, voire complexes (en partenariat avec des experts et des expertes au besoin).	<ul style="list-style-type: none">→ Recommander des options au client ou à la cliente soutenues par de l'information supplémentaire sur les impacts possibles de chacune.→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'élaboration de propositions de mesures légales adaptées au client ou à la cliente.→ Collaborer avec les professionnelles ou professionnels légaux entourant le client ou la cliente dans la mise en œuvre des stratégies proposées et la mise en place du plan envisagé pour rencontrer les objectifs et les besoins du client ou de la cliente.



Assurances et gestion des risques³

Ce domaine implique la définition de 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. Les notions d'assurance font partie intégrante de ce domaine d'expertise.

1. Recueillir les informations relatives à la couverture en assurances du client ou de la cliente et à son exposition à des changements inattendus de situation financière: état de situation, objectifs, besoins et priorités.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Identifier les objectifs et les besoins du client ou de la cliente en matière d'assurance et de gestion des risques.→ Recueillir des informations sur les couvertures d'assurance existantes du client ou de la cliente, ainsi que sur ses autres ressources en place pour gérer les risques (ex.: assurance-emploi, fonds d'urgence, marge de crédit, etc.).→ Identifier les facteurs du client ou de la cliente pouvant impacter l'admissibilité à la couverture d'assurance ou générer une surprime.→ Identifier les obligations financières actuelles et potentielles.	<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer l'expérience, les biais cognitifs, les croyances et les valeurs du client ou de la cliente en matière de gestion des risques.→ Préciser les informations fournies permettant d'identifier des éléments additionnels ou complémentaires à la réalisation d'une analyse personnalisée et approfondie de la situation du client ou de la cliente en matière de gestion des risques.→ Identifier les ressources alternatives disponibles pour gérer les risques (ex.: avenant sur la couverture existante, option transformation à la retraite).→ Identifier si l'information obtenue peut changer dans le temps et selon quelle ampleur en vue d'établir la situation du client ou de la cliente en matière de gestion des risques.	<ul style="list-style-type: none">→ Anticiper les contradictions potentielles dans les objectifs et les besoins du client ou de la cliente en matière de gestion des risques.→ Identifier les besoins en assurances et protection pour les dossiers des clients et des clientes en affaires.→ Adapter les questions de manière approfondie selon les nouvelles informations partagées par le client ou la cliente.

³ Dans le domaine de l'assurance, le Pl. Fin. doit détenir le permis adéquat pour faire des transactions et vendre des produits d'assurance. Au besoin, le Pl. Fin. devra diriger le client ou la cliente vers un professionnel ou une professionnelle en assurance qui détient un permis adéquat en vigueur.



Assurances et gestion des risques

2. Analyser la situation du client ou de la cliente et les stratégies possibles.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer l'exposition au risque du client ou de la cliente et son impact financier.→ Analyser les différents contrats détenus par le client ou la cliente et déterminer la couverture d'assurance actuelle.→ Identifier l'impact des modifications de la couverture d'assurance.→ Déterminer les conséquences de l'exposition au risque du client ou de la cliente sur sa planification financière (ex. : invalidité, décès, maladie et accident).→ Identifier les avantages et les inconvénients de chaque stratégie de gestion des risques identifiée (ex. : comparaison de différents modes de financement de la prime d'assurance, franchise plus élevée, etc.).	<ul style="list-style-type: none">→ Examiner les différents contrats détenus par le client ou la cliente et prévoir l'évolution de différents paramètres du contrat dans le futur (prime garantie, tarification garantie, coût garanti, etc.) pour des produits plus complexes (vie universelle, valeur de rachat).→ Déterminer si des stratégies alternatives ou additionnelles de gestion des risques seraient envisageables et adéquates aux besoins du client ou de la cliente.→ Comparer qualitativement et quantitativement les avantages et les inconvénients de quelques stratégies de gestion des risques, à plusieurs moments dans le futur, dans différentes conditions (prime annuelle ou mensuelle, tarif standard ou surprime).	<ul style="list-style-type: none">→ Comparer qualitativement et quantitativement les avantages et les inconvénients des stratégies de gestion des risques incluant leurs fondements légaux, actuariels et fiscaux.→ Simuler différentes stratégies pour représenter des scénarios impactant la gestion des risques du client ou de la cliente pour des cas complexes ou peu fréquents.→ Évaluer différentes stratégies d'assurance et de gestion des risques pour les clients ou les clientes d'affaires.→ Évaluer les avantages et les inconvénients de situations ou de produits plus complexes (ex. : détention corporative, produits permanents).→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'évaluation de la situation du client ou de la cliente.



Assurances et gestion des risques

3. Élaborer, présenter les recommandations au client ou à la cliente et discuter de leur mise en œuvre.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Diriger le client ou la cliente vers le professionnel ou la professionnelle à impliquer dans la mise en œuvre de la stratégie (ex. : conseiller ou conseillère en sécurité financière).→ Présenter des mesures de gestion des risques génériques ou courantes applicables aux objectifs du client ou de la cliente (en partenariat avec des experts au besoin).→ Expliquer les avantages et les inconvénients des différentes mesures de gestion des risques proposées au client ou à la cliente, en faisant le lien avec ses objectifs, ses besoins et sa sensibilité au risque.→ Identifier les étapes de mise en œuvre des mesures de gestion des risques recommandées pour le client ou la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Accompagner étroitement le client ou la cliente dans la mise en œuvre des recommandations (ex. : prioriser les étapes, définir la séquence à respecter, les professionnels ou les professionnelles à impliquer, etc.).→ Proposer des stratégies de gestion des risques pour une diversité de cas courants, voire complexes (en partenariat avec des experts ou des expertes au besoin).	<ul style="list-style-type: none">→ Recommander des stratégies de gestion des risques pour des cas complexes ou peu fréquents.→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'élaboration de stratégies de gestion des risques réalistes et engageantes pour le client ou la cliente.→ Collaborer étroitement avec les professionnelles et les professionnels impliqués dans la situation du client ou de la cliente.



Finances

Ce domaine se concentre sur la situation financière actuelle et future du client ou de la cliente. Celle-ci est caractérisée par la valeur nette du client ou de la cliente, 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 la valeur de l'argent dans le temps.

1. Recueillir les informations relatives à la situation financière du client ou de la cliente : état de situation, objectifs, besoins et priorités.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Identifier les objectifs et les projets du client ou de la cliente en matière d'épargne, de dépenses, de crédit et d'endettement et ayant une incidence sur sa situation financière.→ Recueillir les informations concernant les flux de trésorerie et les coûts de vie actuels et projetés du client ou de la cliente.→ Recueillir les informations concernant la liste des caractéristiques des actifs et des passifs du client ou de la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer l'expérience, les biais cognitifs, les croyances et les valeurs du client ou de la cliente en matière d'épargne, de dépenses, de crédit et d'endettement.→ Préciser les informations fournies permettant d'identifier des éléments additionnels ou complémentaires à la réalisation d'une analyse personnalisée et approfondie de la situation financière du client ou de la cliente.→ Identifier si certains besoins du client ou de la cliente pourraient changer dans le temps sur la base de l'information recueillie et préciser, auprès du client ou de la cliente, la priorisation souhaitée dans la formulation des stratégies.	<ul style="list-style-type: none">→ Anticiper les risques associés à différentes stratégies possibles en fonction du profil du client ou de la cliente en matière de finances personnelles.→ Anticiper les contradictions potentielles dans les objectifs et les besoins du client ou de la cliente en vue de les prioriser adéquatement.→ Adapter les questions de manière approfondie selon les nouvelles informations partagées par le client ou la cliente.→ Recueillir les informations concernant la liste des caractéristiques des actifs et des passifs des clients ou des clientes en affaires.



