

JEAN-FRANÇOIS VENNE



## 15 BON d'aimer

Pour ses 15 ans, *Conseiller* a demandé à quinze travailleurs et travailleuses de l'industrie du conseil financier d'expliquer pourquoi ils aiment leur métier. Les réponses ne se sont pas fait attendre !



### 1 ÉVOLUER DANS UN MILIEU INNOVANT

*Hélène Gagné, gestionnaire de portefeuille, Gestion privée PEAK et chroniqueuse*

« Le secteur financier est très stimulant intellectuellement. C'est un domaine innovant et nous n'avons jamais fini d'apprendre, que ce soit sur la structure des produits ou la planification financière. Nous avons même intérêt à dépasser les obligations minimales de formation continue pour rester à l'avant-garde. Il faut y consacrer beaucoup d'heures. C'est d'autant plus important pour moi que mon autre passion est la communication. J'ai la chance, depuis 20 ans, de collaborer régulièrement avec les médias en tant que chroniqueuse. Je dois donc m'assurer que les informations que je communique sur différents sujets financiers sont à jour. Ça tombe bien, j'adore faire de la recherche ! »



### 2 ÊTRE SON PROPRE PATRON

*Larry Bathurst, planificateur financier, conseiller en sécurité financière, représentant de courtier en épargne collective, Planex Solutions financières inc.*

« En 1978, après cinq années de service dans une entreprise, cette dernière a été vendue. Le nouveau patron a congédié tout le personnel de direction. J'avais 26 ans, mais un de mes collègues en avait plus de 50. Je me suis promis de ne plus jamais subir un congédiement. C'est la première chose que j'aime de ma profession : être mon patron, prendre mes propres décisions et les assumer, et être payé au mérite. Je me définis comme un « conseiller de services », par opposition à un « conseiller-vendeur ». J'ai donc axé ma pratique sur le développement de mes compétences. La possibilité d'être en constante évolution professionnelle et personnelle est un autre aspect qui me plaît. »

# NES RAISONS r votre job



## 3 COMBINER LES EXPERTISES

*Anne-Marie Girard-Plouffe, conseillère en sécurité financière, en assurance et rentes collectives, Option Fortune*

« J'aime les échanges avec les clients, mais j'apprécie aussi beaucoup les discussions entre

collègues. Notre travail a un aspect très multidisciplinaire. Il faut mettre à profit l'expérience d'autres professionnels, comme les fiscalistes ou les agents généraux. C'est très stimulant de trouver une solution à un dossier complexe, telle la succession d'un propriétaire d'entreprise, par exemple, en misant sur la collaboration avec des collègues. C'est d'autant plus important que nous sommes souvent seuls dans notre travail, lorsque nous travaillons comme indépendant. Chaque occasion de partager avec d'autres professionnels est une chance d'apprendre, et permet de briser l'isolement. »



## 5 TRANSMETTRE DES CONNAISSANCES

*Martine Berthelet, gestionnaire de portefeuille, Société de gestion privée des Fonds FMOQ inc., formatrice IQPF et chargée de cours aux HEC, à l'UQÀM, l'UQAT et l'UQO*

« Les deux pans de ma carrière – la gestion de portefeuille et l'enseignement – sont très complémentaires. Dans les deux cas, je suis appelée à vulgariser le secteur de la finance, pour des étudiants, des professionnels ou des clients. J'enseigne des choses aux gens, mais j'apprends aussi beaucoup d'eux, grâce à leurs commentaires et leurs questions. Enseigner oblige à être constamment à jour dans ses connaissances, dans un milieu qui évolue rapidement. C'est très bénéfique aussi pour ma pratique avec les clients. On pourrait penser qu'enseigner un vendredi soir me prive de sortir ou de me reposer à la maison, mais au contraire, c'est souvent ma plus belle soirée de la semaine ! »



## 4 LA PASSION DES MARCHÉS FINANCIERS

*Martin Lalonde, gestionnaire de portefeuille et président, Les investissements Rivemont*

