

Tableau de services et de valeur — conseiller ou banquier actuel

The image shows two tilted tables on a scale, representing service and value frameworks for financial advisors. The left table is titled 'Tableau de services et de valeur' and the right table is also titled 'Tableau de services et de valeur'. Both tables have a similar structure with columns for 'Gestion financière', 'Gestion du portefeuille', 'Gestion des risques', 'Planification fiscale', 'Planification de legs', and 'Expérience client'. The right table is more detailed, listing specific services like 'Analyse du prêt hypothécaire et autres dettes', 'Analyse du flux de trésorerie', 'REER et prêt lever', 'Liste des objectifs financiers', 'Stratégie de désendettement', 'Planification des dépenses minimales de la vie quotidienne', and 'Relevés et rapports'.

But de cette illustration :

Vous assurer que les clients potentiels comprennent l'ampleur des services que vous offrez à titre de conseiller. Servez-vous de cet outil d'illustration afin de présenter la gamme complète de vos services et de démontrer quelle valeur les clients en tirent.

Public visé :

Clients potentiels

Directives :

1. Créez votre propre tableau de services et de valeur à partir des exemples qui sont fournis à la dernière page du présent document. Indiquez dans le tableau les services et la valeur s'y rattachant qui représenteront la proposition de valeur que vous souhaitez offrir aux clients potentiels. Lorsque vous aurez rempli le tableau, vous pouvez dès lors l'utiliser lors de vos rencontres avec des clients potentiels.
2. Lors d'une rencontre avec un client potentiel, présentez-lui d'abord le tableau de services et de valeurs vide et demandez-lui d'indiquer les services que son conseiller ou banquier actuel lui offre et de décrire la valeur qui se rattache à ses services. Aidez-le dans cette démarche en lui fournissant des exemples pour chaque catégorie.
3. Par la suite, présentez votre propre tableau de services et de valeur au client potentiel. Examinez le tableau rempli par le client potentiel et comparez-le au vôtre.
4. Tout en parlant des services que vous offrez et de la valeur s'y rattachant, établissez le lien entre ces derniers et les attentes du client potentiel.
À cette étape de l'entretien, vous pouvez souligner votre engagement à faire preuve de transparence et à fournir de l'information par l'intermédiaire de relevés et de rapports périodiques.
5. Terminez l'entretien en invitant le client potentiel à vous poser des questions, afin de vous assurer d'avoir répondu aux préoccupations qu'il pourrait avoir.
6. Conservez les deux tableaux dans le dossier du client et consignez les notes que vous avez prises au cours de l'entretien dans votre système de gestion de la clientèle.

Tableau de services et de valeur – conseiller ou banquier actuel

Gestion financière	Gestion de portefeuille	Gestion des risques	Planification fiscale	Planification de legs	Expérience client

Tableau de services et de valeur

Gestion financière	Gestion de portefeuille	Gestion des risques	Planification fiscale	Planification de legs	Expérience client

Tableau de services et de valeur

Gestion financière	Gestion de portefeuille	Gestion des risques	Planification fiscale	Planification de legs	Expérience client
Analyse du prêt hypothécaire et autres dettes	Analyse du portefeuille et des rentes	Protection du revenu	Analyse des impôts	Analyse de la planification successorale	Compréhension approfondie de vos valeurs et convictions
Analyse du flux de trésorerie	Gamme de produits de placement diversifié	Assurance vie	Préparation et coordination de la déclaration des revenus	Planification testamentaire	Profil de risque complet
Projection du flux de trésorerie	Régimes d'épargne-retraite et d'épargne-études, plan d'urgence et régime d'épargne	Maladies graves	Planification fiscale personnelle approfondie	Planification des procurations	Plan d'action
REER et prêt levier	Repositionnement et rééquilibrage	Protection en cas d'incapacité	Planification fiscale pour entreprises	Dons de bienfaisance	Rapports périodiques
Liste des objectifs financiers	Rendements corrigés du risque maximisés	Assurance de soins de longue durée	Stratégies de réduction d'impôt	Planification de la succession d'entreprise	Communication personnalisée
Stratégie de désendettement	Choix des gestionnaires de portefeuille	Répartition de l'actif visant à réduire les risques	Stratégie de la Catégorie de société	Planification de transfert de patrimoine	Résolution de problème proactive
Planification des dépenses minimales	Analyse du rendement	Surveillance des gestionnaires de	Fractionnement du revenu	Planification de l'homologation	Indication de clients à d'autres professionnels
Relevés et rapports	Analyse du RFG et des coûts	Assurance contre les pertes d'exploitation	Planification de fiducies	Accès à un réseau juridique	Autres conseillers non financiers