Finances

2. Analyser la situation du client ou de la cliente et les stratégies possibles.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Préparer les états financiers personnels (ex. : bilan, coût de vie, bilan successoral, liquidités successorales) du client ou de la cliente.→ Déterminer l'adéquation entre l'analyse budgétaire et les objectifs d'épargne et de dépenses du client ou de la cliente.→ Déterminer la capacité du client ou de la cliente à faire face à des situations inattendues ou à des dépenses extraordinaires et à établir un fonds d'urgence adéquat.→ Calculer les montants nécessaires pour atteindre les objectifs financiers et les projets du client ou de la cliente ayant une incidence financière, pour des projets simples ou fréquents (ex. : se marier, avoir des enfants, acheter une propriété au Québec).→ Effectuer des simulations (ex. : tests de sensibilité) en utilisant des paramètres courants et peu nombreux pour évaluer sa situation financière et les éléments susceptibles d'impacter la réalisation de ses objectifs (ex. : congé parental, année sabbatique).→ Identifier des stratégies d'épargne, de gestion du crédit et de la dette cohérentes avec les objectifs du client ou de la cliente.→ Identifier les avantages et les inconvénients des différentes stratégies proposées.	<ul style="list-style-type: none">→ Évaluer les montants nécessaires pour atteindre les objectifs financiers et les projets du client ou de la cliente ayant une incidence financière (ex. : ouvrir un restaurant) pour des projets diversifiés, courants et certains projets complexes.→ Évaluer les avantages et les inconvénients pratiques des différentes stratégies proposées comparativement à des cas similaires.→ Effectuer des simulations (ex. : tests de sensibilité) en utilisant des paramètres adaptés à la situation du client ou de la cliente pour évaluer sa situation financière et les éléments susceptibles d'impacter la réalisation de ses objectifs (ex. : modes de financement d'un retour aux études).	<ul style="list-style-type: none">→ Évaluer les montants nécessaires pour atteindre les objectifs financiers et les projets du client ou de la cliente ayant une incidence financière pour des projets complexes ou peu fréquents (ex. : acheter une propriété dans un autre pays).→ Effectuer des simulations pour calculer le niveau de la situation financière du client ou de la cliente avec des paramètres complexes et personnalisés.→ Élaborer des stratégies complexes réalistes, incluant les impacts de leurs avantages et inconvénients, en considérant les nombreuses implications et les facteurs.→ Déterminer les montants nécessaires pour atteindre les objectifs et les projets financiers de l'incorporation d'une entreprise ou d'une compagnie.→ Interpréter les états financiers, le budget et les objectifs financiers d'une entité (ex. : société par actions, fiducie, entrepreneur).→ Soutenir un autre PI. Fin. dans l'évaluation de la situation financière globale du client ou de la cliente.



Finances

3. Élaborer, présenter les recommandations au client ou à la cliente et discuter de leur mise en œuvre.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Diriger le client ou la cliente vers le professionnel ou la professionnelle à impliquer dans la mise en œuvre de la stratégie (ex.: comptable professionnelle ou professionnel agréé).→ Présenter des stratégies financières génériques ou courantes applicables aux objectifs du client ou de la cliente (en partenariat avec des experts et des expertes au besoin).→ Expliquer les avantages et les inconvénients des différentes stratégies financières proposées au client ou à la cliente, en faisant le lien avec ses objectifs, ses besoins et ses habitudes de consommation.→ Identifier les étapes de mise en œuvre des stratégies financières recommandées pour le client ou la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Accompagner étroitement le client ou la cliente dans la mise en œuvre des recommandations (ex.: prioriser les étapes, définir la séquence à respecter, les professionnels et les professionnelles à impliquer, etc.) en impliquant les autres professionnelles et professionnels associés au client ou à la cliente.→ Proposer des stratégies financières pour une diversité de cas courants, voire complexes (en partenariat avec des experts et des expertes au besoin).	<ul style="list-style-type: none">→ Recommander des stratégies financières pour des cas complexes ou peu fréquents.→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'élaboration de stratégies financières réalistes et engageantes pour le client ou la cliente.→ Collaborer avec les autres professionnels et professionnelles entourant le client ou la cliente pour élaborer et mettre en place les stratégies permettant de rencontrer les objectifs et les besoins du client ou de la cliente.



Fiscalité

Ce domaine vise la compréhension des obligations fiscales des contribuables et leur mise en commun afin d'optimiser la situation fiscale du client, notamment en utilisant les possibilités de report de l'imposition de revenus personnels ou d'affaires.

1. Recueillir les informations relatives à la situation fiscale du client ou de la cliente : état de situation, objectifs, besoins et priorités.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Identifier les objectifs et les besoins du client ou de la cliente en matière de planification fiscale.→ Identifier les parties et les entités concernées par la situation fiscale du client ou de la cliente.→ Identifier les implications fiscales des actifs et des passifs.→ Recueillir des informations fiscales courantes pour établir la situation fiscale actuelle et prévue du client ou de la cliente (ex.: T1, TP-1).	<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer l'expérience, les biais cognitifs, les croyances et les valeurs du client ou de la cliente en matière de fiscalité.→ Préciser les informations fournies permettant d'identifier des éléments additionnels ou complémentaires permettant la réalisation d'une analyse personnalisée et approfondie de la situation fiscale du client ou de la cliente (ex.: T2, CO-17, T3, TP-646).→ Prioriser les objectifs et les besoins du client ou de la cliente qui pourraient changer ou nécessiter des actions au niveau de sa situation fiscale.	<ul style="list-style-type: none">→ Anticiper les contradictions potentielles dans la situation du client ou de la cliente afin d'identifier des problématiques fiscales potentielles.→ Prioriser les objectifs et les besoins réels du client ou de la cliente en matière de planification fiscale.→ Adapter les questions de manière approfondie selon les nouvelles informations partagées par le client ou la cliente.



Fiscalité

2. Analyser la situation du client ou de la cliente et les stratégies possibles.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer la possibilité de conséquence fiscale.→ Identifier et analyser les stratégies fiscales existantes.→ Identifier l'impact des relations entre les parties et les entités concernées dans la situation fiscale du client ou de la cliente.→ Évaluer les aspects fiscaux de différents régimes courants afin d'optimiser la situation financière du client ou de la cliente (ex. : priorisation des REER, REEE, REEI versus remboursement d'une hypothèque).→ Identifier les avantages et les inconvénients de chaque stratégie de planification fiscale proposée.	<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer la possibilité de risques fiscaux.→ Évaluer l'impact des stratégies fiscales alternatives et potentielles afin de déterminer une stratégie adéquate pour la situation du client ou de la cliente.→ Calculer les obligations fiscales actuelles et projetées et simuler différents scénarios de stratégie de planification fiscale.→ Évaluer les aspects fiscaux de différents régimes peu courants afin d'optimiser la situation financière du client ou de la cliente selon ses objectifs (ex. : convention de retraite).→ Évaluer l'ensemble de la rémunération du client ou de la cliente et pouvoir l'accompagner à effectuer des choix financiers appropriés.	<ul style="list-style-type: none">→ Évaluer les visées et les impacts des stratégies fiscales existantes afin de déterminer les plus optimales applicables à la situation du client ou de la cliente.→ Déterminer les stratégies fiscales alternatives optimales pour le client ou la cliente et rallier les expertes et les experts impliqués.→ Évaluer l'impact des relations entre les parties et les entités concernées sur la situation fiscale du client ou de la cliente.→ Interpréter les états financiers, le budget et les objectifs financiers d'une entité (ex. : société par actions, fiducie, entrepreneur).→ Évaluer les risques fiscaux, pour le client ou la cliente et le Pl. Fin., et aviser le client ou la cliente de ces risques (ex. : divulgation obligatoire, pénalité sur non-production, etc.).→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'évaluation de la situation fiscale globale du client ou de la cliente.