« Je suis un passionné des marchés financiers. Les regarder est la dernière chose que

je fais avant de me coucher et la première que je fais en me levant le matin. Honnêtement, le dimanche soir, j'ai hâte que le marché ouvre ! Je suis très compétitif. Quand on achète ou vend un titre, quelqu'un quelque part croit que c'est le temps de faire l'inverse. J'aime bien avoir raison ! De plus, mes intérêts sont directement alignés sur ceux de mes clients : ils doivent accumuler de l'argent pour que j'en gagne. Même si ce n'était pas mon métier, je générerais moi-même mes actifs et ceux de ma famille. Je joins donc l'utile à l'agréable. »



## 6 LA POSSIBILITÉ DE TRÈS BIEN GAGNER SA VIE

*Marc Dalpé, conseiller en placement, Richardson GMP Limitée*

« Nous pouvons choisir nos pratiques, nos clients, le nombre d'heures que nous travaillons, etc. De plus, il n'y a pas vraiment de plafond à l'augmentation de notre revenu. Gérer 200 M \$ d'actifs ne prend pas nécessairement deux fois plus de temps qu'en gérer 100 M \$. C'est un travail très rémunérateur par rapport au degré de stress qu'il comporte. Des gens avec un emploi beaucoup plus anxiogène gagnent le quart de notre revenu ! Et avoir son entreprise permet de générer une plus-value, puisque l'on pourra revendre sa clientèle plus tard. Le tout en faisant un travail fascinant, connecté à tout ce qui se passe dans le monde. C'est très stimulant. »



## 7 LA CONFIANCE DES GENS

*Julie Carrier, conseillère en sécurité financière, Financière Sun Life*

« La relation avec les clients est très stimulante. La plupart des gens s'intéressent trop peu à leurs finances. Ce n'est pas le sujet le plus sexy. J'aime être celle qui rend ça plus clair et les aide à prendre des décisions cruciales. Chaque cas est différent, et il peut se présenter des situations plus complexes, notamment avec les entrepreneurs. Je suis vraiment heureuse quand j'arrive à trouver une réponse ingénieuse à un problème épineux. Et encore plus quand des clients me recommandent à d'autres clients. Cela veut dire qu'ils ont vraiment confiance en moi et c'est très gratifiant. »



## 9 DÉMYSTIFIER LES FINANCES PERSONNELLES

*Danielle Julien, représentante en épargne collective, Investia Services Financiers inc.*

« J'ai d'abord mené une carrière du côté des ventes, notamment à Clarington Funds et Invesco Canada. Puis, j'ai fait le choix de devenir représentante en épargne collective, car c'était la meilleure manière d'utiliser ce que j'avais appris. Pendant toutes ces années dans la vente, j'ai rencontré des tonnes de conseillers au Québec, certains excellents, d'autres... moins. J'ai pu me faire une bonne idée des meilleures pratiques. J'adore appliquer ces connaissances pour accompagner mes clients dans l'atteinte de leurs objectifs financiers. Les gens comprennent encore mal la finance et s'y investissent peu. J'aime être celle qui les aide à démystifier tout cela et à construire un plan solide. »



## 8 DÉFENDRE SES CONVICTIONS

*Flavio Vani, président, Assurance et Produits Financiers Vani Inc. et président de l'Association professionnelle des conseillers en services financiers*

« La santé financière est aussi importante que la santé physique, et la première a un grand impact sur la seconde. Cela m'a toujours motivé à bien conseiller mes clients. C'est important d'aimer son travail, et j'adore le mien. Or, quand on aime son métier, on n'hésite pas à s'engager pour le défendre et le promouvoir. Après plus de 25 ans dans ce domaine, je regarde l'évolution de la profession et certaines choses me fâchent. Je regrette le manque de relève dans notre secteur, et je crois que plusieurs changements dans la réglementation découragent les jeunes d'y travailler comme indépendants. C'est pour cela que je milite autant, notamment au sein de l'APCSF. »



