



	-								
n	ıΤ	\cap	r	m	٦:	a t	п	\cap	n

Nom client(e) 1:

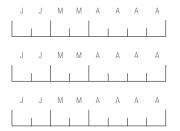
Nom client(e) 2:

Votre conseiller:

J J M M A A A A

Date de la collecte de données:

Mises à jour





Quelles sont vos attentes pour cette rencontre?					

Ordre du jour

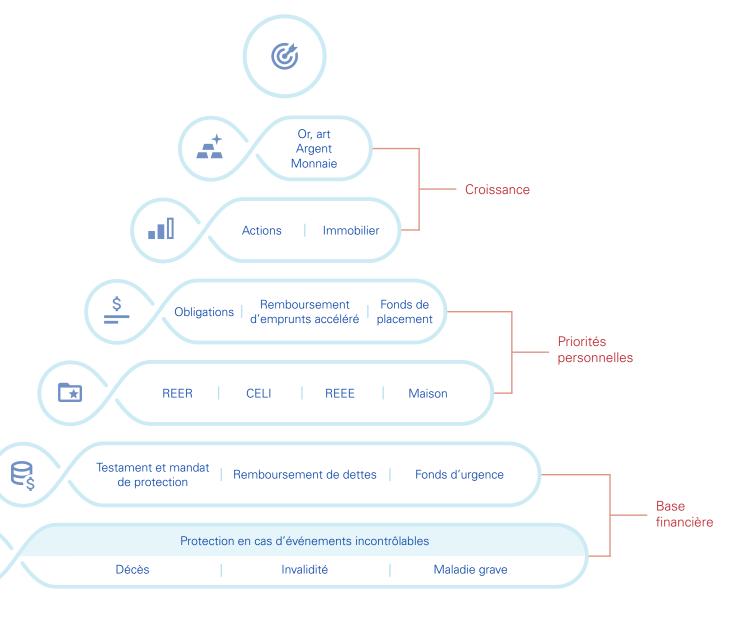
- → Renseignements personnels
- → Vos objectifs
- → Bilan financier
- → Vos protections et épargnes actuelles
- → Autres: _____

Pyramide des priorités financières

Pour vous aider dans la poursuite de vos objectifs et l'établissement de votre sécurité financière, votre conseiller financier se doit de bien vous connaître.

Votre sécurité financière doit reposer sur une base solide pour vous permettre de faire face aux événements incontrôlables de la vie et de réaliser, à votre rythme, vos objectifs personnels.

 Θ





BILAN DE VOTRE SITUATION ACTUELLE

Informations personnelles

	Client(e) 1	Client(e) 2
Nom	Prénom: Rayane	Prénom: Anna
	Nom: Bouslama	Nom: Polina
Date de naissance	J J M M A A A A A B B Jµillet 2002	J J M M A A A A A L L L L L L L L L L L L L
Sexe	□ Masculin □ Féminin	□ Masculin □ Féminin
État civil		célibataire
Adresse	Adresse: 1194 rue relant	Adresse: 1194 rue relant
	Code postal : Ville : Verdun Province :	Code postal: Ville: Verdun Province:
Courriel (personnel)		
Courriel (professionnel)		
Téléphone	Cell.: 438 366 92 59 Autre:	Cell.: 438 499 9259 Autre:
Usage du tabac	□ Oui □ Non Date de fin: □ Non □ Non □ Date de fin: □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □	□ Oui □ Non Date de fin: □ Non □ Non □ Date de fin: □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
Renseignements légaux	☐ Contrat de mariage ☐ Mandat de protection ☐ Testament	□ Contrat de mariage □ Mandat de protection □ Testament
	Autre (ou dates/précisions):	Autre (ou dates/précisions):
Revenus	Revenu brut: 60000 \$ Revenu net:\$ (si travailleur autonome; revenu brut = revenu brut - dépenses)	Revenu brut:\$ Revenu net:\$ (si travailleur autonome; revenu brut = revenu brut - dépenses)
	Autres revenus:\$ (ex: pension alimentaire, dividendes, revenus de location, etc.)	Autres revenus:\$ (ex: pension alimentaire, dividendes, revenus de location, etc.)
	Autres revenus:\$ (ex: pension alimentaire, dividendes, revenus de location, etc.)	Autres revenus :\$ (ex : pension alimentaire, dividendes, revenus de location, etc.)
Emploi	Poste: conseiller en sécurité financière Depuis: Depui	Poste: Depuis: MM A A A A A
	Employeur: Industrielle-Alliance	Employeur:
Résidence au Canada	Depuis: A A A A A	Depuis: 2017 A A A A

Enfant(s)

	Nom		Sexe	Date de naissance	À la charge de
1	Prénom:	Nom:	□М□Г	5 juillet 2010	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
2	Prénom:	Nom:	□М□Г	J J M M A A A A	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
3	Prénom:	Nom:	□М□Г	J J M M A A A A	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
4	Prénom:	Nom:	□М□Г	J J M M A A A A	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
5	Prénom:	Nom:	□М□Г	J J M M A A A A	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
6	Prénom:	Nom:	□М□Г	J J M M A A A A	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2

Autre(s) personne(s) à charge

De quelle manière considérez-vous que cette personne est à votre charge? À quel niveau financièrement?