Fiscalité

3. Élaborer, présenter les recommandations au client ou à la cliente et discuter de leur mise en œuvre.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Diriger le client ou la cliente vers le professionnel ou la professionnelle à impliquer dans la mise en œuvre de la stratégie (ex. : fiscaliste).→ Présenter des pistes de solution de planification fiscale génériques ou courantes applicables aux objectifs du client ou de la cliente (en partenariat avec des experts et des expertes au besoin).→ Expliquer les avantages et les inconvénients des différentes stratégies fiscales proposées au client ou à la cliente en faisant le lien avec ses objectifs, ses besoins et sa situation fiscale.→ Identifier les étapes de mise en œuvre des stratégies de planification fiscale recommandées pour le client ou la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Accompagner étroitement le client ou la cliente dans la mise en œuvre des recommandations (ex. : prioriser les étapes, définir la séquence à respecter, les professionnels et les professionnelles à impliquer, etc.) en impliquant les autres professionnelles et professionnels associés au client ou à la cliente.→ Proposer des stratégies de planification fiscale pour une diversité de cas courants, voire complexes (en partenariat avec des experts et des expertes au besoin).	<ul style="list-style-type: none">→ Élaborer des stratégies de planification fiscale pour des cas complexes ou peu fréquents.→ Favoriser la collaboration de l'équipe de professionnelles et de professionnels impliqués dans l'exécution du processus fiscal (ex. : avocat ou avocate, CPA, notaire).→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'élaboration de stratégies fiscales réalistes et engageantes pour le client ou la cliente.→ Collaborer étroitement avec les professionnelles et les professionnels impliqués dans la situation du client ou de la cliente.



Placements⁴

Ce domaine se concentre sur la meilleure façon de gérer les actifs producteurs de revenus du client ou de la cliente en fonction de son expérience passée, de sa personnalité, de ses objectifs, de son horizon temporel, de sa tolérance au risque et de ses besoins de revenus. La démarche comprend un examen des placements actuellement détenus par le client ou la cliente, non seulement les espèces, les obligations et les actions, mais aussi les terrains et autres actifs immobiliers.

1. Recueillir les informations relatives aux actifs producteurs de revenus du client ou de la cliente: état de situation, objectifs, besoins et priorités.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Identifier les objectifs et les besoins du client ou de la cliente en matière de placements.→ Déterminer la répartition actuelle des actifs du client ou de la cliente.→ Définir le profil d'investisseur ou d'investisseuse du client ou de la cliente (ex.: objectifs d'investissement, tolérance aux risques, capacité de paiement).→ Recueillir des informations sur les actifs et les placements du client ou de la cliente.→ Déterminer les flux de trésorerie actuels et projetés des actifs et des placements.→ Identifier les droits de cotisation disponibles (REER et autres).	<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer l'expérience, les biais cognitifs, les croyances et les valeurs du client ou de la cliente en matière de placements.→ Préciser les informations qui permettent d'identifier les éléments additionnels ou complémentaires à la réalisation d'une analyse personnalisée et approfondie de la situation du client ou de la cliente en matière de placements.→ Préciser le degré d'implication souhaité du client ou de la cliente dans la planification de ses placements.→ Identifier si certains besoins du client ou de la cliente pourraient changer dans le temps sur la base de l'information recueillie et préciser, auprès du client ou de la cliente, la priorisation souhaitée dans la formulation des stratégies.→ Identifier les contradictions potentielles dans les actions passées et les comportements du client ou de la cliente en vue de mieux refléter son profil d'investisseur ou d'investisseuse.	<ul style="list-style-type: none">→ Anticiper les besoins du client ou de la cliente qui pourraient nécessiter des stratégies de placements spécifiques dans le futur en lien avec ses projets.→ Anticiper les contradictions potentielles entre les objectifs et les besoins du client ou de la cliente en vue de les prioriser adéquatement.→ Adapter les questions de manière approfondie selon les nouvelles informations partagées par le client ou la cliente.

⁴ Dans le domaine des placements, le Pl. Fin. doit détenir le permis adéquat pour faire des transactions et vendre des produits de placements. Au besoin, le Pl. Fin. devra diriger le client ou la cliente vers un professionnel ou une professionnelle en placements qui détient un permis adéquat en vigueur.



Placements

2. Analyser la situation du client ou de la cliente et les stratégies possibles.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer les caractéristiques des actifs et des placements, les différentes classes d'actifs, ainsi que le rendement historique moyen (fixe, actif, liquidité).→ Évaluer l'impact des stratégies de placement potentielles sur le fardeau fiscal.→ Évaluer si la répartition de l'actif est conforme avec le profil d'investisseur du client ou de la cliente.→ Déterminer les conséquences de l'acquisition ou de la vente d'actifs.→ Examiner les stratégies potentielles de planification des investissements.→ Analyser l'impact d'une modification dans la répartition du portefeuille en fonction du profil d'investisseur du client ou de la cliente au besoin.→ Identifier les avantages et les inconvénients de chaque stratégie de planification des investissements.	<ul style="list-style-type: none">→ Effectuer différents scénarios pour simuler l'impact du rendement sur la valeur accumulée pour définir le choix du produit du client ou de la cliente.→ Analyser des stratégies de placements personnalisées aux objectifs du client ou de la cliente en tenant compte des fluctuations des marchés financiers.→ Évaluer si des types de placements moins fréquents ou plus complexes conviennent aux contraintes et/ou valeurs du client ou de la cliente (ex.: placements présumés sûrs).	<ul style="list-style-type: none">→ Évaluer si la répartition des actifs est conforme au profil d'investisseur ou d'investisseuse du client ou de la cliente à ses valeurs, ses contraintes, ses attitudes, ses biais et ses objectifs et faire les ajustements au portefeuille de placements au besoin.→ Évaluer les placements complexes (ex.: fonds corporatifs, produits structurés, etc.).→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'évaluation de la situation du client ou de la cliente.



Placements

3. Élaborer, présenter les recommandations au client ou à la cliente et discuter de leur mise en œuvre.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Diriger le client ou la cliente vers le professionnel ou la professionnelle à impliquer dans la mise en œuvre de la stratégie (ex. : gestionnaire de portefeuilles, analyste financière ou analyste financier certifié).→ Présenter des stratégies de planification des investissements génériques ou courantes applicables aux objectifs du client ou de la cliente (en partenariat avec des experts et des expertes au besoin).→ Expliquer les avantages et les inconvénients des différentes stratégies de planification des investissements proposées au client ou à la cliente (ex. : caractéristiques des différentes classes d'actifs) en faisant le lien avec ses objectifs, ses besoins et son profil d'investisseur ou d'investisseuse.→ Identifier les étapes, la séquence et le calendrier de mise en œuvre des stratégies de planification des investissements recommandés pour le client ou la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Accompagner étroitement le client ou la cliente dans la mise en œuvre des recommandations (ex. : prioriser les étapes, définir la séquence à respecter, les professionnels et les professionnelles à impliquer, etc.) en impliquant les autres professionnelles et professionnels associés au client ou à la cliente.→ Proposer des stratégies de planification des investissements pour une diversité de cas courants, voire complexes (en partenariat avec des experts et des expertes au besoin).	<ul style="list-style-type: none">→ Élaborer des stratégies de planification des investissements pour des cas complexes ou peu fréquents.→ Favoriser la collaboration de l'équipe de professionnelles et de professionnels impliqués dans l'exécution des stratégies de planification des investissements.→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'élaboration de stratégies de planification des investissements réalistes et engageantes pour le client ou la cliente.→ Collaborer étroitement avec les professionnelles et les professionnels impliqués dans la situation du client ou de la cliente.



