

Comparez vos pratiques professionnelles

Résultats du sondage sur les pratiques professionnelles

Chambre de la sécurité financière

Réalisé par Denis Gobeille

Définition

Pratiques professionnelles

- Déontologie professionnelle
- Connaissances (académique et formation continue)
- Expériences de travail
- Maîtrise des technologies de l'information
- Intégrité et qualité des services et des produits offerts

Méthodologie

Sondage électronique réalisé sur l'Internet

- 22 questions à choix multiples
- Réalisé entre le 12 au 19 mars 2007

Envoyé à plus de 24 000 représentants

- 1035 répondants

Méthodologie

Représentativité

- Les représentants de l'industrie de l'assurance et des services financiers.
- Les représentants qui utilisent l'informatique.

Marge d'erreur

- $\pm 1,5\%$ de la valeurs estimées dans 95% des cas:
(19 fois sur 20)

Méthodologie

Représentativité

- Les représentants de l'industrie de l'assurance et des services financiers.
- Les représentants qui utilisent l'informatique.

Marge d'erreur

- $\pm 1,5\%$ de la valeurs estimées dans 95% des cas:
(19 fois sur 20)

Les professionnels de l'assurance et des services financiers

Le professionnel type

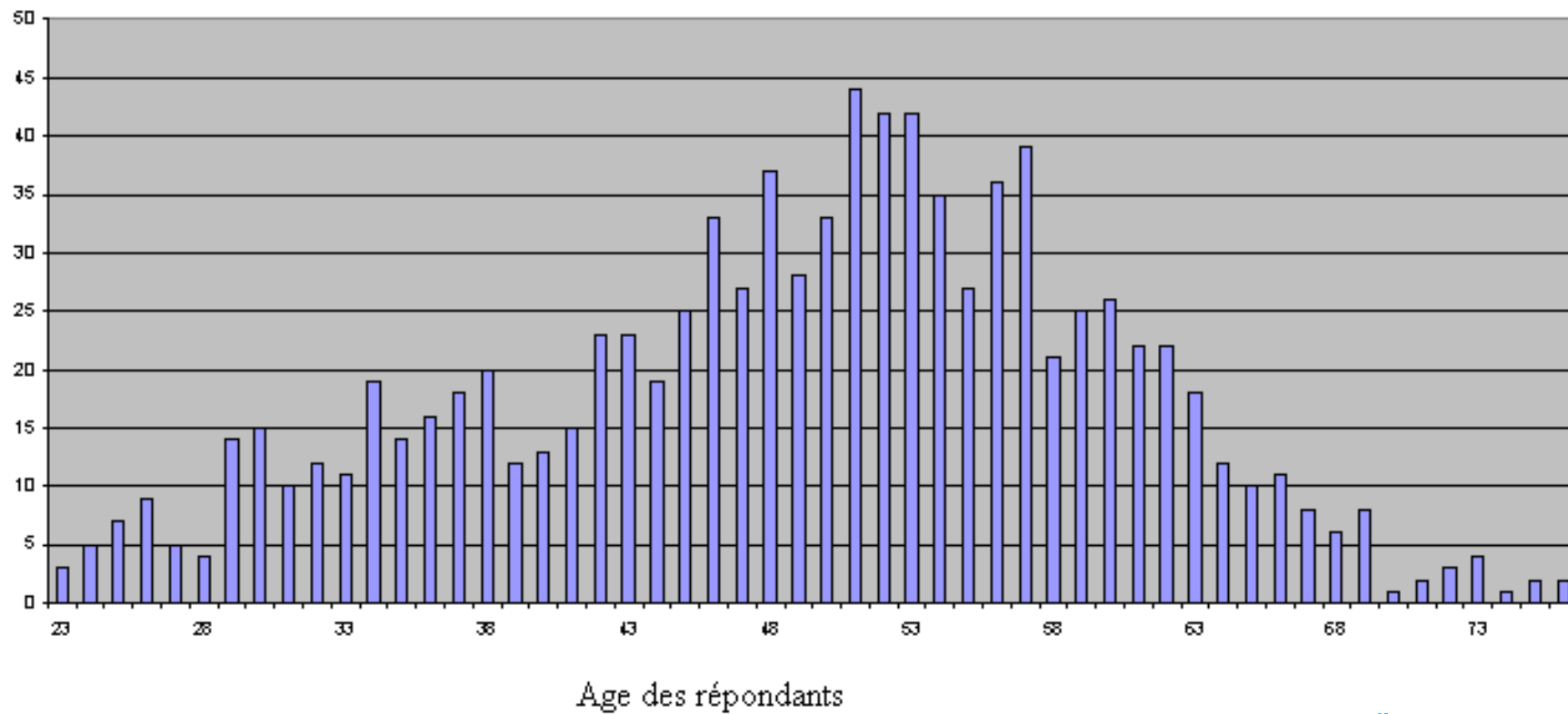
Age moyen	49 ans
Années d'expériences	17 ans
Nombre d'année avant la retraite	16 ans

Les professionnels selon l'âge

Les moins de 30 ans	5,0%
De 30 ans à 39 ans	16,0%
De 40 ans à 49 ans	26,0%
De 50 ans à 59 ans	37,0%
60 ans et plus	17,0%

La courbe des âges

Fréquences



L'âge et les années d'expériences

Expériences	Moins de 50 ans	50 ans et plus	Total
Moins de 10 ans	17,5%	13,8%	31,3%
10 ans et plus	29,1%	39,6%	68,7%
Total	46,6%	53,4%	100,0%

Les intentions de prise de retraite

	(%)	Nombre
Entre 2007 et la fin de 2010	16,1%	4 700
Entre 2011 et la fin de 2015	18,6%	5 400
Entre 2016 et la fin de 2020	23,8%	6 900
Total	58,5%	17 000

Les professionnels

La formation académique et la formation continue

La formation académique

Diplôme d'études secondaires ou l'équivalent 19,3%

Diplôme d'études collégiales 26,2%

- AEC 10,4%
- DEC général 6,4%
- DEC technique 9,4%

Diplôme d'études universitaires 54,5%

- Certificat 19,8%
- Baccalauréat 27,8%
- Maîtrise 6,6%
- Doctorat 0,3%

La formation académique et âge

Diplômes	Moins de 50 ans	50 ans et plus	Total
Études secondaires	7,1%	12,2%	19,3%
Études collégiales	12,7%	13,4%	26,1%
Études universitaires	26,8%	27,8%	54,6%
Total	46,6%	53,4%	100,0%

La formation continue

Est-ce que la formation continue devrait permettre :

- d'être mieux formé pour offrir des services conseils? 91%
- de mieux connaître la fiscalité des produits? 89%
- d'avoir une meilleure connaissance des produits? 88%
- de mieux comprendre l'évolution économique? 84%
- de mieux développer les habiletés professionnelles en vente conseil? 84%
- d'améliorer la connaissance disciplinaires? 84%
- de mieux administrer son entreprise ou ses affaires? 78%

La formation continue

Est-ce que les formations continues que vous avez suivies :

- vous ont apporté des connaissances nouvelles? 74%
- vous ont permis d'améliorer vos compétences? 73%
- vous ont aidé à réaliser vos objectifs professionnels? 64%
- ont répondu à vos attentes? 69%

Les professionnels

Les droits de pratiques

Les droits de pratiques professionnelles

- Assurance de personnes. 77%
- Assurance contre les accidents ou la maladie. 1%
- Assurance collective de personnes. 37%
- Régimes d'assurance collective. 3%
- Régimes de rentes collectives. 4%
- Planification financière. 27%
- Courtage en épargne collective. 58%
- Courtage en contrats d'investissement. 8%
- Courtage en plans de bourses d'études. 11%

L'âge et les droits de pratiques

Avez-vous un permis en assurance de personne?

	Non	Oui
Moins de 50 ans	11,7%	34,8%
50 ans et plus	11,1%	42,3%
Total	22,8%	77,1%

L'âge et les droits de pratiques

Avez-vous un permis en assurance collectives de personnes

	Non	Oui
Moins de 50 ans	29,5%	17,0%
50 ans et plus	27,1%	26,4%
Total	56,6%	43,4%

L'âge et les droits de pratiques

Avez-vous un permis en planification financière?

	Non	Oui
Moins de 50 ans	35,2%	11,3%
50 ans et plus	38,2%	15,2%
Total	73,4%	26,5%

L'âge et les droits de pratiques

Avez-vous un permis en courtage en épargne collective?

	Non	Oui
Moins de 50 ans	18,9%	27,6%
50 ans et plus	23,5%	30,0%
Total	42,4%	57,6%

L'âge et les droits de pratiques

Avez-vous un permis en courtage en contrats d'investissement?

	Non	Oui
Moins de 50 ans	42,9%	3,6%
50 ans et plus	49,2%	4,2%
Total	92,1%	7,8%

L'âge et les droits de pratiques

Avez-vous un permis en courtage en plans de bourses d'études?

	Non	Oui
Moins de 50 ans	41,3%	5,2%
50 ans et plus	47,2%	6,3%
Total	88,5%	11,5%

Le mode exercice

À titre de conseiller en sécurité financière,
agissez-vous comme:

- représentant autonome? 43%
- représentant propriétaire d'un cabinet? 15%
- représentant rattaché à un cabinet? 38%
- associé d'une société autonome? 2%
- employé d'une société autonome? 3%

Les professionnels

Les titres

Les titres professionnels

- Aucun titre professionnel. 57,8%
- Assureur-vie agréé (A.V.A.). 9,8%
- Assureur-vie certifié (A.V.C.). 16,6%
- Planificateur financier. 23,7%
- Conseiller agréé en avantages sociaux. 3,0%

L'âge et les titres

	Moins de 50 ans	50 ans et plus
Assureur-vie agréé (A.V.A)	3,3%	6,5%
Assureur-vie certifié (A.V.C)	6,6%	10,0%
Planificateur financier (Pl.Fin)	10,0%	13,7%
Conseiller agréé en avantages sociaux	1,4%	1,6%
Total	21,3%	31,8%

Les titres professionnels

Quel(s) titre(s) professionnel(s)
voulez-vous obtenir d'ici 3 ans

- Assureur-vie agréé (A.V.A.). 9,2%
- Assureur-vie certifié (A.V.C.). 7,1%
- Planificateur financier. 15,8%
- Conseiller agréé en avantages sociaux. 4,8%

Les professionnels

La conformité

La protection des renseignements personnels des clients

Quels moyens utilisez-vous?

- Ordinateurs avec un mot de passe confidentiel 95%
- Bureau fermé à clé 83%
- Dossiers rangés dans des classeurs barrés 80%
- Courriels sont cryptés (informations critiques) 57%
- Clients accédant à leur dossier informatisé à l'aide d'un mot de passe. 51%
- Mallette de travail est fermée à clé. 40%

Analyse des besoins financiers

A quelle fréquence devait-on s'assurer de mettre à jour l'analyse des besoins financiers d'un client :

- Chaque fois que des événements importants surviennent chez un client. 90%
- À chaque étape du cycle de vie. 85%
- Chaque année, systématiquement. 59%

Le profil d'investisseur

À quel moment devrait-on vérifier si les placements effectués pour un client correspondent toujours à son profil d'investisseur?

- Chaque fois que des événements importants surviennent chez un client. 86%
- Au moins à tous les deux ans pour connaître les nouveaux besoins d'un client. 72%
- Chaque année, systématiquement. 72%
- Chaque fois que le contexte économique change fortement. 68%

Les professionnels

L'informatique

L'informatique

Utilisez-vous l'informatique pour :

- Obtenir de l'information sur les produits? 82 %
- Gérer les dossiers des clients? 80 %
- Gérer votre agenda? 69 %
- Intégrer l'Intranet des fournisseurs? 62 %
- Communiquer avec les clients? 58 %
- Remplir des soumissions en ligne? 53 %

Les professionnels

**Les services
et l'offre de produits**

Le service conseil

Selon vous, pourquoi les clients font-ils appel à vos services?

- Pour acheter des produits financiers 82%
- Pour bénéficier de votre expertise 81%
- Pour pouvoir investir leurs épargnes 80%
- Pour résoudre des problèmes de finance personnelle 68%
- Pour établir une planification financière 64%
- Pour mieux comprendre la particularité des fonds communs et distincts 62%

Le service conseil

Selon vous, d'ici 2010 le développement de vos activités professionnelles reposera principalement sur l'offre de services conseils en

- planification de la retraite 81%
- placements (fonds communs et fonds distincts) 78%
- finances personnelles 75%
- planification successorale 69%
- assurance et gestion des risques 65%
- fiscalité 62%

L'offre de produit

Selon vous, d'ici 2010 l'accroissement de vos revenus reposera sur la vente de :

- produits d'assurance de personnes. 70%
- produits en prestation du vivant. 61%
- produits d'assurance salaire. 54%
- placements en courtage en épargne collective. 65%
- courtage en contrats d'investissement. 36%
- services conseils à honoraires. 36%
- courtage en bourses d'études. 34%

Le développement professionnel

Pour élargir vos horizons professionnels au cours des trois prochaines années, quelles sont vos priorités?

- Mieux développer votre expertise professionnelle 81%
- Mieux gérer votre temps 76%
- Mieux développer le marketing de vos services conseils 72%
- Mieux intégrer les nouvelles technologies informatiques 71%
- Mieux intégrer les procédures déontologiques dans ma pratique professionnelle 68%

La valeur ajoutée des services

Qu'elle est la valeur ajoutée de vos services?

- Votre disponibilité et votre accessibilité pour le client. 92%
- La connaissance approfondie des produits financiers que vous offrez. 86%
- Votre expertise multidisciplinaire. 81%
- Votre offre de produits financiers de plusieurs compagnies / institutions. 70%
- Votre capacité à maximiser le rendement des placements de mes clients. 70%
- Votre connaissance de la fiscalité. 68%
- Votre offre de produits financiers au sein d'une même compagnies ou institutions. 59%

Conclusion

**L'expertise
professionnelle est au
cœur de la pratique**