	Nom		Sexe	Lien	Date de naissance	À la charge de
1	Prénom:	Nom:	□M □F		J J M M A A A A	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
2	Prénom:	Nom:	□M □F		J J M M A A A A	□ Client(e) 1 □ Client(e) 2
3	Prénom:	Nom:	□M □F		J J M M A A A A	□ Client(e) 1 □ Client(e) 2
4	Prénom:	Nom:	□M □F		J J M M A A A A	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
5	Prénom:	Nom:	□M □F		J J M M A A A A	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
6	Prénom:	Nom:	□M □F		J J M M A A A A	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2

Notes:				

Vos objectifs

Projets	Détails
Famille 1 — Se marier/s'unir (conjoint de fait) 2 — Avoir des enfants 3 — Acheter/vendre une propriété 4 — Prévoir une cohabitation 5 — Financer les études des enfants	True
Travail 1 — Reprendre les études 2 — Changer de carrière 3 — Retourner sur le marché du travail 4 — Obtenir une promotion 5 — Se retirer du marché du travail 6 — Acheter/vendre une entreprise ou un commerce	True
Finances 1 — Diminuer les impôts 2 — Rembourser le prêt/marge étudiant 3 — Réduire l'insécurité relative aux finances 4 — Amortir le gain en capital 5 — Rembourser les dettes 6 — Revoir la méthode d'épargne 7 — Revoir les placements actuels 8 — Acheter/vendre une propriété 9 — Constituer un fonds d'urgence (3-6 mois, 1 an) 10 — Maximiser fiscalement les revenus de placement	True True
Loisirs 1 — Planifier des voyages, sports et loisirs 2 — S'engager dans des associations 3 — Faire du bénévolat	
Retraite 1 — Prévoir l'âge à la retraite 2 — Maintenir le niveau de vie 3 — Prévoir une occupation pour la retraite 4 — Rester à domicile le plus longtemps possible 5 — Se protéger contre l'inflation 6 — Diversifier vos sources de revenu 7 — Conserver, vendre ou transférer une propriété	True True

Bilan - Actifs

CELI - Institution:	
CELI - Institution: \text{Valeur:} \text{\$ Valeur:} \text{\$ Client(e) 1} \text{Type (CPG, Fonds, etc.):} \text{Cotisations:} \text{\$ Cotisations:} \text{\$ Client(e) 2} \text{\$ Alloué au fonds d'urgence:} \text{\$ Alloué au fonds d'urgence:} \text{\$ Alloué à l'objectif de retraite} \text{\$ Client(e) 2} \text{\$ Alloué au fonds d'urgence:} \text{\$ Alloué à l'objectif de retraite} \text{\$ Client(e) 2} \text{\$ Alloué au fonds d'urgence:} \text{\$ Alloué à l'objectif de retraite} \text{\$ Client(e) 2} \text{\$ Alloué au fonds d'urgence:} \text{\$ Alloué à l'objectif de retraite} \text{\$ Client(e) 2} \text{\$ Alloué au fonds d'urgence:} \text{\$ Alloué à l'objectif de retraite} \text{\$ Client(e) 2} \text{\$ Alloué au fonds d'urgence:} \text{\$ Alloué au fonds d'urgence:} \text{\$ Alloué au fonds d'urgence:} \text{\$ Cotisations:} \text{\$ Client(e) 2} \text{\$ Client(e) 2} \text{\$ Client(e) 2} \text{\$ Client(e) 2} \text{\$ Alloué au fonds d'urgence:} \text{\$ Alloué à l'objectif de retraite} \text{\$ Client(e) 2} \$ Cli	
REER - Institution:\$. ,
REER - Institution:\$	
REER - Institution:\$ REER - Institution:\$ Valeur:\$ Client(e) 1 Type (CPG, Fonds, etc.): Type (CPG, Fonds, etc.): Client(e) 2 Cotisations:\$ Cotisations:\$ Cotisations:\$	
Droits de cotisations inutilisés CELI¹ :\$ Droits de cotisations inutilisés CELI¹ :\$ Droits de cotisations inutilisés REER² :\$ Proits de cotisations inutilisés REER² :\$ Voir Mon dossier de l'ARC 2'Voir avis de cotisation Proits de cotisations inutilisés REER² :\$	
Notes:	