Retraite

Ce domaine relève d'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.

1. Recueillir les informations relatives à la situation du client ou de la cliente à la retraite : état de situation, objectifs, besoins et priorités.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Identifier les besoins financiers et les objectifs de retraite du client ou de la cliente.→ Recueillir des informations sur les sources potentielles de revenus durant la vie active du client ou de la cliente et pendant sa retraite.→ Recueillir les détails des dépenses prévues pour la retraite, incluant les objectifs qui pourraient venir changer le plan de retraite.	<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer l'expérience, les biais cognitifs, les croyances et les valeurs du client ou de la cliente en matière de retraite.→ Préciser les informations qui permettent d'identifier les éléments additionnels ou complémentaires à la réalisation d'une analyse personnalisée et approfondie de la situation du client ou de la cliente en matière de retraite.→ Identifier si certains besoins du client ou de la cliente pourraient changer dans le temps sur la base de l'information recueillie et préciser, auprès du client ou de la cliente, la priorisation souhaitée dans la formulation des stratégies de planification de retraite.	<ul style="list-style-type: none">→ Anticiper les besoins du client ou de la cliente qui pourraient nécessiter des ajustements aux besoins financiers et aux objectifs de retraite du client ou de la cliente dans le futur, en lien avec ses projets.→ Anticiper les contradictions potentielles dans les objectifs et les besoins du client ou de la cliente en vue de les prioriser adéquatement.→ Adapter les questions de manière approfondie selon les nouvelles informations partagées par le client ou la cliente.



Retraite

2. Analyser la situation du client ou de la cliente et les stratégies possibles.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Analyser les clauses, les effets, les avantages et les inconvénients des régimes courants (ex.: régime de pension à cotisations déterminées, RPDB, etc.).→ Analyser adéquatement les renseignements d'un régime de pension afin de les appliquer dans une projection de retraite.→ Comparer les stratégies d'accumulation simples (REER, CELI, RPA CD ou PD).→ Réaliser des simulations permettant d'établir quelques scénarios simples de projection financière à la retraite, sur la base des ressources et des dépenses projetées du client ou de la cliente.→ Identifier les avantages et les inconvénients des différentes stratégies de retraite proposées (ex.: décaissement).→ Évaluer les avantages et les inconvénients des différentes stratégies de planification de retraite proposées.	<ul style="list-style-type: none">→ Analyser les clauses, les effets, les avantages et les inconvénients de la majorité des régimes moins courants (ex.: régime surcomplémentaire, convention de retraite).→ Calculer les projections financières en fonction de la situation actuelle du client ou de la cliente (situation d'une complexité moyenne, impliquant une variété de sources de revenus).→ Comparer les stratégies d'accumulation de complexité moyenne (rachat de service passé, société de gestion) et les avantages et les inconvénients.→ Évaluer l'impact de différents facteurs influençant le plan de retraite (âge de la retraite, ordre de décaissement, situation familiale, rendement, etc.).	<ul style="list-style-type: none">→ Effectuer des projections de retraite nécessitant des calculs complexes et en analysant les avantages et les inconvénients des stratégies d'accumulation et de décaissement.→ Examiner les avantages et les inconvénients des stratégies d'accumulation complexes (rachat de service passé, société de gestion).→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'évaluation de la situation du client ou de la cliente.



Retraite

3. Élaborer, présenter les recommandations au client ou à la cliente et discuter de leur mise en œuvre.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Diriger le client ou la cliente vers le professionnel ou la professionnelle à impliquer dans la mise en œuvre de la stratégie (ex. : actuaire).→ Présenter des stratégies de planification de retraite génériques ou courantes applicables aux objectifs du client ou de la cliente.→ Expliquer les avantages et les inconvénients des différentes stratégies de planification de retraite proposées au client ou à la cliente, en faisant le lien avec ses objectifs, ses besoins et son profil.→ Identifier les étapes de mise en œuvre des stratégies de planification de retraite recommandées pour le client ou la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Accompagner étroitement le client ou la cliente dans la mise en œuvre des recommandations (ex. : prioriser les étapes, définir la séquence à respecter, les professionnels et les professionnelles à impliquer, etc.) en impliquant les autres professionnelles et professionnels associés au client ou à la cliente.→ Proposer des stratégies de planification de retraite pour une diversité de cas courants, voire complexes (en partenariat avec des experts et des expertes au besoin).	<ul style="list-style-type: none">→ Élaborer des stratégies de planification de retraite pour des cas complexes ou peu fréquents.→ Favoriser la collaboration des professionnelles et des professionnels impliqués dans l'exécution des stratégies de planification de la retraite.→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'élaboration de stratégies de planification de retraite réalistes et engageantes pour le client ou la cliente.→ Collaborer étroitement avec les professionnelles et les professionnels impliqués dans la situation du client ou de la cliente.



Succession

Ce domaine comprend les notions juridiques qui ont une influence sur la transmission et la conservation du patrimoine de l'individu à son décès.

1. Recueillir les informations relatives à la transmission et la conservation du patrimoine du client ou de la cliente à son décès : état de situation, objectifs, besoins et priorités.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Identifier les objectifs et les besoins du client ou de la cliente concernant sa planification successorale.→ Identifier les parties et les entités pertinentes pour la planification successorale du client ou de la cliente.→ Recueillir les informations et les documents qui ont une incidence sur les stratégies de planification successorale.→ Identifier les bénéficiaires d'assurance vie, les assurés et les assurées et les titulaires.	<ul style="list-style-type: none">→ Déterminer l'expérience, les biais cognitifs, les croyances et les valeurs du client ou de la cliente en matière de planification successorale.→ Préciser les informations permettant d'identifier les éléments additionnels ou complémentaires à la réalisation d'une analyse personnalisée et approfondie des stratégies de planification successorale du client ou de la cliente (ex. : documents additionnels requis).→ Identifier si certains besoins du client ou de la cliente pourraient changer dans le temps sur la base de l'information recueillie et préciser, auprès du client ou de la cliente, la priorisation souhaitée dans la formulation des stratégies de planification successorale.→ Identifier les contradictions potentielles dans les objectifs et dans les besoins du client ou de la cliente en vue de les prioriser adéquatement.→ Déterminer la dynamique familiale et les relations d'affaires qui pourraient avoir une incidence sur les stratégies et les objectifs de planification successorale du client ou de la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Anticiper les conséquences de la présence ou de l'absence de certaines stratégies de planification successorale sur les objectifs du client ou de la cliente en vue de s'en occuper adéquatement.→ Anticiper les enjeux contradictoires aux objectifs du client ou de la cliente lors de l'examen des documents relatifs à sa succession (ex. : testament, contrat d'assurance vie), en vue de les préciser avec lui.→ Adapter les questions de manière approfondie et respectueuse selon les informations partagées par le client ou la cliente.



