

L'ABF, OUTIL DE DIAGNOSTIC DU CONSEILLER



Votre conseiller vous dit qu'il doit faire votre « ABF » avant de procéder à toute recommandation. Il ne s'agit pas d'une Armature de Bois Franc.

Lors de votre première rencontre, votre conseiller en assurance de personnes ou votre planificateur financier vous posera beaucoup de questions afin d'acquies une connaissance approfondie de votre situation et de vos besoins. Ce processus pourrait vous paraître intrusif, mais il s'agit d'une obligation professionnelle. Obligation qui est tout à votre avantage, car cette cueillette de données permettra de réaliser ce qu'on appelle votre analyse de besoins financiers (ABF). Son but ? Élaborer une stratégie financière qui permettra de réduire l'écart entre votre situation actuelle et celle que vous visez.

Bref, l'ABF, c'est en quelque sorte un portrait financier (ou un instantané de votre situation financière) sur lequel votre conseiller va se baser pour vous faire des recommandations adaptées. C'est un peu comme un entraîneur privé qui évalue votre condition avant de vous proposer un programme d'entraînement pour arriver aux objectifs fixés.

Voici le genre de questions auxquelles vous pouvez vous attendre :

- Quels sont vos projets et vos aspirations (vos objectifs, pour les situer dans le temps et les chiffrer) ?
- Quelle est votre situation actuelle sur le plan personnel (âge, état matrimonial, enfants, état de santé, etc.) et sur le plan financier (revenus, biens immobiliers, placements, etc.) ?
- Quels sont vos souhaits pour la retraite : à quel âge espérez-vous la prendre, quel train de vie souhaiteriez-vous avoir, avez-vous des REER, etc. ?
- Quelles sont les dispositions relatives à votre décès : avez-vous un testament, une assurance vie, quel est votre objectif successoral, etc. ?
- Quels sont vos produits d'assurance : invalidité, maladie grave, vie, etc. ?

Si le produit d'assurance envisagé comporte un volet d'investissement, votre professionnel du conseil financier devra également dresser votre profil d'investisseur. Il vous posera alors ce type de questions :

- Quelles sont vos connaissances en matière de placement : avez-vous déjà effectué des placements, connaissez-vous les différences fiscales entre un investissement dans un compte enregistré ou non enregistré, êtes-vous au courant des différents frais liés aux investissements ?, etc.
- Quel est votre horizon de placement : voulez-vous investir à court, moyen ou long terme, quels retraits voulez-vous effectuer et quand ?, etc.
- Quelle est votre tolérance au risque : comprenez-vous les risques associés à la stratégie proposée, quel est le pourcentage de perte avec lequel vous seriez à l'aise ?, etc.

Grâce à vos réponses, votre conseiller aura les informations nécessaires pour vous bâtir un plan sur mesure. Rassurez-vous, les renseignements recueillis sont strictement confidentiels et consignés par écrit. Par la suite, il effectuera un suivi régulier avec vous, afin de mettre à jour votre profil et s'assurer que la stratégie mise en place correspond toujours à vos besoins au fil des années.