

Resiliency Through Uncertainty

STRONG | FLEXIBLE | SUSTAINABLE

Guide du Participant



UPDATE 2023

Advocis 

TABLE DES MATIÈRES

Bienvenue!	3
<i>Activité d'étude de cas : une jeune famille</i>	15
<i>Activité d'étude de cas : prendre des décisions éclairées au sujet des soins de santé</i>	25
<i>Activité d'étude de cas : le conseiller indépendant avec une petite équipe</i>	40
<i>Activité d'étude de cas : faire le bien pour la promesse d'un monde meilleur</i>	50

Bienvenue!

Le séminaire Mise à jour annuelle est devenu le principal programme de FC de l'association. Plusieurs sections offrant ce programme plus d'une fois par année, le programme attire de plus en plus de membres et de non-membres vers nos sections. Un séminaire comme celui-ci, d'une journée entière, agréé par l'institut, est un des meilleurs moyens de démontrer la valeur ajoutée de l'adhésion à Advocis.

Cordialement,



Barbara Riddell
Vice-présidente, Apprentissage et formation
Advocis

Go



Mise à jour 2023 : Résilience en période d'incertitude. Solidité. Souplesse. Durabilité.

Chaque présentation que nous écouterons a été enregistrée sur vidéo en janvier en utilisant un format d'entrevue avec l'animateur. Les diapositives sont comprises pour mieux illustrer les principaux points au fur et à mesure qu'ils sont discutés. Vous trouverez une copie de toutes les diapositives dans votre Guide du participant.

J'aimerais maintenant présenter notre animateur pour la Mise à jour 2023, **Jeremy Cooper**.

Go

Modérateur



Jeremy Cooper
A.-V.A^{MD}, CEA

Conseiller financier et partenaire, ITI Financial Inc.
Calgary, Alberta

Advocis

M. Cooper est un conseiller financier qui offre une planification financière holistique, notamment une gamme complète de solutions en matière de placement, de fiscalité et d'assurance. Il cherche particulièrement à faire en sorte que les familles canadiennes et leurs entreprises prospèrent pendant plus d'une génération. Il s'est joint à ITI Financial Inc. en 2007, après avoir poursuivi des intérêts en affaires et en entrepreneuriat. M. Cooper est aussi agréé comme courtier sur le marché dispensé auprès d'Accilent Capital Management. Membre actif d'Advocis et de CALU, M. Cooper est l'ex-président de la section de Medicine Hat d'Advocis et siège actuellement au conseil d'administration de la section de Calgary.

Présentateur et présentatrices



Jackie McCann Scott, PFA^{MD},
CHS^{MC} (spécialiste en assurance-
santé agréé)
Planificatrice financière agréée, Lupin Planning
Group Inc.



Kusum Sen, A.-V.A^{MD}, CHS^{MC}, RIS,
CJI^{MD}, Planificatrice financière, Desjardins
Sécuritaire financière



Warren Blatt, A.-V.A^{MD}, PFA^{MD},
CHS^{MC}
Conseiller en sécurité financière, WDB +
Associates



Nalini Feuilleley
Directrice générale de l'équipe des placements
responsables, BMO Gestion mondiale d'actifs

Cette année, nos présentateurs sont :

Jackie McCann-Scott

Planificatrice financière auprès de Lupin Planning Group Inc., et

Kusum Sen (*se prononce koo-sum*)

Planificatrice financière auprès de Desjardins Sécurité financière

Warren Blatt

Conseiller en sécurité financière, WDB + Associates et

Nalini Feuilleley (*se prononce Null-in-eeee Foy-yo-lay*)

Directrice générale de l'équipe des placements responsables, BMO Gestion mondiale d'actifs



Ordre du jour – Première partie



Planifier pour la personne dans son ensemble

Présentatrice : Jackie McCann-Scott
Activité d'étude de cas : Une jeune famille



L'avenir des soins de santé

Présentatrice : Kusum Sen
Activité d'étude de cas : Prendre des décisions éclairées au sujet des soins de santé



Dans la première partie, nous entendrons...

Jackie McCann-Scott qui nous parlera de son approche de la planification pour la personne dans son ensemble.

Cette entrevue sera suivie d'une étude de cas qui mettra l'accent sur une jeune famille.

Après une courte pause, Kusum Sen se joindra à M. Cooper dans une discussion sur l'avenir des soins de santé. Puis nous terminerons la première partie avec une étude de cas qui portera sur l'aide aux clients à prendre des décisions éclairées au sujet de leurs soins futurs.

Go

Ordre du jour – Deuxième partie



Planification des imprévus pour les propriétaires de petites entreprises

Présentateur : Warren Blatt

Activité d'étude de cas : Le conseiller financier indépendant avec une petite équipe



L'évolution de l'investissement responsable

Présentatrice : Nalini Feuilloley

Activité d'étude de cas : Dévoiler un intérêt potentiel de l'ESG pour votre client

Advocis

Dans la deuxième partie :

Warren Blatt s'entretiendra avec M. Cooper au sujet de la planification des imprévus pour les propriétaires de petites entreprises. Par la suite, notre étude de cas prendra une tournure plus personnelle alors que nous parlerons des questions de planifications auxquelles un conseiller financier indépendant fait face au sein d'une petite équipe.

Nalini Feuilloley (*se prononce Null-in-eeee Foy-yo-lay*) clôturera la Mise à jour 2023 avec une discussion sur l'évolution de l'investissement responsable. Et notre dernière étude de cas mettra l'accent sur la façon de dénicher un intérêt potentiel pour le client à l'égard des ESG.

Nous espérons que vous trouverez la combinaison d'entrevues et d'études de cas engageante et pertinente à l'expérience d'apprentissage qui sera utile pour votre pratique.

Si vous participez à la Première partie et à la Deuxième partie du séminaire, vous recevrez 6 unités de FC. J'aimerais vous rappeler que les unités partielles ne sont pas offertes : vous devez participer au séminaire au complet pour recevoir vos unités de FC.

Go

Planifier pour la personne dans son ensemble



Jackie McCann-Scott,
PFA^{MD}, CHS^{MC}

Planificatrice financière agréée, Lupin Planning Group Inc.
Conception Bay South, Terre-Neuve

Advocis 

En premier lieu, Jackie McCann Scott parlera avec Jeremy de son approche de planification pour la personne dans son ensemble

M^{me} McCann Scott est la fondatrice et propriétaire de Lupin Financial Planning Group Inc. Il s'agit d'une pratique de planification financière avant-gardiste qui s'adresse directement aux décideurs financiers qui gèrent des foyers, des entreprises et des collectivités tout en profitant de chaque étape du parcours. Avec plus de 15 ans dans le domaine des services financiers, M^{me} McCann-Scott est toujours aussi ravie de créer des solutions financières pour ses clients comme elle l'était à son premier jour au travail. Fièrre membre d'Advocis, M^{me} McCann Scott est l'ex-présidente de la section de Terre-Neuve et l'actuelle présidente de l'Adhésion.

Go

Planifier pour la personne dans son ensemble

Objectif d'apprentissage

- Explorer les moyens par lesquels les conseillers financiers et les planificateurs financiers peuvent renseigner, motiver et engager leurs clients actuels et potentiels alors qu'ils les aident à naviguer au travers des niveaux constamment élevés de stress.