Succession

2. Analyser la situation du client ou de la cliente et les stratégies possibles.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Interpréter le bilan et les liquidités successorales.→ Calculer les projections financières en cas de décès.→ Identifier quelques enjeux potentiels relatifs aux stratégies de planification successorale proposées ou déjà en place.→ Repérer les clauses qui pourraient poser un enjeu pour le client ou la cliente dans une convention entre actionnaires.→ Identifier les avantages et les inconvénients de chaque stratégie de planification successorale proposée.	<ul style="list-style-type: none">→ Simuler différents scénarios pour des cas simples, courants, ainsi que pour certains cas complexes.→ Analyser les conséquences des clauses qui pourraient poser un enjeu pour le client ou la cliente dans une convention entre actionnaires.→ Comparer les stratégies potentielles de planification successorale, leur impact ainsi que les avantages et les inconvénients.	<ul style="list-style-type: none">→ Simuler différents scénarios pour des cas complexes ou peu fréquents.→ Identifier des mesures légales alternatives pertinentes à la situation du client ou de la cliente.→ Identifier les fonctionnements de fiducie et des rentes dans les situations complexes ou peu fréquentes (ex.: invalidité d'un enfant) d'un client ou d'une cliente.→ Évaluer les impacts mutuels de la planification financière et de la planification successorale.→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'évaluation de la situation du client ou de la cliente.



Succession

3. Élaborer, présenter les recommandations au client ou à la cliente et discuter de leur mise en œuvre.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none">→ Diriger le client ou la cliente vers le professionnel ou la professionnelle à impliquer dans la mise en œuvre de la stratégie (ex. : notaire).→ Présenter des pistes de solution de planification successorale génériques ou courantes applicables aux objectifs du client ou de la cliente (en partenariat avec des experts et des expertes au besoin).→ Expliquer les avantages et les inconvénients des différentes pistes de solution proposées au client ou à la cliente en faisant le lien avec ses objectifs, ses besoins, ses croyances et sa situation personnelle et familiale.→ Identifier les étapes de mise en œuvre des solutions proposées au client ou à la cliente.	<ul style="list-style-type: none">→ Accompagner étroitement le client ou la cliente dans la mise en œuvre des recommandations (ex. : prioriser les étapes, définir la séquence à respecter, les professionnels et les professionnelles à impliquer, etc.) en impliquant les autres professionnelles et professionnels associés au client ou à la cliente.→ Proposer quelques pistes de solution pour une diversité de cas courants, voire complexes (en partenariat avec des experts et des expertes au besoin).	<ul style="list-style-type: none">→ Recommander des stratégies de planification successorale pour des cas complexes ou peu fréquents.→ Favoriser la collaboration de l'équipe de professionnelles et de professionnels impliqués dans l'exécution du processus successoral (ex. : avocat ou avocate, comptable professionnel agréé ou comptable professionnelle agréée, notaire).→ Soutenir un autre Pl. Fin. dans l'élaboration de propositions de stratégies de planification successorale adaptées au client ou à la cliente.→ Collaborer étroitement avec les professionnelles et les professionnels impliqués dans la situation du client ou de la cliente.



« Chaque carrière est unique et les profils de compétences des différents Pl. Fin. le sont également. »

4 Compétences transversales

Les **compétences transversales** reflètent les différentes capacités que le Pl. Fin. mobilise de manière transversale, à différentes étapes d'une démarche de planification financière et en complément aux compétences associées aux domaines d'expertise.

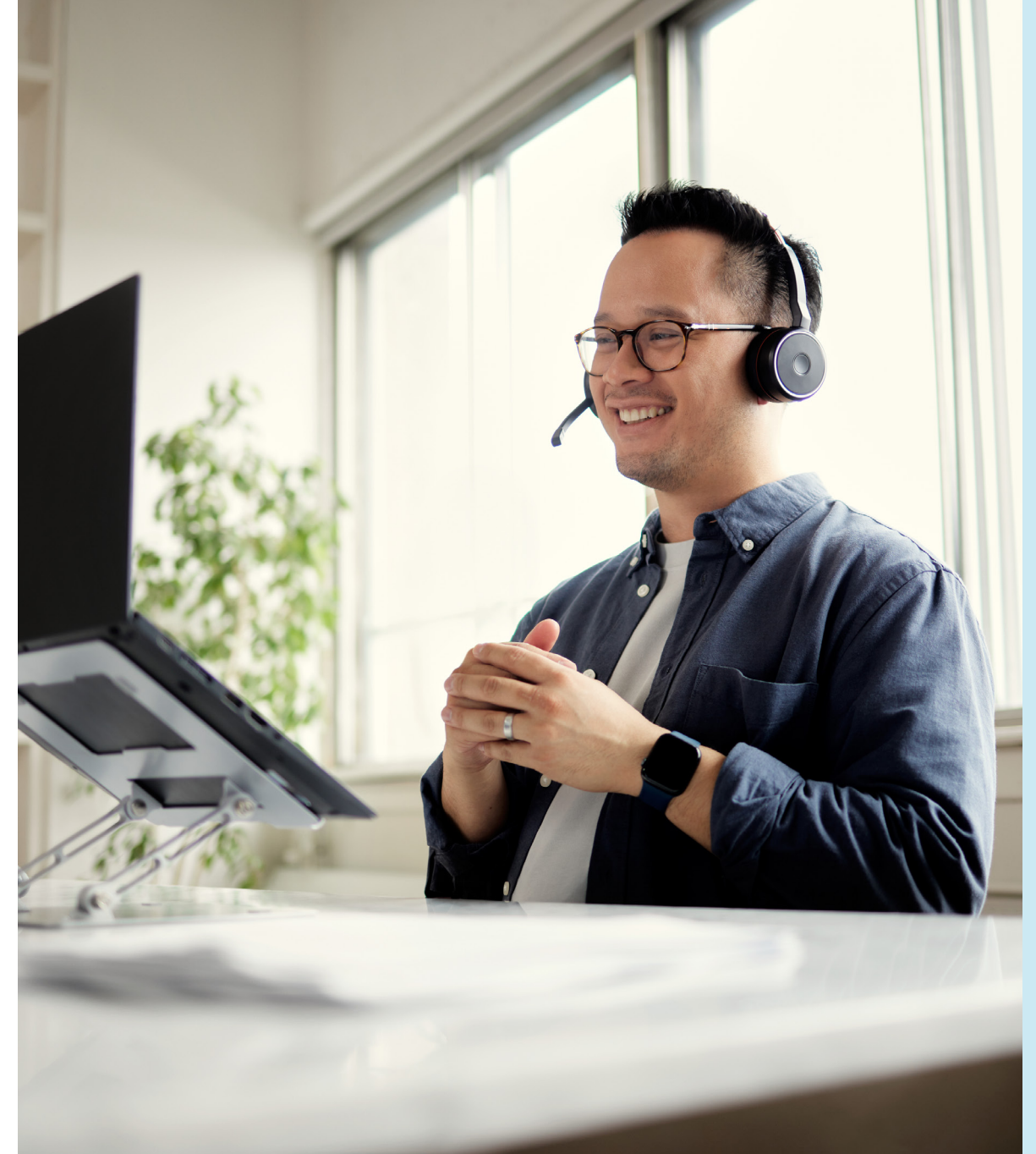
Chaque compétence est également découpée en trois niveaux de maîtrise et des exemples de comportements associés à chaque niveau de maîtrise sont présentés.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<p>Les comportements relatifs à ce niveau de maîtrise reflètent la capacité du Pl. Fin. à reconnaître les informations/ressources clés utiles à l'exercice de la profession, à comprendre les enjeux et caractéristiques associés à un contexte, à mettre en œuvre les connaissances acquises dans des situations courantes et à communiquer sur ses besoins.</p> <p>Du soutien de collègues ou mentors ou mentores peut être régulièrement nécessaire.</p> <p>Pour résumer, le Pl. Fin. identifie, reconnaît, comprend et applique.</p>	<p>Les comportements relatifs à ce niveau de maîtrise reflètent la capacité du Pl. Fin. à prendre un pas de recul pour analyser la situation rencontrée, recueillir les informations implicites, faire des liens de cause à effet et s'adapter aux différents profils clients et spécificités liées au contexte.</p> <p>Il est autonome et capable d'intervenir dans des situations aussi bien courantes que particulières.</p> <p>Pour résumer, le Pl. Fin. analyse, fait des liens, s'adapte avec fluidité et personnalise son accompagnement.</p>	<p>Les comportements relatifs à ce niveau de maîtrise reflètent la capacité du Pl. Fin. à anticiper les aléas, els risques et les tendances à venir, à prendre du recul sur ses pratiques d'intervention dans une perspective d'amélioration continue, mais aussi à innover et à expérimenter de nouvelles façons de faire.</p> <p>Il agit à titre de référence et de ressource pour le développement d'autres professionnels et professionnelles.</p> <p>Pour résumer, le Pl. Fin. anticipe, porte un regard critique sur sa pratique, expérimente, innove et soutient.</p>