## 10 OFFRIR L'EXPERTISE QUI COMPTE

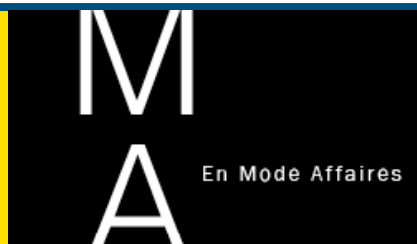
*Mathieu Huot, fiscaliste, planificateur financier, Financière des professionnels*

« Ce qui m'a donné la piqure de la planification financière, c'est d'avoir constaté, pendant mes études, à quel point ce métier était multidisciplinaire. Tout est lié, que ce soit les investissements, la fiscalité, les assurances, etc. Il faut donc avoir une vision globale de la finance. Par la suite, j'ai fait une maîtrise en fiscalité car je trouvais que c'était une bonne manière de me démarquer. Ça me permet d'offrir une réelle plus-value à mes clients. La fiscalité est une discipline complexe, en constante évolution en raison de changements législatifs fréquents. J'adore me tenir à jour et pouvoir offrir cette expertise à mes clients. »

**CONSEILLER**

**15 ans**

Envie de changer votre image professionnelle ?



**RENDEZ-VOUS sur notre page Facebook dès le 13 octobre.**

[www.facebook.com/conseillerca](http://www.facebook.com/conseillerca)



## 11 D'IMPORTANTES RESPONSABILITÉS

*Marie-Josée Turcotte, gestionnaire de portefeuille associée, BMO Nesbitt Burns*

« J'adore réfléchir à la planification financière ou successorale d'un client, et faire les révisions régulièrement en fonction des changements d'objectifs. Nous développons des relations durables, et parfois les enfants viennent s'ajouter à notre clientèle lorsqu'ils sont adultes. C'est très gratifiant de sentir cette confiance. Plus les gens avancent en âge, plus leur capital est important. C'est une grande responsabilité, et j'aime relever ce défi. Ce métier offre beaucoup de flexibilité. Je crois qu'il convient aussi bien aux femmes qu'aux hommes. Si j'ai un souhait, c'est de voir celles-ci s'y intéresser davantage. À BMO Nesbitt Burns, les femmes représentaient environ 10 % des gestionnaires quand je suis arrivée en 1996. Cette proportion est maintenant d'environ 13 %. Ça progresse, mais lentement. »



## 12 LE PARCOURS INSPIRANT DES CLIENTS

*Francis Frappier, conseiller en sécurité financière, conseiller en assurances et rentes collectives, Finexia inc. et représentant en épargne collective, Investia Services Financiers inc.*

« Il y a quelque temps, j'ai rencontré une cliente qui fait du patinage artistique professionnel... sur des bateaux de croisière. J'ignorais que l'on pouvait pratiquer ce métier ainsi. J'ai trouvé passionnant de l'écouter m'expliquer comment elle avait déniché un tel travail et en quoi ça consistait. Chaque client a son histoire et c'est vraiment intéressant de la découvrir. Après, il s'agit de bien le guider lorsque l'on en arrive plus concrètement à ses objectifs financiers. Les efforts que l'on met sont récompensés en fonction de l'atteinte de ces objectifs. De plus, comme entrepreneur, j'ai une grande liberté pour décider de la façon dont je veux m'y prendre pour les atteindre. »

### UNE SIGNATURE POUR LES ENFANTS MALADES

Saviez-vous que vos clients peuvent laisser en héritage un don planifié à Opération Enfant Soleil ?

Une simple signature qui peut changer la vie de milliers d'enfants malades.

Visitez [OperationEnfantSoleil.ca](http://OperationEnfantSoleil.ca) ou communiquez avec Laure Delmarque pour plus d'information.

