



IL SUFFIT PARFOIS

# d'un simple conseil

## UN CONSEILLER PEUT VOUS AIDER À ATTEINDRE VOS OBJECTIFS FINANCIERS

Savoir comment s'y prendre pour définir clairement ses objectifs financiers et pour les atteindre peut sembler une course d'obstacles. Pourtant, les conseils d'un spécialiste peuvent vous mener loin en vous aidant à définir vos objectifs et à les atteindre.

**B**ien des gens ne s'adressent jamais à un conseiller avant de prendre des décisions qui vont influencer sur leur bien-être financier à long terme. Il se pourrait bien qu'ils ne soient pas au courant de tous les services et de toutes les ressources que ces professionnels ont à offrir.

Commençons donc par détruire un mythe tenace : il n'est pas nécessaire d'être riche pour faire appel à un conseiller. Quels que soient vos avoirs et peu importe si vous venez tout juste d'entrer sur le marché du travail ou si votre départ à la retraite approche, vous avez intérêt à traiter avec un conseiller.

Ce dernier commencera par analyser votre situation financière, puis il établira un plan d'action complet pour vous aider à atteindre vos objectifs financiers. Un bon plan financier suppose l'examen de plusieurs éléments dont l'assurance

vie, l'assurance invalidité, la protection contre les maladies graves, le testament, la planification successorale, la gestion des dettes et, bien entendu, l'épargne-retraite.

Pour bien s'acquitter de ses tâches, le conseiller doit avoir accès à tous les renseignements touchant vos finances. Comme il s'agit de données confidentielles, il doit s'établir entre vous une relation de confiance. Idéalement, cette relation durera de nombreuses années.

Il importe par ailleurs que vos attentes soient réalistes. Il ne suffit pas de faire appel à un conseiller pour doubler le rendement de vos placements ou faire disparaître vos dettes comme par magie. La révision périodique de votre situation financière devrait devenir une habitude, tout comme votre bilan de santé annuel.

Pourquoi ne pas prendre quelques

minutes pour rencontrer votre conseiller afin de vous assurer que votre plan financier est sur la bonne voie? Et si vous n'avez pas encore de plan, il n'est jamais trop tard pour en tracer un. ●

## L'IMPORTANCE DES CONSEILS

(selon un récent sondage<sup>1</sup>)

- En moyenne, les ménages qui ont un conseiller disposent d'un actif supérieur à ceux qui n'ont pas de conseiller; plus longue est la période pendant laquelle ils reçoivent des conseils, plus leur pourcentage d'actif augmente par rapport à ceux qui ne font pas appel à un conseiller
- Un nombre important de ménages qui n'ont pas de conseillers croient qu'ils doivent posséder un actif de plus de 50 000 \$ pour avoir droit aux services d'un conseiller
- 71 % des ménages qui ont un conseiller ont fait appel à ce dernier alors qu'ils disposaient de moins de 50 000 \$ d'actif pouvant être placé
- En moyenne, le taux d'épargne des ménages qui ont un conseiller est de 5,9 % supérieur à celui des ménages qui n'ont pas de conseiller
- Les ménages qui font appel à un conseiller sont plus enclins à croire qu'ils seront prêts pour la retraite

## RÉMUNÉRATION DES CONSEILLERS

Votre conseiller devrait consigner par écrit la façon dont il est rémunéré pour ses services. Les modes de rémunération possibles sont les suivants :

**Commissions :** Dans certains cas, les fournisseurs de produits financiers comme les compagnies d'assurance versent une commission au conseiller. Dans d'autres cas, c'est vous qui payez la commission. Par exemple, si vous achetez des actions d'une société cotée en bourse, vous payez en général une commission équivalant à un pourcentage du montant que vous placez.

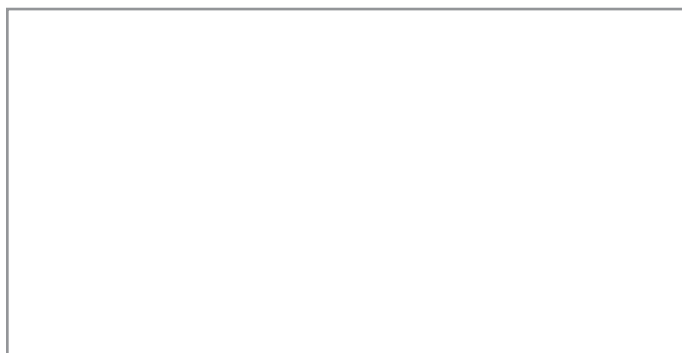
**Salaire :** Certains conseillers travaillent à titre de salariés d'une société. Leur employeur tire leur salaire des frais qu'ils imposent aux clients ou des commissions versées soit par les clients au moment de la souscription soit par les fournisseurs de produits financiers.

**Païement à l'acte :** Les conseillers payés à l'acte peuvent appliquer un taux horaire, définir un taux de prime fixe pour un service précis ou appliquer des frais en fonction d'un pourcentage de votre actif ou de vos revenus.

Dans certains cas, la rémunération du conseiller se compose de frais et de commissions. Il est recommandé de se renseigner pour savoir si le conseiller ou l'organisme financier reçoit d'autres avantages que des commissions comme une compensation liée à la publicité ou à la promotion d'un produit financier de la part d'un fournisseur.

<sup>1</sup> Étude du CIRANO 2012 – Modèle économétrique sur la valeur des conseils d'un conseiller en services financiers, © Claude Montmarquette et Nathalie Viennot-Briot. Le CIRANO est un centre de recherche interuniversitaire regroupant plus de 190 professeurs-chercheurs œuvrant dans différentes disciplines. Les résultats de l'étude se fondent sur les commentaires de 3 610 ménages canadiens. Tous les participants étaient âgés de 25 à 65 ans, possédaient un actif financier d'au moins 1 000 \$ et avaient un revenu familial de moins de 250 000 \$.

# Solutions



 **Investissements Manuvie**

**Pour votre avenir<sup>MC</sup>**

© 2012 Financière Manuvie. Les personnes et les situations évoquées sont fictives et toute ressemblance avec des personnes vivantes ou décédées serait pure coïncidence. Le présent document est proposé à titre indicatif seulement. Il n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, fiscal, juridique, comptable ou autre et les renseignements qu'il fournit ne doivent pas être considérés comme tels. Nombre des points analysés varient selon la province. Tout particulier ayant pris connaissance des renseignements formulés ici devrait s'assurer qu'ils sont appropriés à sa situation en demandant l'avis d'un spécialiste. Sauf erreurs ou omissions. La souscription de fonds communs de placement peut donner lieu au versement de commissions ou de commissions de suivi ainsi qu'au paiement de frais de gestion ou d'autres frais. Veuillez lire le prospectus des fonds avant d'effectuer un placement. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur liquidative varie fréquemment et les rendements passés peuvent ne pas se reproduire. Toute somme affectée à un fonds distinct est placée aux risques du titulaire du contrat et peut prendre ou perdre de la valeur. Les noms Manuvie et Investissements Manuvie, le logo qui les accompagne, le titre d'appel « Pour votre avenir », les quatre cubes et les mots « Solide, Fiable, Sûre, Avant-gardiste » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturiers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.