4.1 Compétences transversales techniques

Les **compétences transversales techniques**, au nombre de six, représentent les principales capacités méthodologiques et analytiques attendues d'un Pl. Fin., soit: **vision globale, investigation, orientation client, pensée analytique, pensée numérique et rigueur.**

Elles sont **transversales**, en ce sens qu'elles reflètent les capacités méthodologiques et analytiques que le Pl. Fin. mobilise de manière transversale, à différentes étapes d'une démarche de planification financière et en complément aux compétences associées aux domaines d'expertise.



Vision globale

Capacité à adopter une vision d'ensemble, transversale aux domaines d'expertise et à la situation du client ou de la cliente, pour comprendre et traiter un problème.

La **vision globale** est une compétence clé à maîtriser en tant que Pl. Fin., puisqu'elle constitue la pierre angulaire de la capacité d'**intégration**. À cet effet, les exemples relatifs au premier niveau de maîtrise (Niveau I), sont ceux que le Pl. Fin. devrait être en mesure d'exercer suivant l'obtention du diplôme de l'Institut.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Associer les objectifs du client ou de la cliente aux différents domaines d'expertise impliqués en vue d'en dégager les actions transversales possibles, pour des cas simples ou courants. → Identifier des stratégies de planification financière qui pourraient tenir compte de l'ensemble des domaines d'expertise et des objectifs du client ou de la cliente, pour des cas simples ou courants. → Réaliser une synthèse de la situation du client ou de la cliente afin de lui donner la vision d'ensemble nécessaire aux réflexions sur sa situation, ses objectifs et ses priorités. → Expliquer les impacts d'une recommandation sur la situation d'un client ou d'une cliente en tenant compte des interactions entre différents domaines d'expertise. 	<ul style="list-style-type: none"> → Analyser, pour une diversité de cas courants et certains cas complexes, la situation d'un client ou d'une cliente et identifier les optimisations et les interrelations possibles entre les domaines d'expertises, les objectifs et les besoins. → Proposer des stratégies de planification financière qui tiennent compte de l'ensemble des domaines d'expertise et des objectifs du client ou de la cliente pour une diversité de cas courants et certains cas complexes. → Expliquer les impacts d'une recommandation sur la situation d'un client ou d'une cliente en tenant à la fois compte de ses objectifs et des interactions entre les domaines d'expertise pour une diversité de cas courants et certains cas complexes. 	<ul style="list-style-type: none"> → Anticiper les changements et les nouveautés qui pourraient avoir un effet transversal aux domaines d'expertise et analyser les stratégies de planification financière conséquentes plus adaptées. → Innover à travers l'expérimentation de nouveaux outils et de nouvelles façons de faire pour améliorer sa capacité à lire une situation client en considérant simultanément une multitude de facteurs. → Soutenir un autre Pl. Fin. dans le développement de sa vision globale.

Investigation

Capacité à définir et à recueillir l'information nécessaire à la compréhension d'une situation.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Identifier les documents et les actrices et les acteurs pertinents pour recueillir l'information utile à la compréhension de la situation du client ou de la cliente. → Poser les questions justes et précises permettant d'obtenir l'information souhaitée sur la situation financière du client ou de la cliente. → Expliquer au client ou à la cliente ou au collaborateur ou à la collaboratrice le sens et l'importance des informations à recueillir. → Sensibiliser le client ou la cliente à l'importance de fournir l'ensemble de l'information demandée au regard de sa situation. 	<ul style="list-style-type: none"> → Capter le besoin d'informations additionnelles ou complémentaires nécessaires à la réalisation d'une analyse complète de la situation. → Poser les questions justes et précises permettant d'obtenir des informations plus implicites et confidentielles sur la situation client lorsque nécessaire. → Poser une série de questions d'approfondissement pour clarifier les renseignements jugés ambigus auprès du client ou de la cliente. → Soutenir le client ou la cliente ou le collaborateur ou la collaboratrice dans sa démarche afin qu'il fournisse l'information la plus précise et complète possible au regard de sa situation. 	<ul style="list-style-type: none"> → Anticiper le besoin d'informations futur lié à l'évaluation du risque de changement de la situation du client ou de la cliente. → Traiter les renseignements contradictoires en posant des questions de clarification précises et sans émettre de jugement. → Innover en expérimentant de nouveaux outils et de nouvelles façons de faire pour parfaire sa pratique en matière d'investigation. → Soutenir un autre Pl. Fin. dans le développement de ses pratiques en matière d'investigation.

Orientation client

Capacité à placer le client ou la cliente au centre de la démarche par le biais d'un accompagnement personnalisé et la proposition de solutions adaptées aux besoins exprimés.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Encadrer l'accompagnement du client ou de la cliente en fixant les conditions et les exigences de travail et en planifiant les ressources nécessaires pour l'atteinte des objectifs. → Poser les questions permettant l'identification et l'analyse du besoin du client ou de la cliente en s'appuyant sur un outil de référence. → Proposer les stratégies et les recommandations courantes adaptées à la situation du client ou de la cliente. → Démontrer, par des suivis réguliers, son accessibilité et sa disponibilité pour répondre aux questions des clients et des clientes. → Rechercher de la rétroaction et la recevoir avec humilité afin d'évaluer son accompagnement client. 	<ul style="list-style-type: none"> → Recadrer la démarche, à partir des conditions et des exigences de travail définies avec le client ou la cliente, lorsque nécessaire. → Communiquer au client ou à la cliente, au moment opportun, les jalons déterminants dans l'accompagnement à court et à long terme ainsi que les conditions de succès pour l'atteinte des objectifs. → Dresser le profil complet de la situation du client ou de la cliente par une étude approfondie des objectifs, des enjeux implicites et des valeurs sous-jacentes pour comprendre les intentions et l'histoire de son client ou de sa cliente. → Réajuster, lorsque jugé pertinent, les objectifs et les stratégies proposés s'ils permettent d'assurer une réponse plus juste aux besoins du client ou de la cliente. → Favoriser l'engagement du client ou de la cliente envers les stratégies retenues en expliquant les avantages et les inconvénients ainsi qu'en faisant concrètement le lien avec ses objectifs et ses besoins. 	<ul style="list-style-type: none"> → Innover en expérimentant de nouveaux outils et de nouvelles façons de faire pour parfaire son analyse et sa réponse aux besoins clients. → Soutenir un autre Pl. Fin. dans le développement de ses pratiques en matière de conseil et d'orientation client. → Évaluer en profondeur ses pratiques en matière d'orientation client par une réflexion introspective sur sa manière d'agir, dans l'action, avec ses clients et ses clientes, en vue d'améliorer ses façons de faire.

