

Bien planifier, c'est être vigilant et le rester !

Les médecins constituent le segment de la population le plus convoité par les entreprises et les spécialistes des services financiers, qu'il s'agisse des banques, des caisses, des fiducies, des compagnies d'assurance, des sociétés de fonds communs de placement, des courtiers, des planificateurs financiers, etc.

Tant de convoitise impose à tous ceux qui en sont l'objet de redoubler de prudence, notamment en respectant en tout temps cinq règles de base qui permettent d'éviter bien des déceptions et beaucoup de problèmes.

- D'abord et avant tout, bien évaluer ses propres besoins.
- Faire affaire avec des institutions financières reconnues.
- Toujours choisir des personnes accréditées.
- Exiger une évaluation écrite des engagements et des honoraires.
- Ne jamais donner de mandat en blanc.

D'abord et avant tout, bien évaluer ses propres besoins

A-t-on uniquement besoin de quelques conseils ou d'une planification exhaustive? Une fois ses besoins clairement précisés, il est primordial de s'y tenir et de ne jamais se laisser vendre autre chose.

Faire affaire avec des institutions financières reconnues

Bien qu'il existe d'excellents professionnels indépendants, il n'en demeure pas moins que les recours sont très limités en cas de problèmes avec ces derniers. Sans compter que la concurrence de plus en plus vive oblige les institutions reconnues non seulement à éviter, mais surtout à régler les différends qui peuvent survenir à l'occasion avec leurs clients.

Toujours choisir des personnes accréditées

Les véritables spécialistes financiers sont facilement identifiables. Ces personnes portent des titres reconnus, comme ceux d'administrateur agréé (Adm. A.), de planificateur financier (Pl. fin.), de comptable agréé (CA), etc.

Il ne faut jamais hésiter à leur demander leur certificat d'accréditation ou leur permis de pratique ainsi que des

références. Dans l'exercice de leurs professions, ces personnes sont tenues de respecter des règles très strictes imposées par leurs ordres professionnels ou par des organismes comme le Bureau des services financiers, dont le mandat est de protéger le public. Ces instances peuvent donc attester qu'un individu est titulaire d'un permis de pratique, confirmer (le cas échéant) l'existence d'un dossier disciplinaire, et fournir de l'information sur les recours disponibles en cas de problèmes.

Exiger une évaluation écrite des engagements et des honoraires

À la fin d'une première rencontre qui devrait être gratuite, toute personne est en droit de demander au professionnel qui lui propose ses services une évaluation écrite des engagements qu'il entend remplir et des honoraires qu'il prévoit réclamer. Il est également très important de lui demander s'il touche des commissions pour la vente des produits qu'il offre.

Ne jamais donner de mandat en blanc

Comme tout service financier d'ailleurs, une planification ne devrait jamais, au grand jamais, être fondée sur un mandat en blanc. Il faut exiger d'être informé de façon régulière non seulement sur l'évolution de son dossier, mais également avant toute transaction dans ce dernier. En tout temps, la règle du GBS (gros bon sens) doit prévaloir.

En pratique, **le client est toujours le seul à prendre la décision finale** et il n'y a **rien** qui ne puisse lui être expliqué.

La planification financière : la vigilance s'impose en tout temps

Il n'y a pas si longtemps, la très grande majorité des personnes actives dans le secteur des services financiers se targuaient de faire de la planification financière. Cette

offre de service était accrocheuse et très attrayante. Malheureusement, la qualité des produits livrés était très variable, et les honoraires réclamés pas toujours justifiés. De plus, nombre d'abus de toutes sortes étaient fréquemment dénoncés, en particulier quant à l'utilisation abusive de « l'effet de levier ».

Au début des années 1990, le gouvernement du Québec a décidé de mettre de l'ordre dans l'offre de services financiers, notamment en créant l'Institut québécois de planification financière (IQPF).

Aussi nécessaire et utile soit-elle, l'existence d'un organisme de contrôle ne doit pas atténuer pour autant le réflexe de vigilance que doit posséder en tout temps une personne en quête de services de planification financière. Cette règle de prudence est d'autant plus à propos en matière de planification financière qu'il y a, dans le marché, des personnes qui se disent planificateurs financiers et qui ne sont pas pour autant membres de l'IQPF.

Selon l'IQPF, une planification financière complète devrait toucher sept domaines d'intervention, soit :

- **finances** : budget, bilan personnel, projection, etc. ;
- **fiscalité** : planification fiscale, maximisation, etc. ;
- **aspects légaux** : contrat de mariage, etc. ;
- **planification de la retraite** : combien mettre de côté et quand, en fonction des objectifs du client ;
- **succession** : à qui léguer et comment, en fonction des objectifs du client ;
- **placements** : établissement d'un portefeuille en fonction de la situation et des objectifs du client ;
- **assurances** : évaluation des protections requises en fonction de la situation du client.

Comme il s'agit de champs de spécialisation très complexes, le planificateur doit agir à titre d'« omnipraticien » et toujours adresser le client, au besoin, à des « spécialistes ».

Sur le marché, il existe trois grandes catégories de planificateurs financiers :

- ceux qui sont rémunérés à **honoraires** (2 000 \$ et plus) ;
- ceux qui sont rémunérés uniquement à **commission** sur les produits vendus ;
- ceux qui sont rémunérés de façon **mixte** (à honoraires et à commission).

Il est donc primordial de savoir à quel type de planificateur financier on s'adresse, la profondeur et l'impartialité de ses conseils étant directement influencés par son mode de rémunération.

Un service sur mesure pour les membres de la FMOQ

Depuis quelque temps déjà, la société *Les Fonds d'investissement FMOQ inc.* offre un service de planification financière parfaitement adapté aux besoins spécifiques des membres de la FMOQ, qui ont accès à une expertise dans les sept domaines d'intervention susmentionnés.

À l'instar de tous les autres produits offerts par *Les Fonds d'investissement FMOQ inc.*, le service de planification financière se distingue par son excellent rapport qualité-prix.

Que ce soit pour des conseils de base **gratuits**, ou pour de plus amples renseignements sur les produits disponibles, notre équipe de conseillers chevronnés et agueris est à votre entière disposition. Appelez-nous ! ☎

1440, rue Sainte-Catherine Ouest, bureau 1111, Montréal (Québec) H3G 1R8
Téléphone : (514) 868-2081 ou 1 888 542-8597 ; télécopieur : (514) 868-2088

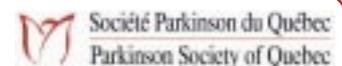
2960, boul. Laurier, bureau 040, Sainte-Foy (Québec) G1V 4S1
Téléphone : (418) 657-5777 ou 1 877 323-5777 ; télécopieur : (418) 657-7418

Courriel : info@fondsfmoq.com

Site Internet : www.fondsfmoq.com

Lignes d'information automatisées : (514) 868-2087 ou 1 800 641-9929

Congrès annuel



Date : 2 - 3 mai 2003

Lieu : Montréal Bonaventure Hilton
Place Bonaventure Montréal
514-878-2332 ou www.hiltonmontreal.com

Renseignements ou inscriptions pour le Congrès :
Julie Desjardins – Société Parkinson du Québec
514-861-4422 ou sans frais 1 800-720-1307