Advocis 

L'objectif d'apprentissage de cette entrevue est le suivant :

- explorer les moyens par lesquels les conseillers financiers et les planificateurs financiers peuvent renseigner, motiver et engager leurs clients actuels et potentiels alors qu'ils les aident à naviguer au travers des niveaux constamment élevés de stress.

DES NOTES :

Go

En résumé

Le client comme personne dans son ensemble

- Rehaussez l'engagement du client à l'aide du planificateur de liquidités et les états de la valeur nette, à partir des rencontres initiales et à chaque révision subséquente
- Chaque question dans ce cheminement entraîne une discussion, une occasion de bâtir la confiance et de garder le client motivé
- Moyens de communiquer avec des groupes démographiques plus jeunes et des gens qui ont des vécus différents pour soutenir une pratique qui met l'accent sur le client dans son ensemble

M^{me} McCann Scott a parlé de la façon dont elle obtient l'engagement du client au moyen de l'utilisation active et constante de leur plan de liquidités et des relevés de la valeur nette.

Qu'il s'agisse des premières rencontres ou des examens subséquents, elle a parlé de la manière avec laquelle chaque question entraîne une discussion et une occasion de garder les clients motivés en établissant des liens de confiance.

Elle a aussi parlé de la manière avec laquelle elle maintient une pratique qui met l'accent sur la personne dans son ensemble, en communiquant avec des personnes appartenant à des groupes démographiques plus jeunes et des gens qui ont des vécus différents.

M^{me} McCann Scott aimerait reconnaître la contribution des professionnels suivants qui l'ont aidée à façonner son approche éclairée : Shannon Lee-Simmons, D^{re} Moira Somers et Eleanor Beaton.



Activité d'étude de cas : une jeune famille

Objectif d'apprentissage

- Utilisation de l'examen du plan financier pour s'assurer qu'une jeune famille soit motivée à garder le cap dans des périodes stressantes.

Dans cette étude de cas, nous aborderons l'utilisation de l'examen du plan financier pour faire en sorte qu'une jeune famille soit motivée à garder le cap dans des périodes stressantes.



Activité d'étude de cas : une jeune famille

Format de discussion

- Lisez les notes sur le cas et les questions (5 minutes)
- Désignez un porte-parole et discutez de vos réponses aux questions (20 minutes)
- Partagez vos réponses en plénière (15 minutes)

Pour commencer, prenez quelques minutes et lisez l'étude de cas par vous-même. Regardez aussi les données justificatives et les questions pertinentes.

Passez 20 minutes avec votre groupe pour voir les questions ensemble. N'oubliez pas de nommer un porte-parole avant de commencer.

[Retour à la Table des matières](#)

Activité d'étude de cas : une jeune famille

Objectif d'apprentissage : utilisation de l'examen du plan financier pour s'assurer qu'une jeune famille soit motivée à garder le cap dans des périodes stressantes.

R : Les faits

Les clients

Anna et Sophie, toutes deux âgées de 33 ans, sont mariées et vivent ensemble depuis 10 ans. Sophie est une étudiante adulte qui vient de retourner à l'université dans l'espoir d'avoir une nouvelle carrière en nutrition après avoir passé des années à être malheureuse comme technicienne juridique junior. Elle travaille présentement à temps partiel comme serveuse dans un restaurant gastronomique de type steak house uniquement dans le but d'avoir suffisamment de souplesse pendant qu'elle est aux études; et elle prévoit un cadeau en argent de 200 000 \$ de ses parents dans cinq ans lorsqu'ils vendront une propriété qu'ils possèdent comme investissement.

Anna est une rédactrice qui a passé la plupart de sa carrière comme pigiste et avait de la difficulté à faire croître son revenu, jusqu'à récemment alors qu'elle a obtenu un poste de salariée qui lui fournit un revenu régulier et suffisamment de souplesse pour continuer à travailler à la pigo. Le nouveau poste d'Anna offre un régime de retraite à prestations déterminées et un régime complet d'assurance maladie et dentaire pour elle et Sophie.

Anna et Sophie ont accumulé beaucoup de dettes lorsqu'elles étaient dans la vingtaine, surtout pour meubler leur premier appartement sans avoir accumulé d'épargne, et pendant les premières années d'Anna en affaires avec un revenu irrégulier. Elles ont passé les 5 dernières années en essayant désespérément de rembourser leurs dettes, mais elles sentent un fardeau extrême et sont très stressées par les taux d'intérêt élevés. Même en attribuant le plus de liquidités disponibles possible à la gestion de leur dette, elles n'étaient pas capables de réaliser un progrès net dans leur bilan. Elles connaissent très bien les dépenses de leur ménage, soulignant qu'elles ne gaspillent jamais d'épicerie, magasinent rarement pour accumuler des « choses » et maintiennent leurs frais fixes récurrents à un bas niveau. Là où elles ont de la souplesse, c'est dans leurs activités discrétionnaires qui comprennent un souper au resto aux deux semaines, des vacances annuelles chaque hiver et le golf durant l'été. C'est ce qui leur apporte de

la joie, et moins de culpabilité, car elles valorisent partager des expériences ensemble. À part ça, la plupart de leurs activités quotidiennes ne leur coûtent rien, car elles préfèrent passer du temps à des activités de plein air.

La conseillère et la planificatrice

Anna et Sophie espèrent rembourser leurs dettes et épargner pour la retraite, mais elles se sentent un peu perdues. Elles ne croient pas avoir une très bonne connaissance de la littératie financière en général, et malgré leurs efforts de se soucier de leurs dépenses, elles n'ont pas une image claire de leurs liquidités mensuelles et n'ont jamais préparé de budget. Pour régler cela, elles ont commencé à travailler avec Geneviève, une conseillère en placement, il y a cinq ans. Geneviève a mis en place pour elles des comptes de REER avec une cotisation mensuelle 500 \$ pour chacune d'elles. Elles sentaient que c'était un peu trop pour leurs liquidités à ce moment donné, mais Geneviève insistait que c'était la bonne chose à faire. Elles ont convenu qu'il était important d'épargner. Par contre, elles ne comprenaient pas vraiment le jargon qu'Geneviève utilisait lors de leurs rencontres et Geneviève ne leur a pas fourni de ressources sur la littératie financière. Sophie travaillait toujours comme technicienne juridique à ce moment-là et même si son employeur offrait une cotisation en contrepartie de 5 % au régime d'épargne retraite collectif, elle ne comprenait pas ce que cela signifiait et n'y a jamais adhéré. Elle pensait que ça n'était pas nécessaire, étant donné que Geneviève avait établi pour elles leurs propres REER.

Elles ont continué à rencontrer Geneviève une fois par année pour une révision de leur portefeuille et Geneviève leur a fourni des projections à jour de la valeur future de leur compte, si elles gardent le cap. Cependant, elles ont exprimé à maintes reprises le stress qu'elles ressentaient au sujet du manque de progrès dans le remboursement de leurs dettes. Geneviève a fait des calculs et suggéré les paiements mensuels qu'elles devraient faire pour rembourser la dette; par contre, Sophie et Anna se demandaient si c'était possible, car Geneviève ne leur a pas offert un plan de liquidités pour démontrer que c'était faisable. Elles ont demandé à Geneviève s'il serait sensé de faire une pause dans les cotisations au REER afin d'accélérer le remboursement de la dette et Anna a aussi exprimé ses inquiétudes d'avoir à payer un solde d'impôt qu'elle doit chaque année à titre de propriétaire unique. Geneviève leur a conseillé d'améliorer leur situation en évitant les activités discrétionnaires comme les voyages et les soupers à l'extérieur et a insisté qu'elles gardent le cap avec leurs cotisations au REER. Sophie et Anna n'ont pas apprécié ces conseils ou sentaient que Geneviève ne comprenait pas leurs priorités. Elles n'ont pas fait de changements à leur mode de vie et ont continué à avoir de la difficulté avec le fardeau de leur dette.