Pensée analytique

Capacité à analyser méthodiquement une situation aboutissant à un raisonnement cohérent et à cerner les problèmes et leurs solutions possibles.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Identifier les ressources nécessaires facilitant le travail d'analyse de la situation client. → Organiser méthodiquement l'information de manière à avoir une vision d'ensemble de la situation. → Analyser l'information obtenue afin de dégager des conclusions claires et logiques. → Évaluer les impacts d'une stratégie de planification financière proposée. 	<ul style="list-style-type: none"> → Compiler et analyser de façon précise et systématique l'information portant sur différentes sources et divers aspects d'un cas. → Prendre du recul sur l'information transmise et la questionner lorsque nécessaire pour aboutir à une compréhension cohérente de la situation. → Dégager des tendances et identifier plusieurs pistes de solutions/stratégies possibles à partir de l'analyse des informations transmises. → Évaluer les impacts de la combinaison de plusieurs stratégies de planification financière simultanément proposées. 	<ul style="list-style-type: none"> → Cerner avec exactitude les multiples éléments d'un problème, décomposer en détail chacun de ces éléments et établir les relations de cause à effet entre eux. → Examiner des cas complexes sous différents angles possibles, et en évaluer les solutions possibles et leurs impacts. → Innover en expérimentant de nouveaux outils et de nouvelles façons de faire permettant de réaliser une analyse systématique et approfondie d'un cas. → Soutenir un autre Pl. Fin. dans le développement de sa pensée analytique.

Pensée numérique

Capacité à comprendre l'essor du numérique et à utiliser les outils technologiques dans sa pratique professionnelle.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Être conscient des avantages et des limites des outils technologiques dans sa pratique professionnelle. → Utiliser de façon autonome les outils technologiques requis dans le cadre de son travail. → S'approprier de nouvelles habiletés technologiques nécessaires à l'utilisation des différents logiciels et outils numériques. 	<ul style="list-style-type: none"> → Choisir les outils technologiques les plus pertinents et les utiliser adéquatement dans des situations variées. → Mettre en œuvre des méthodes de travail efficaces variées à l'usage des outils technologiques/numériques. → Relever les impacts de l'utilisation du numérique sur l'efficacité du travail et dans la relation client pour user des méthodes de travail les plus appropriées. → Maintenir à jour sa compétence numérique et sa capacité à utiliser des outils numériques pour accomplir des tâches variées. 	<ul style="list-style-type: none"> → Faire preuve d'autocritique à l'égard de son usage du numérique en considérant les avantages et les inconvénients que cela procure. → Mobiliser adéquatement le numérique pour produire du contenu pertinent et adapté à l'exercice de sa pratique professionnelle. → Anticiper les changements et les nouveautés en matière de numérique qui pourraient avoir un effet sur l'exercice de la profession dans le futur. → Innover en expérimentant de nouveaux outils et de nouvelles façons d'utiliser le numérique et les technologies. → Soutenir un autre Pl. Fin. dans le développement de sa pensée numérique.

Rigueur

Capacité à veiller à l'exactitude et à la qualité des tâches accomplies.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Suivre le processus et les méthodes de travail exigés pour réaliser une démarche de planification financière. → Veiller à ce que la qualité du travail soit conforme aux standards et aux normes professionnelles en vigueur. → Effectuer les démarches et les recherches nécessaires pour confirmer la validité des données et l'exhaustivité des informations utiles à chaque étape du processus. 	<ul style="list-style-type: none"> → Vérifier l'exactitude et la qualité du travail de ses collaborateurs et de ses collaboratrices. → Adapter le processus au cas client tout en maintenant le niveau d'exigence de qualité et d'exhaustivité des informations requises. → Utiliser des systèmes, des outils, des approches ou des méthodes de suivi de l'information sur la qualité. 	<ul style="list-style-type: none"> → Prévenir les situations pouvant occasionner des erreurs et élaborer des procédures ou des plans de rechange pour réduire ces risques. → Innover, élaborer et expérimenter des normes ou des mesures de contrôle pour améliorer la qualité et l'exactitude de l'information ou des tâches accomplies. → Soutenir un autre Pl. Fin. dans le développement de sa rigueur.



4.2 Compétences transversales relationnelles

Les **compétences transversales relationnelles**, au nombre de six, représentent les principales capacités attendues d'un Pl. Fin. à entrer en relation et à interagir avec ses clients et ses clientes, ses collègues et ses principaux collaborateurs et collaboratrices, soit : **adaptabilité, communication claire, coopération, écoute active, éthique et intelligence relationnelle.**

Elles sont **transversales**, en ce sens qu'elles reflètent les capacités relationnelles que le Pl. Fin. mobilise de manière transversale, à différentes étapes d'une démarche de planification financière et en complément aux compétences associées aux domaines d'expertise.

Adaptabilité

Capacité à s'adapter rapidement dans différentes situations pour répondre aux demandes des clients et des clientes ou aux exigences des affaires.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Relever les aléas, les situations ambiguës (ex.: changement d'avis/de contexte familial, manque d'informations, profils/situations client moins courants) sans les éviter et agir en soutien à ses clients et ses clientes ou ses collaborateurs et ses collaboratrices. → Aborder les changements avec ouverture et en démontrant une attitude positive. → Reconnaître les aléas ou les changements en cours qui requièrent des actions nécessitant une aide extérieure. → Identifier des opportunités de développement de ses compétences et de ses connaissances en lien avec les défis rencontrés. → Rechercher de la rétroaction auprès des clients et des clientes et de ses collègues afin d'améliorer sa capacité à s'adapter dans ses pratiques de travail. 	<ul style="list-style-type: none"> → Adapter son action professionnelle à une diversité de clients et de clientes et de situations de façon appropriée et en toute autonomie. → Adopter une posture constructive et proactive (poser des questions, collaborer, adapter) dans le cadre d'une situation en changement/complexité pour identifier des solutions alternatives. → Modifier les procédures normales pour s'adapter à une situation particulière en vue d'atteindre les objectifs. → Rechercher les bonnes pratiques et les nouveautés de sa profession. 	<ul style="list-style-type: none"> → Prévenir les situations pouvant occasionner des erreurs et élaborer des procédures ou des plans de rechange pour réduire ces risques. → Innover, élaborer et expérimenter des normes ou des mesures de contrôle pour améliorer la qualité et l'exactitude de l'information ou des tâches accomplies. → Soutenir un autre Pl. Fin. dans le développement de sa rigueur.

Communication claire

Capacité à transmettre l'information de façon structurée, à l'écrit et à l'oral, en s'adaptant aux différents profils de clientèle et de collaborateur ou de collaboratrice.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Vulgariser les notions clés relatives à la planification financière. → S'exprimer de façon claire et concise dans ses explications liées aux étapes de la planification financière et dans ses réponses apportées aux questions du client ou de la cliente. → Rédiger de manière claire et concise en respectant les règles de grammaire et d'orthographe. 	<ul style="list-style-type: none"> → Démontrer une sensibilité à la communication non verbale en adaptant sa communication en conséquence. → Adapter ses communications orales et écrites au niveau de littéracie financière de son client ou de sa cliente ou de son collaborateur ou de sa collaboratrice. → Communiquer avec tact des informations/messages pouvant heurter la sensibilité des interlocuteurs et des interlocutrices. → Rédiger et réviser des documents complexes et nuancés ou impliquant la transmission d'informations de nature sensible. 	<ul style="list-style-type: none"> → Adresser habilement au client ou à la cliente les biais cognitifs, les croyances et les préjugés identifiés dans la perspective de faire avancer de façon pertinente la démarche de planification financière. → Évaluer l'efficacité de sa communication pour chercher à avoir l'impact souhaité. → Innover en expérimentant de nouveaux outils et de nouvelles façons de faire pour parfaire ses techniques de communication. → Soutenir un autre Pl. Fin. dans le développement de ses techniques de communication orale et écrite.

