

16.06.2017 - 09:53 - FINANCE ET INVESTISSEMENT

Industrie

[Imprimer](#)

IQPF: les dossiers de l'heure

EN DIRECT DE L'IQPF - C'est le temps du bilan annuel pour la présidente-directrice générale de l'Institut québécois de planification financière (IQPF), Jocelyne Houle-LeSarge, ainsi que pour le président du conseil d'administration de l'IQPF, Sylvain B. Tremblay.

Finance et Investissement (FI) : Quel est le principal enjeu de la profession pour les planificateurs financiers?

Jocelyne Houle-LeSarge (JHL): Le principal enjeu pour la profession, pour le conseil d'administration ainsi que pour tous les planificateurs financiers, est que cette profession soit reconnue à sa juste valeur.

FI: Quels sont les principaux dossiers sur lesquels l'IQPF travaille?

JHL: Nous travaillons actuellement très fort à faire une révision complète du cours de formation professionnelle pour devenir planificateur financier. Nous sommes aussi en train d'intégrer la finance comportementale à l'intérieur de nos cours en formation continue et nous avons débuté récemment une grande étude économique auprès des planificateurs financiers afin d'être capables de démontrer la valeur ajoutée amenée par le planificateur financier lorsqu'on fait affaires avec lui.

FI: Malgré le report du dépôt de la LDPSF, il serait intéressant de savoir: quels dossiers, du côté de l'IQPF, sont en attente parce que liés au dépôt de ce projet de loi?

JHL: Pour nous, les planificateurs financiers et l'IQPF, il n'y a aucun dossier qui dans le moment à notre connaissance soit touché par la LDPSF.

FI: Qu'est-ce que la création d'un ordre professionnel apporterait à la profession en 2017?

JHL: Un ordre professionnel pour les planificateurs financiers apporterait une protection accrue au grand public. On demande la création d'un ordre pour la protection du public et non pour les planificateurs financiers eux-mêmes. C'est une question de mieux servir le public, d'uniformiser les standards et pour que les planificateurs financiers soient jugés par leurs pairs.

FI: Quelles bonnes pratiques devraient adopter les conseillers sur l'enjeu de l'encadrement des aînés en situation de vulnérabilité?

Sylvain B. Tremblay (SBT): On vit un phénomène de vieillissement de la population, l'IQPF a déjà pris en charge cet enjeu en ajoutant à sa formation des notions de finance comportementale. Par ces notions, on favorise la proximité client et ça nous permet, jusqu'à un certain point, de développer un sixième sens.

Une deuxième pratique qui me vient en tête c'est que, bien que certains clients soient vieillissants, ils sont quand même à l'aise avec les notions de finance. À

l'opposé, d'autres clients ne le sont pas nécessairement et seront mal à l'aise de le communiquer. C'est là où le sixième sens de la finance comportemental prend toute sa valeur.

À l'Institut, en termes de prévention, on a décidé de promouvoir la littératie financière. C'est en effet le rôle du planificateur d'amener ses clients à développer leurs connaissances. Nous avons supporté le projet d'instauration d'un cours d'économie et de finances personnelles au secondaire. Nous faisons des campagnes publicitaires de promotion de la littératie financière. Nous notons quand même une amélioration des connaissances financières de la population en général, ou du moins des gens qu'on rencontre au jour le jour.

À l'IQPF, nous avons deux valeurs fondamentales qui peuvent aider à solutionner le problème des clientèles vulnérables: la transparence et l'intégrité. En formant nos pl.fin. à adhérer à ces valeurs, nous pensons que ça va sûrement améliorer la situation bien qu'une certaine couche de clients vont toujours demeurer plus vulnérable que les autres. Ces clients auront besoin d'être servis par des planificateurs chevronnés.

Un site de TC Media,
Solutions Affaires



Tous droits réservés. Médias Transcontinental S.E.N.C et ses concé
1100 boul. René-Lévesque Ouest, Montréal, Québec, Canada, H3B 4X9