Bilan - Actifs

Client(e) 1	Liquidable au décès	Client(e) 2	Liquidable au décès
REEE - Institution: Valeur: \$\ \text{(subvention + intérêts + cotisations)}\$ Contributions à ce jour: \$\ \text{Type (CPG, Fonds, etc.):}\$ Contributions périodiques: Enfant: \$\ \text{Enfant:}\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐	REEE - Institution : Valeur : (subvention + intérêts + cotisations) Contributions à ce jour : \$ Type (CPG, Fonds, etc.) : Enfant :	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐
REEE - Institution: Valeur: \$\ \text{(subvention + intérêts + cotisations)} \\ Contributions à ce jour: \$\ \text{Type (CPG, Fonds, etc.):} \\ Contributions périodiques: Enfant: \$\\ \text{Enfant:} \\ \text{Contributions périodiques:} \\ \text{Valeur:} \\ \text{(subvention + intérêts + cotisations)} \\ \text{Contributions périodiques:} \\ \text{Contributions périodiques:} \\ \text{Valeur:} \\ \text{Subvention + intérêts + cotisations} \\ \text{Contributions périodiques:} \\ Contribut	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐	REEE - Institution: Valeur: (subvention + intérêts + cotisations) Contributions à ce jour: Sometime to the contribution of	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐
REEE - Institution: Valeur: \$\ \text{(subvention + intérêts + cotisations)}\$ Contributions à ce jour: \$\ \text{Type (CPG, Fonds, etc.):}\$ Contributions périodiques: Enfant:	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐	REEE - Institution: Valeur: (subvention + intérêts + cotisations) Contributions à ce jour: Stype (CPG, Fonds, etc.): Enfant:	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐
Résidence principale Valeur:	Client(e) 1	Résidence principale Valeur: \$ Propriétaire à%	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐
Résidence secondaire Valeur: 250000 Propriétaire à% PBR: 150000	,	Résidence secondaire Valeur:	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐
	Client(e) 1	Valeur: \$ PBR: \$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐
	Client(e) 1	Véhicule Valeur:	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐

Bilan - Actifs

Client(e) 1	Liquidable au décès	Client(e) 2	Liquidable au décès
Fonds de pension à cotisations déterminées - Valeur :\$	☐ Client(e) 1	Fonds de pension à cotisations déterminées - Valeur:\$	☐ Client(e) 1
Législation: % employé: % employeur:	☐ Client(e) 2	Législation: % employé: % employeur:	☐ Client(e) 2
Autre actif enregistré :	☐ Client(e) 1	Autre actif enregistré:(ex: REER immobilisé, CRI, etc.)	☐ Client(e) 1
Législation: Valeur: \$	☐ Client(e) 2	Législation: Valeur: \$	☐ Client(e) 2
Autre actif enregistré:	☐ Client(e) 1	Autre actif enregistré:(ex: REER immobilisé, CRI, etc.)	☐ Client(e) 1
Législation: Valeur: \$	☐ Client(e) 2	Législation: Valeur: \$	☐ Client(e) 2
Non enregistré :		Non enregistré :	
Institution: Valeur:\$	☐ Client(e) 1	Institution: Valeur:\$	☐ Client(e) 1
Type (CPG, Fonds, etc.):\$	☐ Client(e) 2	Type (CPG, Fonds, etc.): Cotisations:\$	☐ Client(e) 2
Alloué au fonds d'urgence :\$		Alloué au fonds d'urgence :\$	
AL		Non enregistré:	
Non enregistré :		Tion on ogiotio.	
Institution: Valeur:\$	☐ Client(e) 1	Institution: Valeur:\$	☐ Client(e) 1
	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐		☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐
Institution: Valeur:\$		Institution: Valeur:\$. ,
Institution: Valeur:\$ Type (CPG, Fonds, etc.): Cotisations:\$		Institution: Valeur:\$ Type (CPG, Fonds, etc.): \$ Cotisations:\$. ,
Institution:\$ Type (CPG, Fonds, etc.):\$ Alloué au fonds d'urgence:\$ Alloué à l'objectif de retraite	□ Client(e) 2	Institution: Valeur:\$ Type (CPG, Fonds, etc.):\$ Cotisations:\$ Alloué au fonds d'urgence:\$ Alloué à l'objectif de retraite	☐ Client(e) 2
Institution: Valeur: \$ Type (CPG, Fonds, etc.): Cotisations: \$ Alloué au fonds d'urgence: \$ Alloué à l'objectif de retraite	☐ Client(e) 2☐ Client(e) 1☐	Institution:	☐ Client(e) 2
Institution:	☐ Client(e) 2 ☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2	Institution:	☐ Client(e) 2 ☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
Institution:	☐ Client(e) 2 ☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2 ☐ Client(e) 1	Institution:	☐ Client(e) 2 ☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2 ☐ Client(e) 1
Institution: Valeur: \$ Type (CPG, Fonds, etc.): Cotisations: \$ Alloué au fonds d'urgence: \$ Alloué à l'objectif de retraite Autres biens: \$ Valeur: \$ Autres biens: \$	☐ Client(e) 2 ☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2 ☐ Client(e) 1	Institution:	☐ Client(e) 2 ☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2 ☐ Client(e) 1