Coopération

Capacité à travailler en partenariat avec les clients et les clientes et les collaborateurs et les collaboratrices pour l'atteinte d'objectifs communs.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Définir le cadre (objectifs, rôles et responsabilités, modalités de travail, attentes/besoins) pour faciliter le travail coopératif. → Appliquer les bonnes pratiques de coopération entendues avec le client ou la cliente, ses proches, les partenaires d'affaires et les autres professionnels et professionnelles pour atteindre les objectifs. → Déterminer les situations nécessitant la coopération avec d'autres professionnels et professionnelles susceptibles d'avoir un impact sur le plan financier et/ou répondre à des questions précises. → Rechercher de la rétroaction auprès des clients et des clientes et de ses collègues afin d'améliorer ses modalités de travail collaboratif avec eux. 	<ul style="list-style-type: none"> → Identifier, selon les situations et les clients et les clientes, lorsque la coopération est pertinente ou non (ex.: pour l'obtention d'informations, l'élaboration de recommandations ou l'application des recommandations). → Adapter ses pratiques de coopération selon les situations et les profils des clients et des clientes/des collaboratrices et des collaborateurs impliqués. → Obtenir la participation d'autres personnes qui, normalement, ne seraient pas appelées à intervenir dans la situation, et les amener à travailler ensemble vers l'atteinte d'un objectif commun. → Utiliser les outils facilitant le travail coopératif avec les clients et les clientes et les collaborateurs et les collaboratrices. 	<ul style="list-style-type: none"> → Refléter les axes de progrès en matière de coopération à un pair ou une paire et partager des conseils en la matière. → Innover en expérimentant de nouveaux outils et de nouvelles façons de faire pour améliorer sa coopération/collaboration avec le client ou la cliente, ses proches, les partenaires d'affaires et les collaborateurs et les collaboratrices. → Partager auprès de ses collègues son expérience, les bonnes pratiques de travail et avancées constatées dans le milieu professionnel.

Écoute active

Capacité à porter son attention sur ses clients et ses clientes et sur ses collaborateurs et ses collaboratrices pour comprendre ce qu'ils cherchent à communiquer sans porter de jugement.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Questionner et reformuler pour démontrer sa présence et son attention. → Appliquer les techniques fondamentales d'écoute active (ne pas interrompre, manifester des signes non verbaux d'écoute [ex.: hochements de tête, regards, etc.]). → Prendre et accepter les temps de silence pour réfléchir et pour poser une question ou pour apporter une réponse éclairée. 	<ul style="list-style-type: none"> → Observer les indices propres à la communication non verbale pour analyser toutes les composantes du message communiqué par le client ou la cliente. → Questionner et reformuler régulièrement pour éviter tout jugement hâtif et confirmer une compréhension commune de la situation. → Encourager l'expression d'idées et d'opinions diversifiées à travers l'adaptation de techniques d'écoute active appropriées. 	<ul style="list-style-type: none"> → Éviter d'attribuer aux autres ses propres valeurs, ses opinions, ses biais ou ses objectifs de planification financière. → Innover en expérimentant de nouveaux outils et de nouvelles façons de faire pour parfaire ses techniques d'écoute active. → Refléter les axes de progrès en matière d'écoute active à un pair ou une paire et partager des conseils en la matière.

Éthique

Adopter un comportement exemplaire, conforme aux normes en vigueur et reposant sur des principes et des valeurs éthiques.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Mettre en application les normes et les obligations déontologiques de la profession. → Traiter les affaires de ses clients et de ses clientes avec précaution, intégrité et diligence, en priorisant leurs intérêts. → Reconnaître les situations qui pourraient présenter des enjeux éthiques ou déontologiques. → Reconnaître lorsqu'une situation requiert le soutien de professionnels et de professionnelles ayant un niveau de compétence plus élevé que le sien. 	<ul style="list-style-type: none"> → Déterminer les risques de préjudices pour les diverses parties prenantes impliquées dans des situations impliquant un enjeu éthique, un choix éthique ou un dilemme éthique. → Repérer rapidement les intérêts particuliers de ses clients et de ses clientes et les éventuels conflits d'intérêts émergents. → Cadrer les communications dans le cas de conflit entre clients et clientes et/ou autres parties prenantes dans le respect des rôles et des postures attendus d'un Pl. Fin. → Gérer de façon autonome les conflits d'intérêts réels et potentiels. 	<ul style="list-style-type: none"> → Reconnaître lorsque ses valeurs personnelles, ses croyances ou ses biais cognitifs peuvent avoir un impact sur l'analyse et les recommandations faites aux clients et aux clientes. → Mettre en place une démarche permettant de soutenir l'analyse et la résolution de situations présentant un enjeu éthique. → Soutenir un autre Pl. Fin. dans le développement de ses connaissances et pratiques en matière de déontologie et d'éthique. → Innover en expérimentant de nouveaux outils et de nouvelles façons de faire pour faciliter le respect et l'application de pratiques/comportements éthiques.

Intelligence relationnelle

Capacité à entretenir des relations saines et durables grâce à la prise en compte de ses émotions et de celles des autres selon les situations et les personnes rencontrées.

NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
<ul style="list-style-type: none"> → Identifier les émotions des autres dans le cadre de la situation rencontrée. → Relever ses émotions ressenties dans le cadre d'une interaction avec un client ou une cliente ou un collaborateur ou une collaboratrice. → Reconnaître avec empathie les causes à l'origine des émotions vécues par le client ou la cliente et par soi. → Créer un cadre de travail facilitant l'émergence d'une relation basée sur la confiance (écoute, communication, organisation, empathie, patience, etc.). → Rechercher de la rétroaction et la recevoir avec humilité afin d'évaluer son comportement auprès du client ou de la cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> → Distinguer les comportements adéquats de ceux qui sont inadéquats dans la situation rencontrée avec le client ou la cliente pour favoriser une gestion de soi adaptée. → Prendre du recul sur le niveau d'émotivité des personnes impliquées, des clients et des clientes et des collaborateurs et des collaboratrices dans la situation rencontrée afin d'adopter le comportement adapté. → Gérer, sans évitement, des conversations difficiles et chargées émotionnellement avec le client ou la cliente pour établir un consensus et trouver une solution avec lui. → Entretenir une relation de confiance durable avec le client ou la cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> → Reconnaître la manière dont ses biais, ses croyances et ses valeurs influencent ses décisions en matière de planification financière. → Soutenir un autre Pl. Fin. dans la construction et l'entretien de ses relations interpersonnelles. → Innover en expérimentant de nouveaux outils et de nouvelles façons de faire pour parfaire son analyse et sa gestion de situations chargées émotionnellement pour le client ou la cliente et pour soi. → Évaluer en profondeur ses pratiques en matière d'entretien de relations et de gestion émotionnelle par une réflexion introspective sur sa manière d'agir, dans l'action, avec ses clients et ses clientes, en vue d'améliorer ses façons de faire.

« L'intégration est au cœur de la pratique en planification financière et constitue l'élément distinctif de la profession. »



L'Institut de planification financière tient à remercier l'ensemble des collaborateurs et des collaboratrices ayant contribué à l'élaboration de ce guide de compétences.

Préparé par Alia Conseil

ALIA

Formons le monde de demain

 Institut de
**PLANIFICATION
FINANCIÈRE**