Cette année, elles ont décidé d'adopter une approche différente et ont commencé à travailler avec Lily, une planificatrice financière qui offre sur son site Web une

transparence à l'égard des taux et une description de ses services. Elles ont aimé ce qu'elles ont vu et ont communiqué avec elle. Anna et Sophie étaient impressionnées que Lily passe plus d'une heure avec elles lors de la première rencontre, à discuter de leur style de vie, leurs loisirs, leurs objectifs et leurs inquiétudes, en plus d'examiner soigneusement une liste de leurs dépenses mensuelles. Elles ont fait savoir à Lily que leurs dettes semblaient être un obstacle à réaliser des progrès dans leur vie, malgré les épargnes qu'elles ont accumulées. Elles ont de la difficulté à accepter le fait que leurs épargnes seules ne leur ont pas apporté un sentiment de sécurité ou d'accomplissement. Lily a préparé un plan de liquidités qui priorise la réduction de la dette sans réduire les dépenses discrétionnaires et elle rencontre Sophie et Anna chaque trimestre. Anna et Sophie ont fait face à des obstacles imprévus au cours de l'année en raison des honoraires de vétérinaire et de réparation d'automobile et elles n'ont pas pu s'en tenir exactement au plan, mais Lily a mis à jour leur document de liquidités à chaque rencontre pour rajuster en fonction de ces changements et leur a exprimé de l'empathie face à leur situation.

Situation financière actuelle

	Sophie	Anna
DETTES (cartes de crédit)	7 000 \$ à 20,95 %	12 000 \$ à 19,99 %
ÉPARGNE EN ESPÈCES	0 \$	0 \$
CELI	0 \$	0 \$
REER	35 000 \$ à 6 % moyenne de 5 ans	35 000 \$ à 6 % moyenne de 5 ans
Valeur nette	28 000 \$	23 000 \$

	<u>Anciennes liquidités selon les conseils de Geneviève</u>	<u>Liquidités actuelles selon les conseils de Lily</u>
REVENU	Sophie (technicienne juridique) = 60 000 \$/an NET Anna (pigiste) = 30 000 \$/an BRUT	Sophie (serveuse) = 40 000 \$/an NET Anna (salaire) = 40 000 \$/an NET Anna (pigiste) = 15 000 \$/an BRUT
Cartes de crédit	12 000 \$/an	15 000 \$/an

Impôts en souffrance	7 000 \$/an	5 000 \$/an
Épargne en espèces	0 \$	3 000 \$/an
CELI	0 \$	3 000 \$/an
REER	12 000 \$/an	2 000 \$/an
Frais de subsistance (Hébergement, transport, épicerie, factures récurrentes)	50 000 \$/an	50 000 \$/an
Dépenses discrétionnaires (Souper à l'extérieur, voyages, golf, divers)	8 000 \$/an (Ceci implique une coupure des dépenses discrétionnaires de 50 %)	16 000 \$/an (Ceci tient compte des dépenses normales)
Surplus / Déficit	+ 1 000 \$	+ 1 000 \$

B : Questions sur l'étude de cas

Q1. Quel genre de questions qualitatives devriez-vous poser pour mieux comprendre le client? Quels sont les questions qualitatives/quantitatives ou renseignements que Geneviève a omis de demander, ou auxquels elle n'a pas porté attention, ou les actions qu'elle a négligées de faire?

Q2. Qu'avez-vous appris au sujet de la personnalité des clientes, de leurs attitudes et de leurs valeurs? Comment Lily peut-elle mieux approcher la relation client-conseiller compte tenu de ce qu'elle a appris au sujet de Sophie et Anna? Pourquoi l'approche de Geneviève n'a-t-elle pas réussi à inspirer des progrès?

Q3. Évaluez les liquidités pour réaliser leurs objectifs et autres occasions de planification.

Go

Résilience en période d'incertitude
SOLIDITÉ | SOUPLESSE | DURABILITÉ

Pause

MISE À JOUR 2023

Advocis

Go

L'avenir des soins de santé



**Kusum Sen, A.-V.A^{MD}, CHS^{MC},
RIS, CII^{MD}**

Conseillère financière, Desjardins Sécurité financière
Toronto, Ontario

Advocis 

C'est maintenant au tour de Kusum Sen (*se prononce koo-sum*) qui s'entretiendra avec Jeremy de l'avenir des soins de santé.

M^{me} Sen est une professionnelle aguerrie de l'assurance et des placements, qui cherche à rehausser sa base de connaissances. Depuis près de trois décennies, elle aide les particuliers, les familles et les propriétaires de petites entreprises à réaliser leurs objectifs financiers. Sa passion, toutefois, est de faire en sorte que tous ses clients songent à leurs besoins futurs en matière de soins de santé. Cela prouve son engagement envers ses clients, créant des liens durables avec eux tout au long de sa carrière. Membre active d'Advocis, M^{me} Sen est une ancienne membre du conseil d'administration de la section de Toronto.



/ L'avenir des soins de santé

Objectif d'apprentissage

- Discuter des moyens d'aider les clients à préciser leurs désirs en matière de soins futurs et les guider à mettre un plan en place pour y parvenir.



L'objectif d'apprentissage de cette entrevue est le suivant :

- discuter des moyens d'aider les clients à préciser leurs désirs en matière de soins futurs et les guider à mettre un plan en place pour y parvenir.

DES NOTES :



En résumé

Avenir des soins de santé

Aidez les clients à prendre des décisions éclairées en comprenant ceci :

- comment ils veulent vivre leurs dernières années;
- les enjeux uniques auxquels sont confrontées les personnes âgées;
- soutien financier du fédéral et du provincial
- organismes de soins de santé et autre soutien communautaire

Informez et guidez tous les clients pour créer un plan de soins futurs

Advocis 

M^{me} Sen a souligné comment nous pouvons aider les clients à prendre de décisions éclairées au sujet de leurs soins futurs en comprenant :

- comment ils veulent vivre leurs dernières années;
- les enjeux uniques auxquels sont confrontées les personnes âgées;
- l'accès au soutien financier fédéral et provincial;
- les organismes de soins de santé et autre soutien communautaire.

Mais, comme elle l'a mentionné, les conseillers ont un rôle important à jouer pour sensibiliser et guider tous les clients dans la création d'un plan de soins futurs.

[Retour à la Table des matières](#)

Activité d'étude de cas : prendre des décisions éclairées au sujet des soins de santé

Objectif d'apprentissage : Découvrir les options pour vieillir chez soi et maintenir son autonomie.

R : Les faits

Le client

Nom	Âge	État matrimonial	Situation d'emploi	Santé	Estimation de la longévité
Kathleen	65 ans	Célibataire, divorcée	Semi-retraîtée Travaille à temps partiel	Bonne lorsqu'elle est bien gérée	95

Kathleen J. est une femme célibataire de 65 ans, divorcée, et qui a pris sa retraite de l'enseignement à l'âge de 60 ans. Elle vit dans sa propre maison, de taille moyenne, en centre urbain.

Kathleen a deux enfants adultes et 3 petits-enfants. Son fils aîné a deux enfants âgés de 7 et 5 ans. Ils vivent à 30 minutes de chez elle. Sa fille a un enfant de 4 ans et attend un autre enfant très bientôt. Elle habite à une heure de chez Kathleen. Kathleen a une bonne relation avec ses deux enfants et reconnaît qu'ils sont dans une période très occupée de leurs vies.

Kathleen a aussi un frère, Davis, qui est plus jeune qu'elle. David est marié à Joanne et ils vivent dans une autre ville, à environ 6 heures de chez Kathleen. Bien qu'ils aient une bonne relation, David travaille toujours à temps plein et a de jeunes petits-enfants dont il s'occupe avec Joanne. Kathleen et David se voient habituellement lors des fêtes, une fois durant l'été pour une petite vacance en famille avec leur mère, et s'appellent autrement ou correspondent par courriel s'ils sont des nouvelles à partager.

Kathleen se sent chanceuse d'avoir sa mère de 87 ans, Jane, vivre près de chez elle. En fait, elles n'habitent qu'à 15 minutes. Sa mère est veuve depuis 17 ans et Kathleen

est une personne clé dans sa vie. Elles se voient régulièrement et Kathleen aide sa mère comme elle peut. Bien que Jane vive encore de façon autonome dans une petite maison unifamiliale qu'elle possède, il est clair qu'elle se fie davantage sur Kathleen pour lui offrir un soutien. Pour le moment, Kathleen gère cette responsabilité supplémentaire, mais s'attend à ce que les besoins de sa mère augmentent au cours des mois et des années à venir. Kathleen sait que la dépendance croissante de sa mère sur elle aura des répercussions sur son temps, sa liberté et son énergie, mais préfère ne pas y penser trop et *vit dans le moment présent* alors que sa mère est relativement bien, tant physiquement que cognitivement. Pourquoi refroidir leur ardeur maintenant en parlant des difficultés potentielles à l'avenir, qui pourraient ne jamais survenir?

Santé et bien-être de Kathleen :

Kathleen est de taille moyenne et en général se sent assez bien et énergique au quotidien. Bien qu'elle prenne des médicaments pour l'hypertension et le cholestérol, elle n'a pas de problèmes de santé graves à gérer et voit son médecin traitant pour les examens annuels.

Malheureusement, une grave blessure pelvienne dans un accident de vélo lorsqu'elle avait 58 ans, l'a laissée avec un certain malaise persistant et des douleurs qui sont plus évidentes après une journée bien remplie et lorsqu'elle est fatiguée. Même si elle était auparavant une personne très active et aimait pratiquer plusieurs formes d'activités de plein air avec d'autres personnes et des amis, l'accident a miné sa confiance et mis fin à son désir de participer à des exercices aérobiques qui demandent plus d'énergie. Par conséquent, elle n'a pas seulement abandonné ces activités, mais elle a aussi abandonné son groupe social et son groupe d'amis.

L'accident a aussi contribué à sa décision de prendre une retraite anticipée de l'enseignement, car Kathleen trouvait que le stress et la pression de travailler avec de jeunes enfants toute la journée la laissaient épuisée physiquement; elle avait des douleurs et dans l'ensemble ne se sentait pas bien. Son travail actuel à temps partiel à une école privée de tutorat, par contre, s'est avéré être la bonne solution pour elle et elle sent qu'elle réussit bien dans ce rôle.

Résidence(s)

Type	Endroit	Propriété	Valeur marchande
Maison unifamiliale; foyer familial initial	Centre urbain de taille moyenne	Propriétaire, avec un solde d'hypothèque non remboursé	650 000 \$

Situation financière actuelle

1. Enseignante dans une école primaire pendant un certain temps, avant et après avoir élevé ses propres enfants. Kathleen a choisi une retraite anticipée pour des raisons personnelles et de santé et bien qu'elle ne soit pas admissible à une rente complète, elle reçoit une **rente partielle, indexée de 28 000 \$/par an** et des avantages sociaux réduits.
2. À l'heure actuelle, Kathleen a un **poste administratif de soutien à temps partiel**, 3 jours par semaine dans une école privée de tutorat et **gagne 21 918 \$/par an**. Elle est en congé durant l'été et a des périodes de congé qui coïncident avec le calendrier scolaire régulier. Cet horaire était idéal pour soutenir et passer du temps avec sa même et ses jeunes petits-enfants, et pour gérer ses efforts et son niveau d'énergie. Elle prévoit travailler le plus longtemps possible.
3. Périodiquement, Kathleen aura un étudiant **en tutorat privé** à son compte. Kathleen considère que l'argent qu'elle gagne grâce à ces affectations temporaires comme des « **bonifications** » qui semblent aller loin.
4. Kathleen a songé à faire une demande versements de Sécurité de la vieillesse et de RPC, maintenant qu'elle y est admissible, mais elle n'est pas certaine si c'est la bonne décision. D'un autre côté, elle a décidé d'attendre avant de convertir ses REER en versements de FERR jusqu'au dernier moment possible.
5. À l'heure actuelle, une fois ses frais et engagements mensuels acquittés, Kathleen trouve qu'elle n'a pas beaucoup « d'extra » à la fin du mois. Peu importe l'extra s'il y a lieu, Kathleen le dépense facilement aux inattendus, ces « autres » frais divers qui semblent toujours survenir. Ceci rend aussi difficile pour elle le remboursement de sa ligne de crédit.

Valeur nette

Actif

Passif

Description	Valeur	Description	Valeur
Valeur de la maison	650 000 \$	Prêt hypothécaire	16 800 \$ remboursé à l'âge de 67 ans
REER	180 000 \$	Location de voiture	6 540 \$ par an
CELI	25 000 \$	Ligne de crédit	28 000 \$
TOTAL	855 000 \$	Total	51 340 \$

REVENU

Rente de retraite 2 333,33 \$/mois janv. — déc.

Emploi à temps partiel : 1 926,50 \$ en moyenne sur 12 mois janv. — juin, sept. — 3^e sem. déc. (562,00 \$ x 39 semaines de travail)

Revenu mensuel moyen : 4 159,83 \$

Liquidités — Revenu mensuel moins dépenses :

4 159,83 \$ – 3 813,33 = solde de 346,50 \$

Budget de Kathleen

Description	Montant annuel	Montant mensuel
Prêt hypothécaire	16 800 \$	1 400 \$
Paiements pour la voiture, y compris assurance, essence	6 540 \$	545 \$
Remboursement de la dette (ligne de crédit)	2 160 \$	180 \$
Chauffage	1 800 \$	150 \$
Électricité	1 500 \$	125 \$
Eau	960 \$	80 \$
Impôts fonciers	4 800 \$	400 \$
Nourriture	3 900 \$	325 \$
Téléphone/câble/Internet	1 800 \$	150 \$
Loisirs	1 500 \$	125 \$
Théâtre et sorties	1 000 \$	83 \$
Cotisation à des REEE (3 petits-enfants)	3 000 \$	250 \$
TOTAL	45 759,96 \$	3 813,33 \$

Autre : Vêtements, cadeaux et gâteries pour les petits-enfants, travaux aléatoires (déneigement, paysagisme, réparations à la maison), etc.		
---	--	--

Le problème : Réaliser ses objectifs, réduire les vulnérabilités et bâtir la confiance

Objectifs et priorités de Kathleen

- Pouvoir aider sa mère au fur et à mesure qu'elle vieillit
- Rester physiquement et cognitivement bien le plus longtemps possible
- Demeurer autonome physiquement et financièrement, et ne pas être un fardeau pour ses enfants en vieillissant
- Savoir qu'elle sera à l'aise et aura des choix en matière de qualité de vie lorsqu'elle vieillira
- Éviter les crises
- Passer le plus de temps possible avec ses petits-enfants et soutenir leur éducation
- Rebâtir son réseau informel de soutien qui a rétréci ces dernières années

Vulnérabilités ou problèmes personnels et financiers de Kathleen

- Célibataire et sans le soutien personnel ou financier d'un partenaire
- Quelques amis et relations autres que ses propres enfants
- Prône à la fatigue, à l'inconfort physique et à la douleur si elle dépasse ses limites
- Incertaine en ce qui a trait à son bien-être et sa sécurité financière au fur et à mesure qu'elle vieillit, et à ce qu'elle peut se permettre
- Incertaine sur la façon de commencer à augmenter la probabilité d'une expérience de vieillissement positive à la fois sur le plan financier et personnel
- En voie d'être surpassée avec les soins de sa mère, avec des conséquences potentiellement négatives sur le plan de la santé et des finances
- Manque de liquidités

B : Questions sur l'étude de cas

Q1. Quelle est la valeur de l'engagement de Kathleen dans les discussions sur la planification des soins futurs à l'heure actuelle? Quels sont les risques de ne pas réussir à l'engager?

Q2. Quelles sont les trois choses que Kathleen peut faire au cours des 5 prochaines années qui pourraient largement prolonger sa longévité personnelle et financière?

Q3. Quels sont les avantages pour Kathleen et pour votre pratique d'inclure sa mère dans les discussions de planification de soins futurs?

Go

Résilience en période d'incertitude
SOLIDITÉ | SOUPLASSE | DURABILITÉ

MISE À JOUR 2023

PREMIÈRE PARTIE

Envoyez vos questions à : ce@advocis.ca

Advocis

Cela met fin à la Première partie de la Mise à jour 2023. Jackie nous a parlé de la valeur de la planification pour la personne dans son ensemble et Kusum nous a aidés à miser sur l'importance d'un plan de soins futurs pour tous, mais en particulier pour nos clients âgés. Merci de votre participation active aux deux études de cas.

Go

Ordre du jour – Deuxième partie

 Planification des imprévus pour les propriétaires de petites entreprises
Présentateur : Warren Blatt
Activité d'étude de cas : Le conseiller financier indépendant avec une petite équipe

 L'évolution de l'investissement responsable
Présentatrice : Nalini Feuilleley
Activité d'étude de cas : Dévoiler un intérêt potentiel de l'ESG pour votre client

Advocis

Warren Blatt au sujet de la Planification des imprévus pour les propriétaires de petites entreprises. Cet entretien sera suivi d'une étude de cas qui mettra l'accent sur un conseiller indépendant au sein d'une petite équipe.

Et nous terminerons avec Nalini Feuilloley (*se prononce Null-in-eeee Foy-yo-lay*) sur l'évolution de l'investissement responsable. Notre dernière étude de cas portera sur la façon de dénicher un intérêt potentiel pour le client à l'égard des ESG.



Planification des imprévus pour les propriétaires de petites entreprises



**Warren Blatt, A.-V.A.^{MD}, PFAM^{MD},
CHS^{MC}** Conseiller en sécurité financiers, WDB +
Associates
Toronto, Ontario

Warren Blatt s'entretiendra avec M. Cooper au sujet de la planification des imprévus pour les propriétaires de petites entreprises.

Depuis plus d'une décennie, M. Blatt a adopté une approche compétente et compatissante à l'égard de la planification financière et d'assurance de ses clients. Son expérience antérieure en tant que propriétaire d'entreprise, qui a fait face à des changements de carrière et de vie, l'a aidé à comprendre les paradigmes décisionnels et les inquiétudes des clients. M. Cooper est un conseiller financier hautement respecté qui se penche particulièrement sur les propriétaires d'entreprise en C.-B., en Alberta, en Ontario et au Québec. Il connaît bien la gestion du risque et soutient ses clients en maintenant des plans financiers qui sont à la fois souples et réalistes. M. Cooper est membre d'Advocis et de CALU.



Planification des imprévus pour les propriétaires de petites entreprises

Objectif d'apprentissage

- Songer aux stratégies qui aident les propriétaires de petites entreprises à rehausser la résilience de leur entreprise et leur plan financier à l'égard de l'entreprise.

Advocis 

L'objectif d'apprentissage de cette entrevue est le suivant :

- songer aux stratégies qui aident les propriétaires de petites entreprises à rehausser la résilience de leur entreprise et leur plan financier à l'égard de l'entreprise.

DES NOTES :



En résumé

Planification des imprévus pour les propriétaires de petites entreprises

- Surveillez les progrès de l'ARC sur le projet de loi C-208, assurance vie détenue par une fiducie et l'impôt minimum de remplacement (IMR)
- Prévoyez les tendances visant les plans des propriétaires d'entreprise et soyez prêts
- Soyez souples lorsque vous faites face à des imprévus; projetez le calme
- Comprenez et engagez la prochaine génération, qu'elle effectue la transition vers l'entreprise ou non
- Explorez les occasions de mentorat

- M. Cooper nous a rappelé les dossiers fiscaux auxquels nous devrions porter attention pour nos clients propriétaires de petites entreprises, y compris le Projet de loi C-208, l'assurance vie détenue par une fiducie et l'IMR — l'impôt minimum de remplacement.

et...

- il a parlé :
 - des tendances touchant les plans des propriétaires d'entreprises et de la manière d'être prêt, flexible et calme;
 - de la compréhension et de l'engagement de la prochaine génération; et,
 - de l'importance du mentorat.

Go

Activité d'étude de cas : Le conseiller financier indépendant avec une petite équipe

Objectif d'apprentissage

- Le conseiller financier indépendant dans les nombreux défis liés à la conduite des activités d'une entreprise maintenant et à l'avenir.

Advocis 

Dans cette étude de cas, nous examinerons les défis actuels et futurs d'un propriétaire d'entreprise auxquels fait face un conseiller financier indépendant au sein d'une petite équipe.

Prenez quelques minutes pour lire les notes sur le cas suivies par les questions sur la discussion. Assurez-vous de nommer une nouvelle personne à votre table comme porte-parole de votre groupe.

[Retour à la Table des matières](#)

Activité d'étude de cas : le conseiller indépendant avec une petite équipe

Objectif d'apprentissage : Le conseiller financier indépendant dans les nombreux défis liés à la conduite des activités d'une entreprise maintenant et à l'avenir.