Bilan - Passifs

Passifs				Rembourser au décès
Hypothèque 1 - Taux :% □ Client(e) 1% □ Client(e) 2		Solde:\$	Assuré: Vie Inval. M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐ Cl
Hypothèque 2 - Taux :% □ Client(e) 1% □ Client(e) 2 _	Paiement:\$% Amortissement restant:	Solde:\$	Assuré: Vie Inval. M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2
Hypothèque 3 - Taux:% □ Client(e) 1% □ Client(e) 2	-	Solde:\$	Assuré:	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2
Carte de crédit 1 - Taux:% □ Client(e) 1 □ Client(e) 2	Paiement:\$	Solde:\$	Assuré:	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
Carte de crédit 2 - Taux:% □ Client(e) 1 □ Client(e) 2	Paiement:\$	Solde:\$	Assuré: Vie Inval. M.G. Prime: \$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2
Carte de crédit 3 - Taux:% □ Client(e) 1 □ Client(e) 2	Paiement:\$	Solde:\$	Assuré: Vie Inval. M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐ Cl
Marge de crédit 1 - Taux:% □ Client(e) 1 □ Client(e) 2	Paiement:\$ Montant disponible:\$	Solde:\$ Alloué au fonds d'urgence:\$	Assuré: Vie Inval. M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2
Marge de crédit 2 - Taux:% □ Client(e) 1 □ Client(e) 2	Paiement:\$ Montant disponible:\$	Solde:\$ Alloué au fonds d'urgence:\$	Assuré: Vie Inval. M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐ Cl
Marge de crédit 3 - Taux:% □ Client(e) 1 □ Client(e) 2	Paiement:\$ Montant disponible:\$	Solde:\$ Alloué au fonds d'urgence:\$	Assuré:	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐

Bilan - Passifs

Passifs		Rembourser au décès
Prêt automonile 1 - Taux:% Paiement:\$ Solde:\$ □ Client(e) 1 □ Client(e) 2 Amortissement restant:	Assuré: ☐ Vie ☐ Inval. ☐ M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2
Prêt automonile 2 - Taux:	Assuré: ☐ Vie ☐ Inval. ☐ M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2
Prêt personnel 1 - Taux:	Assuré: □ Vie □ Inval. □ M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
Prêt personnel 2 - Taux :	Assuré: ☐ Vie ☐ Inval. ☐ M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐
Prêt commercial - Taux :% Paiement :\$ Solde :\$ □ Client(e) 1% □ Client(e) 2% Amortissement restant :	Assuré: □ Vie □ Inval. □ M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐
Autre:	Assuré: □ Vie □ Inval. □ M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2
Autre:	Assuré: ☐ Vie ☐ Inval. ☐ M.G. Prime:\$	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2
Notes:		

Assurance vie	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Durée · Montant assuré · Garanties complémentaires · Prime annuelle · Valeur de rachat · Participation · Fonds de capitalisation
Assureur:	
Date d'émission:	
□ Personnelle □ Collective	
□ Fumeur □ Non-fumeur	
☐ Exclure de l'analyse décès	
Bénéficiaire(s):	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Durée · Montant assuré · Garanties complémentaires · Prime annuelle · Valeur de rachat · Participation · Fonds de capitalisation
Assureur:	
Date d'émission:	
□ Personnelle □ Collective	
□ Fumeur □ Non-fumeur	
☐ Exclure de l'analyse décès	
Bénéficiaire(s):	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Durée · Montant assuré · Garanties complémentaires · Prime annuelle · Valeur de rachat · Participation · Fonds de capitalisation
Assureur:	
Date d'émission:	
□ Personnelle □ Collective	
□ Fumeur □ Non-fumeur	
☐ Exclure de l'analyse décès	
Bénéficiaire(s):	

