

Questionnaire guidé Niveau 1 et 2

Planification de votre avenir financier

Pour vous préparer à votre avenir financier, vous devez suivre un processus discipliné qui consiste à identifier vos objectifs et à explorer des stratégies financières.

Les six étapes suivantes vous aideront à planifier votre avenir financier :

1. Découverte : Identifiez vos objectifs financiers et priorisez-les
2. Collecte de données : Recueillez les faits et les chiffres de votre situation actuelle
3. Analyser : Entrez les données, effectuez des calculs et identifiez les insuffisances
4. Recommander : Proposez une stratégie financière qui répond à vos besoins
5. Mettre en application : Sélectionnez une stratégie financière et mettez-la en application
6. Réviser : Réviser périodiquement votre progrès pour mesurer le succès et apporter des modifications

Ce questionnaire sert à recueillir les données pour les étapes 1 et 2. En prenant le temps de vous préparer maintenant, vous serez davantage en mesure de planifier votre avenir financier.

Qu'est-ce qui vous préoccupe le plus?

Il y a plusieurs aspects différents à considérer lors de la préparation de votre avenir financier. Commencez maintenant par identifier vos objectifs

Lesquels des aspects suivants vous importent?		Remplissez les sections suivantes
Retraite	Déterminer dans quelle mesure votre stratégie de retraite actuelle répond à votre objectif	I, II, III, IV
Financement des études	Identifier le coût des études et des méthodes alternatives de financement.	I, VII
Achats importants	Déterminer combien vous devrez épargner pour faire un achat plus cher, comme un chalet ou un bateau.	VIII
Besoins dans l'éventualité d'un décès	Examiner l'incidence financière d'un décès, incluant les besoins immédiats en argent et continus en revenu.	I, II, III, IV, V, VI
Revenu d'invalidité	Analyser l'incidence financière de l'invalidité sur votre revenu.	IX
Placements	Déterminer votre style de placement et votre tolérance au risque.	IV
Soins de longue durée	Analyser l'incidence financière des soins de longue durée sur votre situation financière.	X
Maladie grave	Analyser les avantages d'avoir une assurance pour maladie grave dans l'éventualité d'une maladie grave.	XI

Nom du client A (en lettres moulées)

Nom du client B (en lettres moulées)

Date

Section I - Renseignements personnels

État civil				
	Client A		Client B	
Prénom :				
Nom de famille :				
Date de naissance :				
Adresse :				
Ville :		Province :		Code postal :
Téléphone :		Courrier électronique :		

Renseignements sur l'emploi

	Client A		Client B	
Employeur :				
Profession :				
Téléphone :				

À discuter...

Décrivez votre emploi actuel?	
Depuis combien de temps y travaillez-vous?	
Quels sont vos projets de carrière?	

Renseignements sur la personne à charge

Nom du client	Date de naissance	Nom de l'enfant	Date de naissance

À discuter...

Est-ce qu'une de vos personnes à charge a des besoins particuliers ?	
Prévoyez-vous avoir d'autres enfants?	
Avez-vous d'autres membres de la famille qui dépendent financièrement de vous (p. ex., parents, petits-enfants)?	
Est-ce que certains membres de votre famille habitent près de chez vous?	

Section II - Revenu et actifs

Ajoutez votre revenu annuel dans cette section, incluant les revenus d'un emploi ou d'un travail indépendant.

Revenus	Client A	Client B
Revenu d'emploi annuel	\$	\$

Actifs et passifs

Dans cette section, incluez votre résidence, vos biens personnels, vos biens immobiliers et vos actifs commerciaux. N'ajoutez pas les actifs pour la retraite ou de placements. Vous ajouterez ceux-ci à la Section 6.

Résidence personnelle

Loyer - Loyer mensuel		\$
Propriété - Solde de l'hypothèque		\$

Détails sur l'hypothèque

Nom	Valeur marchande	Solde	Paieement mensuel	Taux d'intérêt
	\$	\$	\$	%

Bien immobilier

Nom	Valeur marchande	Revenu de location	Dépense de location	Taux de rendement
	\$	\$	\$	%
	\$	\$	\$	%

Cartes de crédit et prêts personnels sommaire ou entrez les détails ci-dessous

Nom	Montant	Paieement mensuel	Date du paieement final	Taux d'intérêt
	\$	\$	\$	%
	\$	\$	\$	%
	\$	\$	\$	%
	\$	\$	\$	%

Détails sur les actifs et passifs supplémentaires

Type*	Description	Valeur marchande	Passif actuel
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$

*Tel qu'une résidence secondaire, un bien à usage personnel, etc.

Section III - Retraite

Beaucoup de gens sous-estiment le montant d'argent dont ils auront besoin à la retraite. Commencez votre épargne-retraite aussitôt que possible.

	Client A	Client B
À quel âge prévoyez-vous prendre votre retraite?		
À partir de quel âge recevrez-vous des prestations RPC/RRQ?		

Précisez votre besoin en revenu à la retraite en tant que % de votre revenu actuel ou en tant que montant en dollars pour un maximum de 3 phases.

% du revenu actuel (p. ex. 80 %)

 %

Besoins actuels (en dollars actuels)

La phase 1 commence à l'âge de :	Retraite	\$
La phase 2 commence à l'âge de :		\$
La phase 3 commence à l'âge de :		\$

À discuter...

Votre employeur offre-t-il un régime de retraite?

Cotisez-vous le montant maximum?

Section IV - Épargne et placements pour la retraite

Veillez fournir les renseignements en ce qui concerne vos plans de retraite. Ajoutez les comptes REER, REER de conjoint, CELI, CRI, etc.

Fonds de retraite

Pour cette section, saisissez le montant total ou entrez les détails.

Montant total	Épargne mensuelle totale	Taux de rendement moyen
\$	\$	%

Détails de l'épargne-retraite (joindre un relevé ou remplir la section ci-dessous)

Propriétaire	Nom du compte	Nom de l'actif	Montant	Taux de rendement	Épargne mensuelle	Cotisation de la compagnie	Augmentation de l'épargne
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%

Comptes bancaires et placements

Pour cette section, saisissez le montant total ou entrez les détails.

Montant total	Épargne mensuelle totale	Taux de rendement moyen
\$	\$	%

Détails pour l'épargne-retraite (joindre le relevé ou remplir la section ci-dessus)

Propriétaire	Nom du compte	Nom de l'actif	Montant	Taux de rendement	Épargne mensuelle	Cotisation de la compagnie	Augmentation de l'épargne
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%
			\$	%	\$	\$	%

À discuter...

Quel est le meilleur placement que vous avez fait?

Quel est le pire placement que vous avez fait?

Quel pourcentage de votre revenu devrait être épargné?

Section V - Assurance-vie

Assurance-vie actuelle

Nom de la personne assurée	Prestation d'assurance	Compagnie d'assurance	Prime annuelle	Type
			\$	
			\$	
			\$	
			\$	

À discuter...

Que voulez-vous que votre assurance fasse pour vous?

Section IV - Revenu du survivant

Le décès d'un pourvoyeur financier peut affecter de façon significative le revenu d'un ménage. Les experts financiers recommandent que les stratégies tiennent compte d'une analyse des besoins dans l'éventualité d'un décès.

Besoins en revenu du survivant

Dans l'éventualité d'un décès, quel revenu (pourcentage ou dollars/mois) devrait être fourni pour les besoins continus de votre famille?

% des besoins actuels

% ou

Montant mensuel en dollars

\$

À quel âge les prestations de retraite devraient-elles commencer?

Couvrir le revenu pendant combien de temps?

années ou à vie

Dans l'éventualité d'un décès, les études de vos enfants devraient-elles être financées? (si oui, complétez également la section 7)

Oui

Non

Section VII - Études

Nombreux sont ceux qui veulent aider à financer le coût des études de leurs enfants. Plus tôt vous commencez à développer une stratégie pour l'épargne-études, plus votre argent aura le temps de fructifier.

Nom de l'enfant	École	Rechercher les coûts?	ou	Montant par année	Nombre d'années	Pourcentage à fournir
		Oui		\$		%
		Oui		\$		%
		Oui		%		%

* Inclure dans le coût : Frais de scolarité (En province); Frais de scolarité (Hors province); Chambre et pension; Livres et fournitures

Épargne actuelle

Saisissez toute épargne déjà accumulée en vue des études de vos enfants.

Montant total	Épargne mensuelle totale	Taux de rendement moyen
\$	\$	%

À discuter...

Souhaitez-vous qu'ils aillent à l'école de leur choix?	
Que pensez-vous de votre programme de financement des études?	

Section VIII - Achat important

	Objectif 1	Objectif 2	Objectif 3
Description :			
Membre :			
Date cible :			
Montant (\$ actuels)	\$	\$	\$

Épargne actuelle

Saisissez toute épargne déjà accumulée en vue de l'achat important.

Montant total	Épargne mensuelle totale	Taux de rendement moyen
\$	\$	%

Section IX - Revenu d'invalidité

Besoins en revenu d'invalidité

	Client A	Client B
Revenu d'emploi annuel	\$	\$
Objectif de remplacement du revenu	% du revenu actuel	% du revenu actuel

Assurance-invalidité à long terme actuelle

	Client A	Client B
Prestation mensuelle	\$	\$ sommaire ou entrez les détails ci-dessous

Détails sur l'assurance-invalidité

Nom de la personne assurée	Compagnie d'assurance	Prestation mensuelle	Type d'assurance	Prime annuelle	Période d'attente	Durée des prestations
		\$		\$		
		\$		\$		
		\$		\$		
		\$		\$		

À discuter...

Qu'est-ce que votre couverture d'invalidité actuelle vous offre?

Comment vous sentez-vous face à votre plan actuel?

Section X - Soins de longue durée

Dépenses actuelles des soins de longue durée

Les dépenses liées aux soins de longue durée peuvent affecter dramatiquement la stabilité financière de votre famille. Une couverture suffisante peut aider à garantir que vos fonds suffiront pour couvrir les soins adéquats.

Coûts mensuels estimés des soins de longue durée (en dollars actuels) \$

Dépenses existantes des soins de longue durée

Nom de la personne assurée	Prestation d'assurance	Périodicité	Période d'attente	Durée des prestations	Prime annuelle
		\$			\$
		\$			\$
		\$			\$
		\$			\$

À discuter...

Que voulez-vous que votre assurance fasse pour vous?

À quand remonte l'achat de votre dernière police? De qui?

Section XI - Maladie grave

Une maladie grave peut affecter sérieusement votre avenir financier, ainsi que celui de vos proches. Avec une assurance pour maladie grave, vous pouvez utiliser les prestations pour couvrir le revenu perdu, acheter de l'équipement médical, rembourser une hypothèque, etc.

Assurance existante pour maladie grave

Nom de la personne assurée	Montant de la prestation d'assurance	% de la prestation fiscale	Prime annuelle	% du remboursement de la prime
	\$	%	\$	%
	\$	%	\$	%
	\$	%	\$	%
	\$	%	\$	%

À discuter...

Que voulez-vous que votre assurance fasse pour vous?

À quand remonte l'achat de votre dernière police? De qui?