

LA PLANIFICATION
FINANCIÈRE
AU CANADA

.....

DÉFINITIONS,
NORMES ET
COMPÉTENCES

ISBN 978-2-922174-33-5 (Institut québécois de planification financière)
ISBN 978-1-926690-11-7 (FP Canada)

Dépôt légal - Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2020.
Dépôt légal - Bibliothèque et Archives Canada, 2020.

© Institut québécois de planification financière, 2020
Copyright © 2020 FP Canada^{MD}. All rights reserved.

Note : l'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de ne pas alourdir le texte
et n'a aucune intention discriminatoire.

Mise à jour 2020

LA PLANIFICATION
FINANCIÈRE
AU CANADA
.....
DÉFINITIONS,
NORMES ET
COMPÉTENCES



Table des matières

3	Avant-propos
7	Définitions
8	<i>Planification financière</i>
8	<i>Planificateur financier</i>
9	<i>Rapport de planification financière</i>
10	Code de déontologie et normes de pratique en planification financière
11	Code de déontologie
11	<i>Introduction</i>
12	<i>Application du Code</i>
14	<i>Principes du Code</i>
15	Normes de pratique en planification financière
15	<i>Introduction</i>
15	<i>Application des Normes de pratique</i>
16	<i>Normes de pratique</i>
19	Cadre de compétences
20	<i>Introduction</i>
21	<i>Fonctions de la planification financière</i>
22	<i>Domaines d'intervention en planification financière</i>
23	<i>Pratiques fondamentales de la planification financière</i>
24	<i>Habilités professionnelles</i>
24	<i>Connaissances techniques</i>
25	À propos de l'IQPF et de FP Canada

Avant-propos

Les planificateurs financiers assurent un service essentiel en aidant les Canadiens à planifier leur avenir financier dans un contexte parfois complexe.

L'Institut québécois de planification financière (IQPF) et FP Canada, par l'entremise du Conseil des normes de FP Canada, ont encore une fois uni leurs efforts afin d'élaborer un ensemble commun de définitions, de normes et de compétences à l'intention des personnes qui détiennent le titre de planificateur financier (Pl. Fin.), de QAFP professionnel ou de CFP professionnel.

Il y a environ 23 000 planificateurs financiers au Canada qui, parce qu'ils portent le titre de Pl. Fin., de QAFP professionnel ou de CFP professionnel, doivent adhérer aux normes de l'IQPF et de FP Canada.

En 2015, l'IQPF et le Financial Planning Standards Council (maintenant FP Canada) ont publié le premier document de référence contenant des définitions et des normes uniformes pour les professionnels de la planification financière du pays. L'IQPF et FP Canada collaborent à nouveau pour publier cette version actualisée.

Définitions

De vastes consultations ont été menées au sein de l'industrie afin d'élaborer une série de définitions communes établissant clairement ce qu'on entend par « planification financière », « planificateur financier » et « rapport de planification financière ».

La portée et la complexité de la planification financière peuvent varier selon qu'il s'agit de conseils de planification simples et d'envergure limitée, qui ne requièrent qu'un faible niveau d'intégration des divers domaines d'intervention de la planification financière, ou, à l'opposé, d'un travail complexe et approfondi nécessitant un haut niveau d'intégration de plusieurs domaines d'intervention. Quoi qu'il en soit, ce qui rend le planificateur financier indispensable, c'est sa capacité à faire un usage professionnel de ses compétences pour saisir le caractère interdépendant des objectifs, des besoins et des priorités du client.

Par définition, le planificateur financier est une personne habilitée à donner des conseils en planification financière, et ce, au niveau de complexité requis par la profession. À titre de professionnel, le planificateur financier se soumet à l'autorité d'un organisme de surveillance.

Un rapport de planification financière est un document écrit dans lequel on évalue la situation financière d'un individu à une date donnée, on analyse l'information en utilisant des hypothèses financières et démographiques pertinentes et on explore différentes stratégies qui tiennent compte des besoins et des contraintes de cet individu afin d'en faire des recommandations qui l'appuieront dans la réalisation de ses objectifs. Même si la planification financière peut donner lieu à un rapport de planification financière plus ou moins exhaustif, il est clair que tous les Canadiens ont avantage à obtenir les conseils professionnels d'un planificateur financier¹.

Normes

En plus d'établir une série de définitions communes, l'IQPF et FP Canada ont uniformisé les normes déontologiques, de pratique et de compétences que doivent respecter les planificateurs financiers. Ces normes établissent les principes de déontologie et le processus de planification financière auxquels les planificateurs financiers doivent adhérer.

Le Cadre de compétences sert de concept directeur en ce qui a trait aux connaissances, aux compétences et aux habiletés exigées des planificateurs financiers et décrites dans le profil de compétences respectif de l'IQPF et de FP Canada. Il illustre le caractère essentiel des pratiques fondamentales en planification financière. Les compétences s'appliquent à tous les domaines d'intervention de la planification financière et ont trait à leur intégration. Le Cadre souligne en outre l'importance du jugement professionnel, du raisonnement et des aptitudes en communication dans l'application de chacune des compétences. Ces dernières constituent les habiletés fondamentales qui caractérisent le planificateur financier.

¹ Financial Planning Standards Council et Financial Planning Foundation, 2013. *The Value of Financial Planning*; <http://www.fpsc.ca/value-financial-planning>

Cet outil de référence encourage la cohérence dans la profession de planificateur financier. Il s'adresse à plusieurs publics : les planificateurs financiers, les étudiants en planification financière, les éducateurs, les employeurs, les gouvernements, les organismes de réglementation et le grand public canadien. Il présente une image claire de ce à quoi on peut s'attendre d'un planificateur financier et offre une vue d'ensemble des normes rigoureuses qu'on lui impose.

Nous souhaitons remercier sincèrement le Standards Panel (un groupe de travail indépendant du Conseil des normes de FP Canada composé de planificateurs financiers du Québec, de CFP professionnels et d'un membre du public) ainsi que le Groupe de travail sur *La planification financière au Canada : définitions, normes et compétences*, qui ont donné de leur temps et mis à contribution leur expertise pour mettre à jour ces références canadiennes en planification financière.



Jocelyne Houle-LeSarge,
FCPA, FCGA, Fellow de l'IQPF,
Fellow de FP Canada

Présidente-directrice
générale et secrétaire
Institut québécois de
planification financière

Cary List,
FCPA, FCA, CFP®
Fellow de FP Canada

President & CEO
FP Canada

Pour de plus amples renseignements sur l'IQPF et FP Canada, visitez www.iqpf.org et www.fpcanada.ca.

Définitions

Planification financière

La planification financière est un processus comportant plusieurs étapes qui consiste à évaluer de façon rigoureuse la situation financière personnelle d'un individu, à la comparer à la situation future souhaitée, puis à élaborer des stratégies adaptées aux besoins et aux priorités de cet individu qui lui permettront d'atteindre ses objectifs en visant l'allocation optimale de ses ressources. Il faut tenir compte de l'interdépendance des différents domaines d'intervention en planification financière dans la formulation des stratégies appropriées.

Les domaines d'intervention possibles sont les aspects légaux, l'assurance et la gestion des risques, les finances, la fiscalité, les placements, la retraite et la succession.

La planification financière est un processus continu qui comprend un examen régulier des progrès réalisés par un individu dans l'atteinte de ses objectifs et l'évolution de ses besoins et de ses priorités, une réévaluation des stratégies financières en place et des mises à jour lorsque la situation le justifie.

Planificateur financier

Un planificateur financier² est une personne qui possède les connaissances, les compétences, les habiletés et le jugement professionnels nécessaires pour donner des conseils objectifs en matière de planification financière au niveau de complexité requis par la profession. Il doit appliquer des normes de pratique et respecter le code de déontologie d'un organisme de surveillance, et ce code de déontologie doit inclure le devoir de mettre les intérêts du client avant les siens.

² Au Québec, toute personne qui se dit planificateur financier ou Pl. Fin. doit posséder un diplôme de l'IQPF et avoir un permis d'exercice émis par l'Autorité des marchés financiers ou être autorisé à porter le titre par un ordre professionnel qui a conclu une entente avec l'Autorité des marchés financiers.

Rapport de planification financière

Le rapport de planification financière est un rapport écrit portant sur les objectifs, les besoins et les priorités d'un individu. Il tient compte des domaines d'intervention en planification financière pertinents et des relations entre ceux-ci. Les domaines d'intervention possibles sont les aspects légaux, l'assurance et la gestion des risques, les finances, la fiscalité, les placements, la retraite et la succession.

Les diverses sections du rapport couvrent la situation financière de l'individu à une date donnée, le processus d'analyse utilisé pour cerner les enjeux et les opportunités, l'évaluation des stratégies pertinentes et les recommandations élaborées pour atteindre les objectifs de cet individu, tenant compte de ses besoins et de ses priorités.

Un rapport de planification financière comprend les renseignements personnels du client et les hypothèses financières sur lesquelles il s'appuie, ainsi qu'un avis de non-responsabilité mentionnant que sa préparation est fondée sur l'utilisation des renseignements fournis par le client et sur les hypothèses formulées. Il comprend également une liste des étapes à suivre et précise qui doit faire quoi, et à quel moment.

Code de
déontologie
et normes de
pratique en
planification
financière

L'IQPF et FP Canada se sont entendus sur des principes et des normes de pratique à appliquer par tous les planificateurs financiers (Pl. Fin., QAFP professionnels et CFP professionnels). Les deux organismes définissent ainsi les normes déontologiques et les services auxquels les clients sont en droit de s'attendre d'une relation professionnelle.

Le Code de déontologie présente les principes d'un comportement éthique formant la base de toute profession et constitue ainsi le mandat moral selon lequel on peut évaluer la conduite des professionnels.

Les Normes de pratique en planification financière établissent le processus à suivre dans le cadre de toute intervention auprès d'un client lorsque des services de planification financière sont offerts.

Tant dans le Code de déontologie que dans les Normes de pratique en planification financière, le terme « planificateur financier » signifie à la fois le Pl. Fin., le QAFP professionnel et le CFP professionnel.

Code de déontologie

Introduction

Le Code de déontologie (le Code) est le mandat moral qui régit la conduite des planificateurs financiers. Il met de l'avant huit principes éthiques qui doivent guider leur comportement dans toutes leurs activités professionnelles et expose les normes de conduite éthique que ces professionnels doivent exiger d'eux-mêmes et de leurs confrères. Le respect de ces normes éthiques assure la qualité des services professionnels offerts par les planificateurs financiers du Canada.

Application du Code

Chaque principe énoncé dans le Code présente les comportements attendus de tous les planificateurs financiers. Le but du Code est de guider les planificateurs financiers dans l'exercice de leurs activités, et non de définir des normes d'éthique professionnelle aux fins de la responsabilité civile.

Le Code représente l'engagement du planificateur financier envers la population, l'industrie et la profession.

Pour la population en général

Un Code rigoureux vise d'abord et avant tout à servir la population. C'est l'engagement du planificateur financier envers ses clients. Pour les clients, le Code sert à définir leurs attentes quant à la façon dont le planificateur financier se comportera. Ainsi, le Code leur permet de s'assurer qu'ils font affaire avec un professionnel qui s'est engagé à les aider à réaliser leurs objectifs de façon éthique, compétente et diligente.

Pour le secteur des services financiers

Les titres de Pl. Fin., de QAFP professionnel et de CFP professionnel permettent d'identifier un professionnel compétent qui s'engage à exercer sa profession de façon éthique.

Pour les planificateurs financiers

Pour les planificateurs financiers, le Code est la pierre angulaire de l'exercice de leur profession. Tous les planificateurs financiers devraient respecter le Code et exiger que leurs confrères le respectent. La protection du public ainsi que l'intégrité et l'avenir de la profession reposent sur le respect général des principes du Code.

*Le Code représente
l'engagement du
planificateur financier
envers la population,
l'industrie et
la profession.*

Principes du Code

PRINCIPE N°1 : LE DEVOIR DE LOYAUTÉ ENVERS LE CLIENT	Un planificateur financier doit toujours placer les intérêts du client au premier plan ³ .
PRINCIPE N°2 : L'INTÉGRITÉ	Un planificateur financier doit toujours agir avec intégrité.
PRINCIPE N°3 : L'OBJECTIVITÉ	Un planificateur financier doit faire preuve d'objectivité au moment de fournir des conseils ou des services à ses clients.
PRINCIPE N°4 : LA COMPÉTENCE	Un planificateur financier doit perfectionner et maintenir les habiletés, les compétences et les connaissances nécessaires à la prestation compétente de conseils et de services à ses clients.
PRINCIPE N°5 : L'HONNÊTETÉ	Un planificateur financier doit être juste et ouvert dans toutes ses relations professionnelles.
PRINCIPE N°6 : LA CONFIDENTIALITÉ	Un planificateur financier doit garantir la confidentialité de tous les renseignements personnels de ses clients.
PRINCIPE N°7 : LA DILIGENCE	Un planificateur financier doit agir avec diligence au moment de fournir des conseils ou des services à ses clients.
PRINCIPE N°8 : LE PROFESSIONNALISME	Un planificateur financier doit agir d'une manière qui reflète une image positive de la profession.

³ Selon le code d'éthique de FP Canada (FP Canada Code of Ethics), les planificateurs financiers certifiés par FP Canada doivent : placer les intérêts de leurs clients au premier plan; divulguer tous les conflits d'intérêts et tenter de les atténuer en faveur de leurs clients; agir avec l'attention, les compétences et la rigueur d'un professionnel prudent. Au Québec, les planificateurs financiers sont tenus de respecter le Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière.

Normes de pratique en planification financière

Introduction

Les Normes de pratique en planification financière (les Normes de pratique) servent de lignes directrices aux planificateurs financiers lorsqu'ils exercent des activités de planification financière pour leurs clients.

En résumé, les Normes de pratique :

- établissent la qualité de travail attendue du planificateur financier qui offre des services de planification financière;
- définissent des normes de pratique professionnelle afin d'uniformiser les services de planification financière offerts par les planificateurs financiers;
- précisent les rôles et responsabilités respectifs des planificateurs financiers et de leurs clients dans le cadre d'une planification financière, protégeant de ce fait le planificateur financier et le client contre d'éventuels malentendus;
- servent l'intérêt public national en définissant une qualité de service qui protège les intérêts des clients.

Application des Normes de pratique

Les Normes de pratique décrivent le processus à suivre chaque fois que des services de planification financière sont offerts, et non seulement au moment de présenter un rapport de planification financière.

Dans le cas peu probable où une norme de pratique entrerait en conflit avec une obligation légale, il est attendu du planificateur financier qu'il respecte l'obligation légale. Lorsqu'une norme de pratique entre en conflit avec les attentes d'un employeur, le planificateur financier demeure lié par les Normes de pratique et peut choisir de demander conseil auprès de son employeur au sujet de ce conflit d'intérêts irréconciliable.

Normes de pratique

Expliquer le rôle du planificateur financier et la valeur du processus de planification financière	S'assurer que le client comprend le rôle du planificateur financier et la valeur du processus de planification financière dans la détermination de ses besoins et de ses priorités, ainsi que dans la réalisation de ses objectifs.
Définir les conditions du mandat	Échanger avec le client afin de définir la portée de l'engagement en planification financière, qu'il s'agisse de l'engagement initial ou d'une mise à jour.
Déterminer les objectifs, les besoins et les priorités du client	Discuter avec le client de ses objectifs, de ses besoins et de ses priorités avant d'établir les stratégies possibles ou de faire des recommandations.
Rassembler les renseignements personnels du client	Rassembler suffisamment de renseignements quantitatifs et qualitatifs pertinents pour le mandat avant d'établir les stratégies possibles ou d'émettre et de mettre en œuvre des recommandations.
Évaluer la situation du client à une date donnée	Évaluer la situation financière du client et en dégager les points forts et les points faibles, effectuer les calculs requis, élaborer les projections nécessaires, et analyser et intégrer les données obtenues qui se rapportent aux objectifs, aux besoins et aux priorités du client.

Déterminer et évaluer les stratégies appropriées	Déterminer et évaluer les stratégies possibles en vue de réaliser les objectifs du client, tout en tenant compte de ses besoins et de ses priorités.
Élaborer des recommandations en planification financière	Élaborer des recommandations par ordre de priorité afin d'aider le client à atteindre ses objectifs, en tenant compte de ses besoins et de ses priorités et en visant l'optimisation de sa situation financière.
Compiler et présenter les recommandations et leurs fondements	Présenter les recommandations et leurs fondements de façon à ce que le client puisse prendre une décision éclairée.
Discuter du plan d'action, des responsabilités et des échéances	Obtenir l'accord du client quant au plan d'action, aux personnes responsables des différentes étapes du plan et aux échéances. Insister auprès du client sur l'importance d'une révision et d'un suivi de sa situation en regard de ses objectifs, de ses besoins et de ses priorités, et ce, sur une base périodique ou au besoin lorsqu'un changement survient dans sa situation personnelle ou son environnement.
Mettre en application les recommandations	Prendre les mesures nécessaires pour assurer la mise en application des recommandations que le planificateur financier s'est engagé à réaliser.

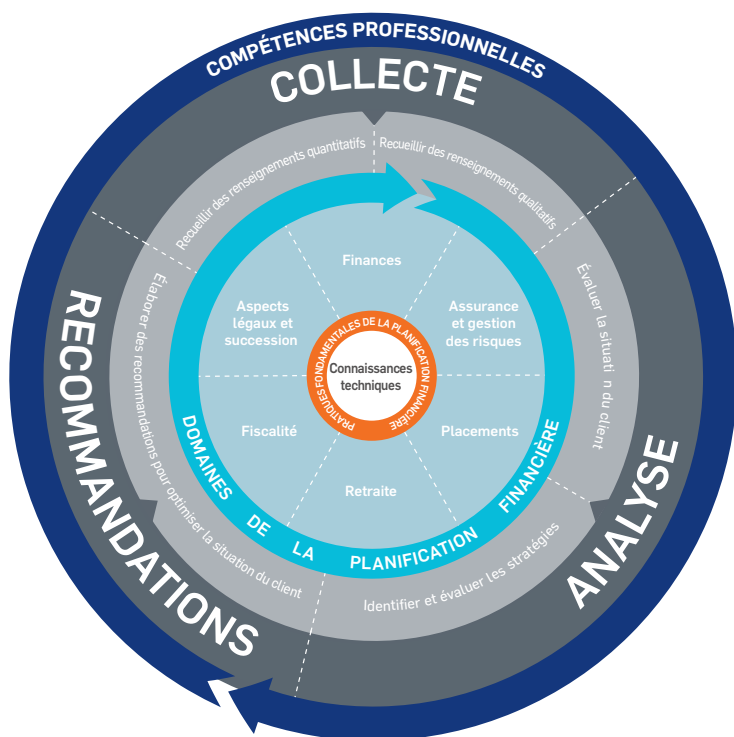
Les Normes de pratique décrivent le processus à suivre chaque fois que des services de planification financière sont offerts, et non seulement au moment de présenter un rapport de planification financière.

Cadre de compétences

Introduction

Le Cadre de compétences pour les planificateurs financiers (le Cadre) constitue la base du Profil de compétences de l'IQPF pour les planificateurs financiers du Québec et du Profil de compétence du Conseil des normes de FP Canada.

Il sert de guide et fournit la structure pour les différentes compétences et habiletés attendues des planificateurs financiers. Il illustre les relations entre les pratiques fondamentales, les domaines d'intervention, les compétences professionnelles et les compétences techniques inhérents à la profession de planificateur financier.



Le Profil de compétence des planificateurs financiers du Québec se trouve dans le document *Normes professionnelles* disponible dans la section « Outils et formulaires » du site Internet de l'IQPF (www.iqpf.org/).

Pour consulter le Profil de compétences des planificateurs financiers de l'extérieur du Québec et son aperçu graphique, visitez la section « ressources » du site web de FP Canada (www.fpcanada.ca).

Le Cadre de compétences pour les planificateurs financiers (le Cadre) constitue la base du Profil de compétences de l'IQPF pour les planificateurs financiers du Québec et du Profil de compétence du Conseil des normes de FP Canada.

Fonctions de la planification financière

Trois fonctions fondamentales sont à la base de la pratique de la planification financière :

1. Collecte de données - Rassembler les renseignements du client
2. Analyse - Évaluer la situation financière du client, identifier et évaluer les stratégies appropriées
3. Recommandations - Élaborer des recommandations qui visent l'optimisation de la situation du client

Même si ces fonctions suivent souvent une séquence logique (rassembler d'abord les données, puis les analyser et évaluer des stratégies pour en arriver à des recommandations appropriées), en pratique, le planificateur financier peut passer à une fonction puis revenir à l'autre au cours d'un mandat. Par exemple, certaines analyses pourront lui révéler la nécessité d'obtenir des renseignements supplémentaires.

Domaines d'intervention en planification financière

La planification financière est un processus qui conjugue les compétences des domaines d'intervention suivants : aspects légaux, assurance et gestion des risques, finances, fiscalité, placements, retraite et succession.

Les différents domaines d'intervention en planification financière sont définis ci-dessous.

Aspects légaux

Les aspects légaux ont une incidence sur la planification financière du client. Le planificateur financier doit comprendre la situation juridique de son client afin d'identifier ses vulnérabilités et évaluer des mesures de protection.

Assurance et gestion des risques

En assurance et gestion des risques, on se concentre sur les stratégies permettant de gérer l'exposition du client au risque d'une perte financière inattendue résultant par exemple d'un décès, d'une invalidité, d'un problème de santé ou de dommages à la propriété.

Finances

Dans ce domaine, on se penche sur la situation financière actuelle et future du client.

Fiscalité

La fiscalité vise la compréhension des obligations fiscales actuelles et futures du client et l'utilisation de stratégies pour réduire au minimum ou reporter l'imposition de ses revenus personnels ou d'affaires.

Placements

Dans ce domaine, on se concentre sur la meilleure façon de gérer les actifs producteurs de revenus du client.

Retraite

Le domaine de la retraite concerne le bien-être financier du client après sa vie active.

Succession

Dans ce domaine, on se concentre sur la transmission et la conservation du patrimoine du client à son décès.

Pratiques fondamentales de la planification financière⁴

Les planificateurs financiers doivent appliquer certaines pratiques fondamentales dans tous les domaines d'intervention de la planification financière. Ces pratiques portent sur l'intégration et l'interrelation des domaines et sont d'une importance capitale dans tout mandat de planification financière.

Pour qu'un planificateur financier puisse donner des conseils et une planification valables, il doit bien comprendre les objectifs, les besoins et les priorités du client, l'interdépendance des différents domaines d'intervention, ainsi que les contraintes et les possibilités propres au client. C'est alors seulement qu'il pourra élaborer les stratégies et les recommandations appropriées.

Tout au long du processus de planification financière, il est important de penser à l'intégration des différents domaines, puisqu'une décision prise dans un domaine aura des effets sur les décisions prises dans les autres domaines et sera influencée à son tour par ces autres décisions. Par exemple, si un client désire pourvoir à l'éducation de son enfant pour les quatre prochaines années, prendre sa retraite dans dix ans et laisser un héritage, son budget devra tenir compte de ces différents objectifs.

De la même façon, les décisions en matière de placement auront une influence sur les projets d'achats importants, ainsi que sur les objectifs de retraite et de legs. Il existe également une relation importante entre les placements et la fiscalité, puisque différentes catégories d'actifs ou différents instruments de placement n'ont pas le même degré d'efficacité sur le plan fiscal.