Assurance vie	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Durée · Montant assuré · Garanties complémentaires · Prime annuelle · Valeur de rachat · Participation · Fonds de capitalisation
Assureur:	
☐ Personnelle ☐ Collective ☐ Fumeur ☐ Non-fumeur	
☐ Exclure de l'analyse décès Bénéficiaire(s):	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Durée · Montant assuré · Garanties complémentaires · Prime annuelle · Valeur de rachat · Participation · Fonds de capitalisation
Assureur:	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Durée · Montant assuré · Garanties complémentaires · Prime annuelle · Valeur de rachat · Participation · Fonds de capitalisation
Assureur: J J M M A A A A Date d'émission: Collective Fumeur Non-fumeur Exclure de l'analyse décès	
Bénéficiaire(s):	

Assurance crédit	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Prestations · Délai de carence · Durée de la période d'indemnité · Occupation régulière · Prime (nivelée/renouvelable)
Assureur: J J M M A A A A Date d'émission: Personnelle	
□ Fumeur □ Non-fumeur	
☐ Exclure de l'ABF	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Prestations · Délai de carence · Durée de la période d'indemnité · Occupation régulière · Prime (nivelée/renouvelable)
Assureur: J J M M A A A A Date d'émission: Collective Fumeur Non-fumeur Exclure de l'ABF	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Prestations · Délai de carence · Durée de la période d'indemnité · Occupation régulière · Prime (nivelée/renouvelable)
Assureur: J J M M A A A A Date d'émission: Collective Fumeur Non-fumeur Exclure de l'ABF	
Notes:	

Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Prestations/Pourcentage du salaire (imposable ou non) · Prestation mensuelle · Courte/longue durée · Délai de carence · Durée de la couverture · Occupation régulière · Garanties complémentaires (Invalidité partielle, Remboursement des primes, Indexation, etc.) · Prime (nivelée/renouvelable)
Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Prestations/Pourcentage du salaire (imposable ou non) · Prestation mensuelle · Courte/longue durée · Délai de carence · Durée de la couverture · Occupation régulière · Garanties complémentaires (Invalidité partielle, Remboursement des primes, Indexation, etc.) · Prime (nivelée/renouvelable)
Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Prestations/Pourcentage du salaire (imposable ou non) · Prestation mensuelle · Courte/longue durée · Délai de carence · Durée de la couverture · Occupation régulière · Garanties complémentaires (Invalidité partielle, Remboursement des primes, Indexation, etc.) · Prime (nivelée/renouvelable)

Assurance maladie grave	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Durée · Nombre de maladies · Garanties complémentaires (Remb. des primes, M.G. enfant, etc.) · Montant assuré · Prime annuelle
Assureur:	
Date d'émission:	
□ Personnelle □ Collective	
□ Fumeur □ Non-fumeur	
☐ Exclure de l'analyse maladie grave	
Bénéficiaire(s):	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Durée · Nombre de maladies · Garanties complémentaires (Remb. des primes, M.G. enfant, etc.) · Montant assuré · Prime annuelle
Assureur: J J M M A A A A Date d'émission: Personnelle	
Numéro de contrat:	Contractant(s)/Assuré(s) · Type · Durée · Nombre de maladies · Garanties complémentaires (Remb. des primes, M.G. enfant, etc.) · Montant assuré · Prime annuelle
Assureur:	
Date d'émission:	
□ Personnelle □ Collective	
□ Fumeur □ Non-fumeur	
☐ Exclure de l'analyse maladie grave	
Bénéficiaire(s):	

otes supplémentaires :	



ANALYSE DE VOS BESOINS

Fonds d'urgence

Objectif					
Revenu mensuel	mois de revenu familial net de	_\$	Dépenses mensuelles	mois de dépenses mensuelles de	\$
Montant fixe	\$				

Projets				
Projet 1	Propriétaire	Date	Montant	Indexer à l'inflation
Description	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2	M M A A A A		□ Oui □ Non
Projet 2	Propriétaire	Date	Montant	Indexer à l'inflation
Description	☐ Client(e) 1☐ Client(e) 2☐	M M A A A A		□ Oui □ Non
Projet 3	Propriétaire	Date	Montant	Indexer à l'inflation
Description	☐ Client(e) 1 ☐ Client(e) 2	M M A A A A		□ Oui □ Non
Notes:				

Besoins en cas de décès

Dépenses prévues au décès					
Client(e) 1		Client(e) 2			
Frais funéraires :\$	Fonds d'urgence:\$	Frais funéraires :	\$	Fonds d'urgence:\$	
Héritage:\$	Impôts:\$	Héritage:	\$	Impôts:\$	
Dons:\$	Frais juridiques :\$	Dons :	\$	Frais juridiques:\$	
Fonds d'étude:\$	Achat de propriété:\$	Fonds d'étude:	\$	Achat de propriété:\$	
Frais de vente d'une propriété :\$	Frais d'achat d'une propriété :\$	Frais de vente d'une propriété	:\$	Frais d'achat d'une propriété :\$	
Remboursement de dettes non-assurées :	\$	Remboursement de dettes nor	n-assurées :	\$	
Si famille reconstituée, les enfants d'une autre union recever	ont\$ pendant	Si famille reconstituée, les en	fants d'une autre union recev	veront\$ pendant	
Sécurité pour autres personnes à charge :	_\$	Sécurité pour autres personnes à charge :\$			
Autres:	_\$	Autres:		\$	
Remplacement du revenu en cas de décès	Client(e) 1		Client(e) 2		
Remplacement du revenu en cus de deces					
	Si calcul individuel		Si calcul individuel		
Advenant votre décès prématuré, quel niveau de vie	☐% du revenu ☐ net ☐ brut	□ annuel □ mensuel	□% du revenu □\$	☐ net ☐ annuel ☐ brut ☐ mensuel	
envisagez-vous pour votre famille? Pendant combien de temps?	Durée : ans		Durée: ans		
Advenant un décès prématuré, est-ce que le revenu du conjoint survivant serait affecté? Si oui, de combien?	Si calcul familial				
or our, de compren:	□% du revenu familial □ □ \$	net □ annuel brut □ mensuel			
	Durée: ans				
Protections enfants	Client(e) 1		Client(e) 2		
Est-ce important pour vous de prévoir une assurance pour vos enfants? (Frais au décès, garantir l'assurabilité, période de deuil des parents)					

Besoins en cas d'invalidité

	Client(e) 1		Client(e) 2		
Advenant une invalidité, combien de s'écouler avant que vous soyez conf difficultés financières? (fin d'utilisatio d'urgence ou de l'épargne) Vos objectifs d'épargne et de retrait compromis en raison d'une invalidit Quel revenu mensuel vous faudrait- à vos obligations financières? (\$ ou o	ronté à des n du fonds e seraient-ils é à long terme? I pour subvenir				
Autres sources de revenu					
Client(e) 1		Client(e) 2			
Couvert par l'assurance emploi 🗆	Assurance invalidité en vigueur 🛛	Couvert par l'a	ssurance emploi 🗆	Assurance invalidité en vigueur 🛚 🗆	
Autres revenus* :*Comprend toute autre source de revenu non liée à qu'un revenu de location ou de placement.	la capacité de travailler et qui pourrait servir à payer des frais en cas d'in			de travailler et qui pourrait servir à payer des frais en cas d'invalidi	slité, telle
Dépenses supplémentaires en cas d'invalidité	Client(e) 1		Client(e) 2		
Aide ménagère Soins aux enfants Frais d'entretien de la maison Frais médicaux Autres					
Notes :					

Besoins en cas d'invalidité

Choix d'approche de calcul							
Client(e) 1				Client(e) 2			
Remplacement de revenu				Remplacement de revenu			
% du revenu brut de		\$		% du revenu brut de		\$	
		- OU				- OU	
Dépenses courantes mensuelles				Dépenses courantes mensuelles	5		
Hypothèque :	\$/mois	Remboursement de dettes :	\$/mois	Hypothèque:	\$/mois	Remboursement de dettes:	\$/mois
Loyer:	\$/mois	Frais de subsistance* :	\$/mois	Loyer:	\$/mois	Frais de subsistance* :	\$/mois
Épargne :	\$/mois	Autres dépenses :	\$/mois	Épargne:	\$/mois	Autres dépenses :	\$/mois
*Ces frais incluent des dépenses telles que l'é _l les services publics, le téléphone, les soins mé		e garde ou de scolarité des enfants, les taxes municipales et sc es, le transport, etc	olaires,	*Ces frais incluent des dépenses telles que l'épicerie, les frais de garde ou de scolarité des enfants, les taxes municipales et scolaires, les services publics, le téléphone, les soins médicaux ou dentaires, le transport, etc			
Informations supplément	aires pour	la tarification (facultatif)					
Client(e) 1				Client(e) 2			
Délai de carence souhaité:		Période de couverture souhaitée:		Délai de carence souhaité:		Période de couverture souhaitée :	
jours		semaines		jours		semaines	
□ semaines □ mois		☐ années ☐ jusqu'à ans		semaines mois		☐ années ☐ jusqu'à ans	
Niveau de travail physique/administ	ratif:	, , <u> </u>		Niveau de travail physique/administ	ratif:	,	
		—O——O Administratif				—O——O Administratif	
N. 1. W. W.							
Nombre d'heures travaillées :	heures par			Nombre d'heures travaillées :	heures par		
Pratique d'un sport ou loisir à risque Activité dangereuse pouvant exposer à des ble		à une invalidité en cas d'erreurs dans son exercice		Pratique d'un sport ou loisir à risque Activité dangereuse pouvant exposer à des ble		à une invalidité en cas d'erreurs dans son exercice	