R : Les faits

Sanjay et son épouse vivent dans un quartier tranquille en Ontario, avec leur chien. Leurs enfants ont des carrières bien établies. Ils aiment passer du temps avec leurs petits-enfants; en d'autres mots, ils jouissent d'un style de vie idyllique. Après avoir travaillé avec son premier employeur pendant 11 ans, Sanjay a décidé qu'il désirait être travailleur autonome pour le restant de ses jours. Dans la décennie suivante, il a mis sur pied une entreprise de marketing et a agi à titre d'expert-conseil pour d'importantes sociétés. Puis, il y a plus de 20 ans, il est passé aux services financiers où il a senti qu'il pourrait satisfaire son désir de tisser des liens, aider les gens et être apprécié.

Ces dernières années, Sanjay a remarqué qu'à des conférences et événements professionnels, la conversation portait toujours sur « le bon vieux temps ». Qu'est-ce que c'est? Chaque jour signifie apprendre une nouvelle technologie, de nouveaux règlements, de nouveaux moyens d'interagir avec les clients et de faire croître son entreprise, tout en gardant les clients actuels.

Il y a quelques années, travailler avec un nouveau client était simple et se soldait souvent par une rencontre.

Voyons comment cela a changé.

Lorsqu'il rencontre un client potentiel, Sanjay doit présenter ses services, comme conseiller financier, les produits qu'il offre et les sociétés avec lesquelles il fait affaire. Il doit divulguer la manière dont il est rémunéré, tout conflit d'intérêts même celui d'être l'instructeur de l'équipe de soccer de son enfant (ou petit-enfant) ou d'être bénévole à son lieu de culte.

Il poursuit ensuite avec la conversation pour connaître son client. Il a un questionnaire en 16 points qui établit la tolérance au risque et la capacité de risque du client. À plusieurs occasions, il doit expliquer les questions. Les réponses permettent de créer un diagramme circulaire de la répartition idéale de l'actif du client.

La plupart du temps, il demande au client d'avoir une deuxième rencontre parce qu'il a besoin de temps pour préparer une proposition de portefeuille. Lorsqu'il présente la proposition, Sanjay doit donner un exemplaire de la fiche d'information des fonds pour chaque fonds proposé. Il doit indiquer le risque du placement, le RFG et tout autre coût associé aux fonds. Il a certains clients avec des comptes à honoraires, à qui il doit élaborer sur les services qu'il offre pour justifier ses honoraires.

Et il ne peut pas oublier, avant que le client quitte son bureau, qu'il doit faire signer le formulaire de la LCAP (loi canadienne antipourriel) et demander au client de lui donner le nom de la personne de confiance à contacter et faire aussi signer ce formulaire.

Après la rencontre avec le client, sa conversation avec le client doit être inscrite dans sa gestion de relations clients.

Félicitations! Sanjay vient d'acquérir un nouveau client. Quelle est la prochaine étape?

Il doit maintenant conserver ce client. Il doit aussi mettre à jour son dossier Connaissance de la clientèle au moins tous les trois ans. S'il y a eu un changement dans la vie du client, il doit mettre à jour le dossier Connaissance de la clientèle.

Si la mise à jour de Connaissance de la clientèle tient compte d'un changement dans la tolérance au risque ou la capacité de risque, Sanjay doit retourner à la case de départ du portefeuille, revoir les fonds, possiblement en recommander de nouveaux, remettre une copie de la fiche d'information des fonds, et ainsi de suite. Et il n'a pas encore mentionné la protection du risque!

Au cours des dernières années, Sanjay a essayé d'organiser son entreprise pour que ce travail soit facile à gérer. Il a segmenté ses clients entre les catégories platine, or, argent, bronze et a une stratégie de service pour chaque catégorie. Ceci l'aide à établir le nombre de points de contact, personnellement, par téléphone, courrier ou courriel. Sa règle est de répondre au courriel d'un client dans les 24 heures. Même s'il ne peut pas toujours régler leur problème, il répondra toujours pour accuser réception et les remercier de s'adresser à lui. Cela lui donne l'occasion d'établir un délai réaliste dans lequel son client peut s'attendre à une réponse.

En plus du côté clientèle, Sanjay doit aussi être au fait des organismes de réglementation, du marketing, des désignations professionnelles, etc. qui sont tout aussi importants pour la réussite de son entreprise.

Avant de rencontrer un client au sujet des placements, Sanjay doit remplir ses obligations en matière de Connaissance du produit. Après avoir décidé des fonds qu'il recommande à ses clients, il compare chaque fonds à 3 ou 4 fonds de la même catégorie et donne trois raisons pour le fonds qu'il recommande.

Pour faire croître son entreprise, Sanjay continue de travailler à rehausser sa présence dans la collectivité. Il utilise des annonces, dépliants, courriels, lettres et plus important,

il a une présence active dans les médias sociaux. Comme il ne se considère pas comme un expert des médias sociaux, il a retenu les services d'un professionnel.

Ce qui est le plus important pour Sanjay est sa formation continue. Il a les désignations de PFA at A.-V.A. et il participe régulièrement aux rencontres, ateliers, conférences et webinaires de l'industrie pour demeurer au fait des règlements, processus, produits et changements en matière de planification fiscale et financière, ce qui est essentiel pour faire les meilleures recommandations à ses clients.

Sanjay emploie une adjointe agréée et une adjointe non agréée. Chaque personne dans son équipe connaît clairement son rôle et ses tâches.

Sanjay a beaucoup songé au cours des deux dernières années à son plan de succession. Ses clients ont depuis plusieurs années confiance en ses conseils et il prévoit qu'ils auront le même niveau de confiance et d'expertise après qu'il aura décidé de prendre sa retraite.

À la fin, Sanjay prend le temps de poursuivre ses activités de loisirs et de passer du temps avec la famille. Il croit que pour réussir au travail, il faut avoir une vie équilibrée et assurer son bien-être physique et mental. Il prend toujours au moins 4 semaines de vacances pour se reposer et refaire le plein d'énergie.

B : Questions sur l'étude de cas

Q1. Quelles questions poseriez-vous à Sanjay pour être sérieux au sujet de sa succession?

Q2. L'adjointe agréée de Sanjay l'a informé qu'elle était débordée de travail et dans sa vie personnelle et éprouvait de la difficulté. Si vous étiez à la place de Sanjay, quelles seraient les prochaines étapes?

Q3. Sanjay commence vraiment à ressentir la pression des exigences de son emploi. Quels sont les autres moyens pour Sanjay d'améliorer l'efficacité de l'exploitation de son entreprise?

Go

Résilience en période d'incertitude
SOLIDITÉ | SOUPLESSE | DURABILITÉ

Pause

MISE À JOUR 2023

Advocis

Go

L'évolution de l'investissement responsable



Nalini Feuilloley

Directrice générale de l'équipe des placements responsables
BMO Gestion mondiale d'actifs
Toronto, Ontario

Advocis

Notre dernière présentatrice est Nalini Feuilloley (*se prononce Null-in-eeee Foy-yo-lay*)

À titre de chef de l'équipe Investissement responsable auprès de BMO Gestion mondiale d'actifs, M^{me} Feuilloley couvre la stratégie de l'investissement responsable, la formation et le soutien au produit en Amérique du Nord. Elle a été chef de la section canadienne des Principes pour l'investissement responsable des Nations Unies. À ce titre, elle était responsable de la gestion de la clientèle institutionnelle canadienne et veillait à informer la communauté des sociétés de placement sur les stratégies d'intégration et les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Avant cela, M^{me} Feuilloley s'occupait des caisses de retraite, des

fonds de dotation et des fondations pour BlackRock Canada, et soutenait les initiatives locales de cette société en matière d'investissement responsable.

Go

L'évolution de l'investissement responsable

Objectif d'apprentissage

- Rehausser la connaissance des opportunités et des embûches dans les décisions de placement en tenant compte des questions d'ESG de manières qui seront utiles à la compréhension des clients et au processus décisionnel.

Advocis

L'objectif d'apprentissage de cette entrevue est le suivant :

- Rehausser la connaissance des opportunités et des embûches dans les décisions de placement en tenant compte des questions d'ESG de manières qui seront utiles à la compréhension des clients et au processus décisionnel.



En résumé

Évolution de l'investissement responsable

- Terminologie clé pour connaître le
- marché de l'IR et survol de ce qui le motive
- Mise à jour des normes et lignes directrices de l'industrie.
- Occasion d'informer les autres

Advocis

Nalini nous a aidés à mieux connaître la terminologie de l'investissement responsable

Elle nous a présenté :

- un aperçu du marché; et
- une mise à jour des normes et lignes directrices de l'industrie.

Et elle nous a encouragés à créer des occasions d'informer les autres au sujet de l'investissement responsable, en particulier nos clients.

Go

Activité d'étude de cas : Faire le bien pour la promesse d'un monde meilleur

Objectif d'apprentissage

- Dévoiler un intérêt potentiel de l'ESG pour votre client

Advocis 

Dans cette étude de cas, nous aiderons une jeune famille à découvrir les intérêts de l'ESG qui soutiennent leurs valeurs.

Go

Activité d'étude de cas : Faire le bien pour la promesse d'un monde meilleur

Format de discussion

- Lisez les notes sur le cas et les questions (5 minutes)
- Désignez un porte-parole et discutez de vos réponses aux questions (20 minutes)
- Partagez vos réponses en plénière (15 minutes)

Advocis 

La dernière, même format.

Lisez l'étude de cas, désignez un nouveau porte-parole, discutez ensemble et partagez vos opinions.

[Retour à la Table des matières](#)

Activité d'étude de cas : faire le bien pour la promesse d'un monde meilleur

Objectif d'apprentissage : Dévoiler un intérêt potentiel de l'ESG pour votre client

R : Les faits

Le(s) client(s)

Hélène et Brian Holmes vivent à Victoria, C.-B., avec leurs trois enfants : Jenna, Robert et Richard. Brian travaille à domicile à son propre compte et il est en train d'écrire son premier roman. Il a laissé son emploi au gouvernement fédéral à la naissance de Richard et reste à la maison avec les enfants et consacre son temps à sa passion pour l'écriture. Hélène travaille à temps plein comme directrice auprès d'un organisme à but non lucratif qui met l'accent sur l'inclusivité, la diversité et les droits des femmes.

Hélène et Brian se considèrent comme des personnes écoresponsables. Ils furent l'une des premières familles dans leur quartier à acheter une voiture électrique. Ils ont rénové leur maison pour améliorer l'efficacité énergétique, épuisant les CELI d'Hélène et ont contracté un prêt hypothécaire de second rang pour ce faire. Ils aiment passer du temps à l'extérieur et la plupart de leurs vacances en famille consistent à faire du camping ensemble dans les parcs provinciaux et nationaux. Hélène et Brian rêvent de pouvoir voyager à l'étranger comme bénévoles lorsqu'ils seront à la retraite, après que leurs enfants auront terminé l'université dans 15 ans.

Il est important pour Hélène et Brian de pouvoir offrir à leurs enfants des études postsecondaires, comme leurs parents l'ont fait pour eux. Ils aimeraient que leurs enfants aillent à l'université sans devoir contracter de prêts étudiants.

Jenna et ses amis, avec l'encouragement de ses parents, ont fondé un groupe à l'école pour sensibiliser davantage les gens aux changements climatiques. Robert se joint au groupe lors d'événements pour les aider. Jenna est très inquiète au sujet de l'avenir

auquel elle et ses amis pourraient faire face et elle est passionnée au sujet de la protection de l'environnement et de la lutte aux changements climatiques. Robert et Jenna reçoivent tous deux une allocation régulière de leurs parents de 25 \$ par mois. Jenna travaille comme gardienne d'enfants les fins de semaine et gagne 100 \$ supplémentaires par mois. Les trois enfants reçoivent des cadeaux en argent de leurs grands-parents lors de leurs anniversaires de naissance et les fêtes.

Nom	Âge	État matrimonial	Situation d'emploi	Santé	Estimation de la longévité
Hélène	44 ans	mariée	employée à temps plein		
Brian	47 ans	marié	auteur à son propre compte		
Jenna	14 ans		étudiante		
Robert	12 ans		étudiant		
Richard	7 ans		étudiant		

Résidence(s)

	Type	Endroit	Propriété	Marché
Résidence principale	Maison unifamiliale	Victoria, C.-B.	assurance sur deux têtes et réversible au premier décès	1 200 000 \$

Situation financière actuelle

Depuis la naissance de Richard et que Brian a laissé son emploi au gouvernement, Brian et Hélène n'ont pas pu épargner beaucoup d'argent, sauf pour les cotisations au REEE et les cotisations au RER collectif avec contrepartie de l'employeur. Son employeur contribue 3 % en contrepartie de ses cotisations de 3 %. À part les cotisations au RER collectif, Brian a un compte de retraite immobilisé (CRI) à la suite du transfert du régime de retraite lorsqu'il a quitté son employeur, et un RER auquel il ne cotise plus. Le fonds de prévoyance et d'épargnes pour les vacances est investi dans un compte d'épargne CELI à intérêt quotidien. Ils y ajoutent des fonds lorsqu'ils le peuvent, lorsque Brian gagne un revenu supplémentaire comme pigiste. Les Holmes ont la plupart de leurs placements enregistrés dans des fonds indiciels.

Il reste au prêt hypothécaire de premier rang un amortissement sur 15 ans, à un taux fixe de 1,5 % pendant encore 4 ans. L'hypothèque de second rang, contractée il y a seulement un an est maintenant à un taux variable de 6,45 % et est actuellement amortie sur une période de 24 ans.

Le REEE de la famille est investi dans l'épargne à intérêt quotidien depuis qu'ils ont l'ont transféré du fonds indiciel en avril 2020 lors de l'effondrement du marché et ils ont paniqué.

État de la valeur nette

Actif	
Actif liquide	
Compte-chèques conjoint	7 000 \$
Compte d'épargnes de Jenna	2 000 \$
Compte d'épargnes de Robert	720 \$
CELI de Brian	15 000 \$
Actif liquide total	24 720 \$
Actif à long terme	
Résidence principale	1 200 000 \$
CRI de Brian	470 000 \$
RER de Brian	65 000 \$
REER collectif d'Hélène	155 000 \$
REEE	97 000 \$
Voiture	35 000 \$
Actif à long terme total	2 022 000 \$
Actif total	2 046 720 \$
Passif	
Hypothèque de premier rang	475 000 \$
Hypothèque de second rang	150 000 \$

Prêt pour la voiture	36 000 \$
Passif total	661 000 \$

Valeur nette	1 385 720 \$
---------------------	---------------------

Relevé des liquidités (mensuel)

Revenu	
Salaire d'Hélène	9 583,33 \$
Revenu de travailleur autonome de Brian	2 916,67 \$ *
Revenu total**	12 500 \$

Frais fixes	
Impôt sur le revenu, RPC, Assurance emploi d'Hélène	2 825 \$
Impôts, RPC de Brian	722 \$
Remboursement hypothèque n° 1, PI	3 119 \$
Remboursement hypothèque n° 2, PI	1 036 \$
Impôts fonciers, services publics, entretien	1 200 \$
Dépenses reliées à l'automobile	850 \$
Épicerie	1 200 \$
Soins médicaux, dentaires	100 \$
Total des frais fixes	11 052 \$

Coûts variables	
Vêtements	175 \$
Loisirs et divers	211 \$
Dons de bienfaisance	100 \$
Allocation des enfants	50 \$
Vacances*	
Total des coûts variables	536 \$

Épargne	
REEE	625 \$

REER collectif	287 \$
Total épargne	912 \$

Liquidités nettes	0 \$
--------------------------	-------------

*Parfois Brian gagne un revenu périodique supplémentaire à la pigo. Lorsque cela se produit, il finance les vacances.

**Le revenu de gardiennage de Jenna est en plus du revenu de la famille.

Le problème :

Brian et Hélène s'inquiètent de ne pas avoir suffisamment d'épargnes pour la retraite, en particulier étant donné les voyages qu'ils aimeraient faire pour travailler à l'étranger comme bénévoles à l'avenir et la hausse récente des taux d'intérêt des prêts hypothécaires. Ils ne sont pas certains s'ils pourront se permettre de finir de rembourser leur hypothèque de second rang avant de prendre leur retraite. Ils sont aussi très inquiets du marché boursier et de la volatilité de leurs placements.

Brian et Hélène n'ont pas vraiment confiance dans « les marchés » et ils s'inquiètent que leurs placements puissent bénéficier pour des choses en lesquelles ils ne croient pas. Ils réalisent quand même qu'ils doivent essayer d'obtenir un taux de rendement raisonnable afin de pouvoir cesser de travailler contre rémunération un jour. Ils ont entendu parler dernièrement des investissements durables et se demandent si leur argent est investi de la bonne manière.

Ils sont très au courant de la hausse des coûts pour les études postsecondaires et réalisent que même s'ils ont un horizon à plus court terme pour les REEE que leurs propres épargnes pour la retraite, ils ne peuvent pas se permettre de prendre du recul face à l'inflation avec leur compte d'épargne à intérêt quotidien dans son état actuel. Pour aider les enfants à préparer leur avenir, à part leur offrir des études universitaires, Brian et Hélène veulent les aider à en apprendre davantage sur l'argent et les encourager à commencer à investir leur allocation et tout argent qu'ils gagnent. Mais lorsque Jenna a trouvé qu'il y avait des compagnies d'énergie fossile dans le fonds indicel du REEE dans lequel les parents ont investi, elle a déclaré qu'elle n'irait pas à l'université, car elle ne voulait pas détruire la planète juste pour ses études. Brian et Hélène se demandent si ces investissements durables dont ils ont entendu parler pourraient être le bon choix pour eux.

B : Questions sur l'étude de cas

- Q1. Quelles questions poseriez-vous à la famille Holmes dans le processus de communication des données pour mieux établir leurs préférences en matière d'investissement responsable et créer leur politique d'investissement responsable?**
- Q2. Étant donné que l'objectif de Brian et Hélène d'aider leurs enfants à s'intéresser d'avantage aux investissements et à mieux connaître les questions d'argent, quelles stratégies d'investissement responsable peuvent-ils adopter dans ce but? Pourquoi?**

- Q3. Étant donné les valeurs et les inquiétudes, de quelles approches d'investissement responsable discuteriez-vous avec Brian et Hélène qui pourraient être appropriées pour eux pour afin de les intégrer dans leur stratégie d'investissement?**

Go

Ordre du jour – Deuxième partie



Planification des imprévus pour les propriétaires de petites entreprises
Présentateur : Warren Blatt
Activité d'étude de cas : Le conseiller financier indépendant avec une petite équipe



L'évolution de l'investissement responsable
Présentatrice : Nalini Feuilleley
Activité d'étude de cas : Dévoiler un intérêt potentiel de l'ESG pour votre client

Advocis

Qu'il s'agisse des problèmes de planification sans précédent auxquels font face les propriétaires de petites entreprises ou de mieux connaître les investissements ESG, Warren et Nalini ont fait un excellent travail pour les deux études de cas. J'espère que vous avez aimé.

Go

Résilience en période d'incertitude
SOLIDITÉ | SOUPLESSE | DURABILITÉ

MISE À JOUR 2023

Félicitations!

Envoyez vos questions à : ce@advocis.ca

Advocis

Beau travail et félicitations pour avoir complété le séminaire Mise à jour 2023!

Vous serez heureux de savoir qu'un ensemble de feuilles de calcul remplies pour les quatre études de cas seront disponibles pour vous en ligne lorsque vous accéderez aux modules d'apprentissage avancé pertinents.

Go

Modules d'apprentissage avancé

Quatre modules

- Planifier pour la personne dans son ensemble (2 unités de FC)
- L'avenir des soins de santé (2 unités de FC)
- Planification des imprévus pour les propriétaires de petites entreprises (2 unités de FC)
- L'évolution de l'investissement responsable (2 unités de FC)

Quatre brefs questionnaires

- Obtenez une unité de FC lorsque vous répondez correctement à chaque questionnaire



Modules d'apprentissage avancé

Comment accéder aux modules

- Ouvrez une session à advocis.ca avec votre code d'utilisateur et mot de passe d'Advocis
- À partir de votre tableau de bord d'Advocis, choisissez Mise à jour 2023 (figure dans votre section sur la formation continue.)
- Sans frais supplémentaires
- Étudiez à votre propre rythme jusqu'au 31 mars 2024

Vous pouvez en tout temps commencer les modules d'apprentissage avancé de la Mise à jour 2023. En fait, dès que vous vous êtes inscrit à ce séminaire, votre accès aux modules d'apprentissage avancé a été mis en place. Il n'y a pas de frais supplémentaires. Et même après que vous aurez complété les modules, vous continuerez d'y avoir accès jusqu'au 31 mars 2024, juste avant le lancement de la Mise à jour 2024.

Si vous n'avez pas déjà commencé les modules, vous trouverez qu'il est très facile de le faire. Vous aurez besoin de votre code d'utilisateur d'Advocis pour ouvrir une session à advocis.ca.

Après avoir accédé aux modules d'apprentissage avancé de la Update 2023, vous trouverez :

- la liste complète des lectures, organisée par unité d'étude
- les liens aux questionnaires correspondants
- une copie de toutes les diapositives du séminaire d'aujourd'hui
- les réponses recommandées pour les activités d'études de cas dont nous avons parlé aujourd'hui.
- un lien vers un sondage pour que vous nous fassiez part de vos commentaires sur le séminaire d'aujourd'hui et les modules d'apprentissage avancé
- des ressources additionnelles pour appuyer la Mise à jour 2023

Go

Résilience en période d'incertitude
SOLIDITÉ | SOUPLESSE | DURABILITÉ

Merci!

Envoyez vos questions à : ce@advocis.ca

MISE À JOUR 2023

Advocis