⁴ L'IQPF a développé une démarche d'analyse situationnelle mettant de l'avant six situations couvrant l'environnement financier d'une personne. Cette méthode vise à assurer un cadre d'intégration uniforme des domaines d'intervention qui correspond aux différents aspects de la vie financière d'un individu.

Souvent, les clients ne sont pas conscients de la façon dont les décisions prises au cours de leur vie influenceront leur patrimoine successoral et sa distribution. Le planificateur financier peut éduquer ses clients quant à l'impact des décisions en matière de retraite ou de gestion des risques sur l'héritage qu'ils laisseront. Il pourra ensuite leur recommander des stratégies, comme la maximisation de leurs REER, la mise en place d'un régime de retraite individuel ou la souscription d'une assurance vie supplémentaire afin d'aider à augmenter ou à maintenir la valeur de l'héritage qu'ils souhaitent laisser.

Habilités professionnelles

Les habiletés professionnelles se rapportent aux compétences non techniques des planificateurs financiers. Elles illustrent comment ces derniers devraient se comporter et interagir avec leurs clients et autrui. Ces habiletés professionnelles représentent les aptitudes de base de tout planificateur financier. Ce sont des compétences transversales qui s'appliquent à la plupart des situations et même à la plupart des professions. Les planificateurs financiers devraient être sincères et démontrer un réel intérêt envers leurs clients. Après avoir analysé de façon critique toute l'information pertinente, ils devraient proposer des solutions adaptées, appuyées sur des faits. Ils devraient pratiquer l'écoute active, rassurer et soutenir leurs clients et communiquer de façon claire, logique et personnelle. Les planificateurs financiers doivent bien se connaître et bien connaître l'étendue de leurs compétences. Au besoin, ils solliciteront la collaboration d'autres professionnels.

Connaissances techniques

Pour réaliser une planification financière de façon compétente, une bonne connaissance technique dans tous les domaines d'intervention est indispensable. Sans connaissances techniques appropriées, on ne peut pas faire la démonstration de ses compétences. Ces connaissances proviennent de plusieurs sources : formation professionnelle, formation continue, revues professionnelles et presse écrite en général.

À propos de l'IQPF et de FP Canada

Depuis plus de 30 ans, l'**Institut québécois de planification financière** (IQPF) assure la protection du public en matière de finances personnelles en veillant à la formation et aux compétences des planificateurs financiers selon les plus hauts standards de qualité. Seuls les professionnels diplômés par l'IQPF sont autorisés à porter le titre de planificateur financier (Pl. Fin.) au Québec. L'IQPF est le seul organisme de la province exclusivement réservé aux planificateurs financiers, établissant leurs normes de pratique professionnelle et faisant connaître leur rôle essentiel auprès du public.

FP Canada (auparavant le Financial Planning Standards Council) est un organisme professionnel national qui travaille pour l'intérêt public. FP Canada soutient une meilleure santé financière pour tous les Canadiens en faisant avancer la planification financière professionnelle au Canada. Relevant de FP Canada, le Conseil des normes de FP Canada élabore et applique les normes professionnelles de planification financière et fixe les exigences de certification pour les planificateurs financiers professionnels. De plus, il élabore et fait passer les examens de certification. Le Conseil des normes de FP Canada s'assure des compétences et du professionnalisme des certificants de FP Canada – les CFP professionnels et les QAFP professionnels – en les soumettant à des exigences rigoureuses de formation, d'évaluation, d'expérience et de déontologie.

Pour plus d'information sur l'IQPF et FP Canada, visitez www.iqpf.org et www.fpcanada.ca.

IQPF

3, place du Commerce, bureau 501,
Île-des-Sœurs,
Verdun (Québec) H3E 1H7
514 767-4040
Sans frais : 1 800 640-4050

FP Canada

902 - 375, University Avenue,
Toronto (Ontario) M5G 2J5
416 593-8587
Sans frais : 1 800 305-9886



IQPF
Institut québécois
de planification
financière



FP Canada TM
*Advancing Professional
Financial Planning*