Besoins en cas de maladie grave

	Client(e) 1		Client(e) 2
Advenant une maladie grave, quel serait pour vous l'impact financier?			
Qui aimeriez-vous qui s'occupe de vous? (déplacement à l'hôpital, aide à la maison)			
Aimeriez-vous que votre conjoint(e) puisse se retirer du marché du travail pour pouvoir s'occuper de vous?			
Advenant le cas où c'était votre enfant qui était atteint d'une maladie grave, qui prendrait congé pour être à l'hôpital à temps plein?			
Jusqu'à quel point seriez-vous en mesure de combler le salaire manquant?			
Fonds d'urgence			
Client(e) 1		Client(e) 2	
Souhaitez-vous utiliser votre fonds d'urgence?		Souhaitez-vous utiliser vot	re fonds d'urgence?
□ Oui □ Non		□ Oui □ Non	
Remplacement du revenu en cas de maladie	grave		
Client(e) 1		Client(e) 2	
Revenu: Brut Net		Revenu: □ Brut □	Net
Revenu de Client(e) 1 :\$/mois, pendant	mois*	Revenu de Client(e) 1 :	s/mois, pendant mois*
Revenu de l'aidant(e) 1 :\$/mois, pendant	mois*	Revenu de l'aidant(e) 1 :	\$/mois, pendant mois*
Si maladie grave chez un des enfants:		Si maladie grave chez un d	es enfants:
Revenu de l'aidant(e):\$/mois, pendant	mois*	Revenu de l'aidant(e):	s/mois, pendant mois*
*Le nombre de mois de revenu à couvrir dépend de la maladie grave. Se rétablir d	l'un cancer prend généralement de 6 à 18 mois.	*Le nombre de mois de revenu à couvri	ir dépend de la maladie grave. Se rétablir d'un cancer prend généralement de 6 à 18 mois.
Notes :			

Besoins en cas de maladie grave

Dépenses supplémentaires en cas de maladie grave

Exemples de niveaux de protection en cas de maladie grave (dépenses uniques)	Base	Confort	Supérieur
Traitements non assuré Inclure les frais hospitaliers non assurés et les frais de traitement dans une clinique privée ou dans un établissement de santé à l'étranger (par ex., un pontage coronarien aux États-Unis coûte 70 000 \$ US).	2 500 \$	5 000 \$	10 000 \$
Équipement médical Les frais d'appareils comme un fauteuil roulant, un quadriporteur ou un lit médical spécialisé peuvent varier de 500 \$ à 10 000 \$.	2 500 \$	5 000 \$	10 000 \$
Adaptation du domicile Prévoir de 10 000 \$ jusqu'à 25 000 \$ pour effectuer les travaux requis, incluant l'ajout de rampes, de barres d'appui, l'élargissement des portes, l'installation d'ascenseurs, etc.	10 000 \$	12 000 \$	25 000 \$
Adaptation du véhicule Adapter un véhicule pour y avoir accès ou pour le conduire de façon sécuritaire peut coûter jusqu'à 15 000 \$.	0\$	8 000 \$	15 000 \$

Exemples de niveaux de protection en cas de maladie grave (dépenses mensuelles)	Base	Confort	Supérieur
Médicaments Il s'agit des coûts pour accéder à des médicaments non couverts par le régime d'assurance-maladie provincial ou non remboursés par une assurance. Une majorité des médicaments contre le cancer coûtent 20 000 \$ et plus par année.	250 \$	500 \$	1 000 \$
Soins à domicile Les frais pour engager un préposé de soutien à domicile ou un infirmier privé varient de 25 \$ à 50 \$/heure.	500 \$	1 000 \$	2 000 \$
Autres frais Prévoir les frais de garde d'enfants (20 \$/ l'heure en moyenne) pendant les visites médicales ou la convalescence, le stationnement à l'hôpital, l'hébergement, etc.	160\$	240 \$	480 \$
Durée de la protection (minumum 1 mois): mois			