1 877 683-2325



## 13 DE BONNES PERSPECTIVES D'AVENIR

*Amélie Babin-Migneault, conseillère en sécurité financière - stagiaire et représentante en épargne collective, SFL Partenaire de Desjardins Sécurité financière*

« J'ai toujours rêvé d'être entrepreneure. De plus, les perspectives professionnelles sont très favorables dans notre domaine. La relève s'y fait rare, donc on avance plus rapidement. Les revenus sont également très intéressants, une fois passé le cap des premières années. Par ailleurs, je trouve très valorisant notre rôle de vulgarisation auprès des clients. Il y a un adage anglophone qui dit « be somebody who makes everybody feel like a somebody » (soyez quelqu'un qui permet à tout le monde de se sentir comme quelqu'un). C'est l'approche que j'ai envie d'avoir avec les clients. Choisir la carrière en services financiers, c'est avoir le privilège d'améliorer concrètement le bien-être des gens. »



## 14 DÉVELOPPER DES RELATIONS DURABLES

*M<sup>e</sup> Maxime Gauthier, chef de la conformité, représentant en épargne collective, Mérici Services Financiers inc., chargé de cours, Université de Sherbrooke, chroniqueur*

« Les clients partagent avec nous leurs rêves et les événements qui affectent leur vie au quotidien. De notre côté, nous leur offrons notre expertise. Cette relation évolue avec le temps, et certains deviennent des « amis professionnels ». Ils développent le réflexe de nous téléphoner quand il leur arrive quelque chose. Parfois, ils nous communiquent de bonnes nouvelles, comme la venue d'un enfant ou une promotion, et d'autres fois des annonces plus tristes, comme une perte d'emploi ou une maladie. Nous devons trouver les solutions qui conviennent le mieux. C'est une grande responsabilité, mais c'est aussi très gratifiant de sentir la confiance qu'ils placent en nous. »



## 15 LA LIBERTÉ DE CHOIX

*Mélanie Carrière, conseillère en sécurité financière, représentante en épargne collective, Aisance services financiers inc.*

« Depuis le début de ma carrière en 1993, j'ai été adjointe dans une firme de courtage de plein exercice, agente senior en succursale dans une banque à charte, gestionnaire de fonds communs, représentante au service à la clientèle chez un courtier à escompte et représentante de fonds communs auprès de professionnels de l'industrie. Finalement, je suis revenue à mon premier amour : les finances personnelles, parce que je peux travailler à mon compte. Je n'ai pas d'objectifs imposés par une institution. Que j'opte pour le produit d'une compagnie ou d'une autre, la rémunération reste fort semblable. Donc, j'ai vraiment la liberté de choisir les produits et les stratégies convenant à mes clients. C'est crucial pour moi. »

### Gestion de Placements TD

Question placement, est-il irréaliste de viser à la fois stabilité et croissance?  
Les Portefeuilles de retraite TD offrent les deux.

Un portefeuille en dollars américains est maintenant disponible.

Découvrez notre vaste gamme de solutions sur [tdadvisor.com](http://tdadvisor.com)



Les placements dans les fonds communs de placement peuvent être assortis de commissions, de commissions de suivi, de frais de gestion et d'autres frais. Avant d'investir, veuillez lire l'Aperçu du fonds et le prospectus, car ils contiennent des renseignements détaillés sur les placements. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis ni assurés; leur valeur fluctue souvent et le rendement passé peut ne pas se reproduire. Les Fonds Mutuels TD et les portefeuilles du Programme de gestion d'actifs TD (collectivement désignés par le mot « Fonds ») sont gérés par Gestion de Placements TD Inc., filiale en propriété exclusive de La Banque Toronto-Dominion. Services d'investissement TD inc. et TD Waterhouse Canada Inc. (membre du Fonds canadien de protection des épargnants) est le principal distributeur de certaines séries des Fonds. Services d'investissement TD inc. offre certaines séries de ces fonds, dont il est le principal distributeur. Les Fonds sont également offerts par l'entremise de TD Waterhouse Canada Inc. et de courtiers indépendants. <sup>MD</sup> Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion.