

Ai-je besoin d'un planificateur financier ?

Le Devoir, 22 octobre 2022

V



SANDY LACHAPPELLE

ous êtes nombreux à me demander comment choisir votre conseiller financier. Une mise en garde s'impose avec cette question. Bien qu'ancré dans le langage populaire, le titre de conseiller financier n'est pas reconnu par les autorités, qui, par ailleurs, en interdisent l'utilisation. Pour qui n'est pas familier avec l'industrie financière, je conviens que les différentes appellations professionnelles en cours ont de quoi faire perdre leur latin à plusieurs : conseiller en sécurité financière, représentant en épargne collective, conseiller en assurances et rentes collectives, planificateur financier, courtier en valeurs mobilières...

Il n'y a aucun doute que vous avez déjà recouru aux services de nombreux conseillers dans une optique transactionnelle. Toutefois, si vous vous intéressez à la stratégie globale plutôt qu'aux produits à la pièce, vous cherchez sans doute sans trop le savoir un planificateur financier.

Mieux vaut trop tôt que trop tard

Le planificateur financier, à l'aide d'une démarche structurée reposant sur des normes et des hypothèses reconnues, vous conseillera en vue d'établir un plan global touchant tout autant votre gestion financière que tout ce qui touche vos assurances, placements, fiscalité, aspects légaux et familiaux, comptabilité d'entreprise, etc. En clair, son travail est orienté davantage sur le conseil que la vente.

Nombreux sont les planificateurs financiers qui possèdent plusieurs permis de pratique en simultané. Il vous est donc possible de bénéficier de leur accompagnement, tout en étant conseillé sur les produits disponibles en travaillant avec la même personne. Certains aiment, d'autres moins.

À mes yeux, quiconque souhaite une analyse complètement intégrée de sa situation actuelle et visualiser les impacts de différentes décisions financières possibles à long terme a tout avantage à recourir à un tel mandat. Certains événements de la vie pourraient servir de déclencheur : projet d'affaires, fondation d'une famille, divorce, héritage, vente de son entreprise, alouette ! Bien que la préparation d'une retraite soit souvent à la source d'un premier contact avec un planificateur financier, il appert que l'un des commentaires les plus entendus à la fin du processus est qu'il aurait été mieux de faire l'exercice plus tôt dans la vie active.

Enfin, plusieurs croient qu'il faut une valeur d'actifs nette très élevée pour recourir à de tels services. Cela s'explique probablement par le fait que les institutions financières réservent ce service aux clients plus fortunés par le biais de leur service de gestion privée. On retrouve pourtant de nombreux planificateurs financiers formés en succursale. Vous avez donc la possibilité de demander ce service à votre banque ou encore de partir à la chasse au planificateur financier indépendant.

Payer des honoraires, ou non ?

Si vous optez pour la voie de la pratique autonome, certains planificateurs financiers offrent une rémunération à honoraires, c'est-à-dire qu'ils facturent un mandat de conseils indépendants. D'autres planificateurs financiers, lorsqu'ils possèdent plusieurs permis de pratique, peuvent aussi réaliser la planification financière de leurs clients qui leur confient la gestion de leur patrimoine. Les deux pratiques se valent et peuvent trouver preneurs. L'important est que les intérêts de chacun soient nommés de façon transparente, n'est-ce pas ?

Enfin, quant au montant des honoraires à prévoir, vous pouvez vous attendre à quelques milliers de dollars pour une démarche complète. Si vous optez pour le mode à honoraires, vous gagneriez à retenir les services d'un professionnel dont le mandat et la démarche de travail sont complets et détaillés, plutôt qu'à limiter votre décision au tarif demandé.

Pour le reste, voici quelques questions qui vous aideront à finaliser votre choix :

Comment se déroule un mandat type ? Combien de rencontres/heures sont incluses ?

Quels sont les avantages et les limites du logiciel que vous utilisez ? Aurai-je un rapport détaillé entre les mains ? Est-ce que les scénarios seront personnalisés selon la prévision des liquidités, ou est-ce des projections plus générales ?

Quel accompagnement est disponible après la remise du rapport pour la mise en œuvre des recommandations ?

Est-ce que la révision annuelle est comprise dans vos services ?

Est-ce que vos recommandations seront générales ou vous me conseillerez aussi des produits ? Comment fonctionne votre rémunération dans le cas des produits ? Faites-vous du courtage ou vous re-

présentez une ou des institutions en particulier ?

Dernière chose, mais non la moindre. Le planificateur financier, dans une approche optimale, vous accompagnera dans toutes les étapes importantes de votre vie, voire au quotidien. La connexion humaine devrait donc être un critère tout aussi important que les compétences et l'expérience professionnelles. Vous devrez carrément vous mettre à nu devant ce professionnel, tant au niveau des chiffres que des rêves qui vous habitent, tant sur le plan de vos craintes que des valeurs qui vous définissent.

De plus, nous savons tous qu'un bon plan tabletté ne donne pas de résultats et que nous avons besoin d'être encouragés, sinon même poussés pour passer à l'action. Aussi bien suivre votre intuition pour choisir la personne qui vous offrira une relation professionnelle à long terme sincère, agréable et efficace. Quand il s'agit de trancher sur des facteurs humains, le flair reste votre meilleur allié.

Le planificateur financier, à l'aide d'une démarche structurée reposant sur des normes et des hypothèses reconnues, vous conseillera en vue d'établir un plan global touchant tout autant votre gestion financière que tout ce qui touche vos assurances, placements, fiscalité, aspects légaux et familiaux, comptabilité d'entreprise, etc.