Notes:	 		 	

Retraite

Client(e) 1		Client(e) 2		
Moment de la retraite □ Âge: ans □ Date: □	M A A A A A	Moment de la retraite □ Âge: ans □ Date: □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □		
Objectif (premières années)	Objectif (jusqu'au décès)	Objectif (premières années)	Objectif (jusqu'au décès)	
□% du revenu □ net □ annuel □\$ □ brut □ mensuel	□% du revenu □ net □ annuel □\$ □ brut □ mensuel	□% du revenu □ net □ annuel □\$ □ brut □ mensuel	□% du revenu □ net □ annuel □\$ □ brut □ mensuel	
Régimes de retraite publics		Régimes de retraite publics		
Régime des rentes du Québec (RRQ) Début des prestations: Age: ans Date: \$ Fréquence:\$	Sécurité de la vieillesse (SV) Début des prestations: \[\hat{Age}: ans \] \[\text{Date}: \begin{array}{cccccccccccccccccccccccccccccccccccc	Régime des rentes du Québec (RRQ) Début des prestations: Age: ans Date: A A A A A A A A A A A A A A A A	Sécurité de la vieillesse (SV) Début des prestations: Age: ans Date: A A A A A A A A A A A A A A A A	
Régimes de retraite à prestations déterminées		Régimes de retraite à prestations déterminées		
	Fréquence :	,	Fréquence :	

otes supplémentaires :	

Quelles sont vos attentes pour la prochaine rencontre/étape?				
Vos sujets prioritaires	Afin de m'aider à formuler des recommandations pour votre plan financier, quel serait le montant approximatif (par semaine, par paye, par mois) que vous seriez prêt à investir en plus de vos placements actuels?			

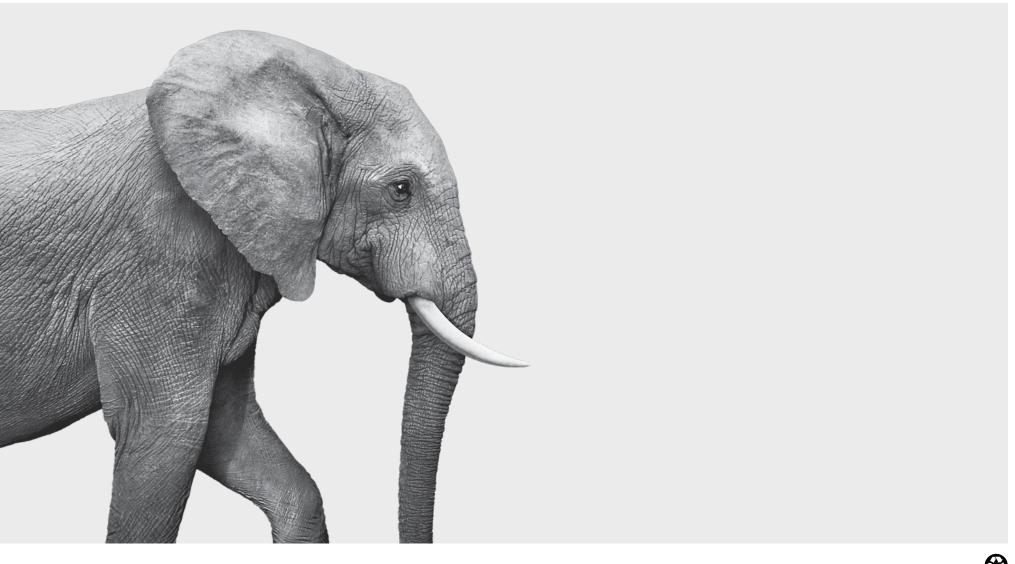
Date du prochain rendez-vous:



Références

Parmi les personnes de votre entourage, lesquelles pourraient bénéficier d'une rencontre avec moi?				
Prénom:	Nom:	Téléphone :		
Emploi:	Lien:			
Prénom:	Nom:	Téléphone :		
Emploi:	Lien:			
Prénom:	Nom:	Téléphone :		
Emploi:	Lien:			
Prénom:	Nom:	Téléphone :		
Emploi:	Lien:			
Prénom:	Nom:	Téléphone :		
Emploi:	Lien:			
Prénom:	Nom:	Téléphone :		
Emploi:	Lien:			
Prénom:	Nom:	Téléphone :		
Emploi:	Lien:			
Prénom:	Nom:	Téléphone :		
Emploi:	Lien:			
Prénom:	Nom:	Téléphone :		
Emploi:	Lien:			





ON S'INVESTIT, POUR VOUS.