

FinaMetrica Profiler Guide de démarrage rapide



Morningstar Inc. 312 696-6000 phone
22 West Washington Street
Chicago, Illinois 60602

©2021 Morningstar, Inc. Tous droits réservés. Le nom et le logo de Morningstar sont des marques déposées de Morningstar, Inc. Les informations contenues dans ce document sont strictement fournies à titre d'information et la propriété exclusive de Morningstar, Inc. Il est interdit de les reproduire, les transcrire ou les utiliser de quelque manière que ce soit, en totalité ou en partie, sans le consentement écrit préalable de Morningstar, Inc.

SuitabilityPro Tableau de bord Clients 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

CLAVIEROUGE Fr Financial Planner

Mark & Diane Lewis **Vue d'ensemble** Profil Planification Documents

Famille

ON

| Client | Statut | Âge |
|-------------------------|----------|-----|
| ML Mark Lewis | Client 1 | 45 |
| DL Diane Lewis | Client 2 | 43 |
| JL Jessica Lewis | Fille | 5 |

Plus de détails

Centre de collaboration

| | Statut | Actions |
|------------------------------------|-----------------------|---------|
| Mark Lewis Tolérance au risque | <input type="radio"/> | : |
| Mark Lewis Coffre-fort à documents | <input type="radio"/> | : |
| Mark Lewis Valeurs | <input type="radio"/> | : |

Plus de détails

Centre de documents

| | Statut |
|------------------------|-----------------------|
| Mark Lewis's report | <input type="radio"/> |
| Diane Lewis's Report | <input type="radio"/> |
| Mark Lewis NP's Report | <input type="radio"/> |

Plus de détails

Tolérance au risque

| Client | Tolérance au risque | Terminé le | Actions |
|-----------------------|---------------------|------------|-------------------|
| ML Mark Lewis | 56 | 2021.03.22 | 10 : |
| DL Diane Lewis | 58 | 2021.03.22 | : |

Plus de détails

Tâches et notifications

- 2021.03.25 Values
- 2021.03.25 Values
- 2019.11.26 Risk tolerance score

Plus de détails

Valeurs

Mark Lewis

- Fiabilité** Être digne de confiance
- Plaisir** Chercher la joie, le bonheur
- Assiduité** S'appliquer pour progresser de façon constante et continue en vue d'un résultat
- Esprit de décision** Capacité de prendre des décisions fermes et définitives pour donner une orientation claire
- Courage** Persévérance, bravoure et capacité de faire face aux difficultés

Dernièrement complété : 2021-03-25

Diane Lewis

- Générosité** Donner de son temps ou de l'argent
- Dévouement** Aider ceux qui sont dans le besoin ou qui vivent des épreuves, et rendre service
- Travail d'équipe** Collaborer avec d'autres à l'atteinte d'un but
- Diversité** Appréciation des différences individuelles
- Popularité** Être aimé de beaucoup de personnes

Dernièrement complété : 2021-03-25

Plus de détails

Portefeuilles

| | Client | Tolérance au risque | Adéquation | Politique de placement | Total des actifs |
|----------------------|-----------|---------------------|-----------------------|------------------------|------------------|
| Jessica RESP | ML | 56 | 56 SUITABILITY | Growth & Income | 13 300 \$ |
| Retirement Portfolio | ML | 56 | 56 SUITABILITY | Growth & Income | 895 565 \$ |

Plus de détails

Répartition de l'actif

| | Actuelle | Cible |
|--------------|-------------------|-------------------|
| Liquidités | 2 660 \$ | 45 443 \$ |
| Revenu fixe | 902 215 \$ | 318 102 \$ |
| Actions | 3 990 \$ | 545 319 \$ |
| Total | 908,87 \$K | 908,86 \$K |

1. Navigation et Vue d'ensemble de FinaMetrica Profiler

Legend

1. Barre de menu principale : accessible à partir de n'importe quel écran.
2. Tableau de bord du conseiller : fait figurer les informations sommaires sur les clients dans la base de données.
3. Profil du client : fait figurer un résumé des détails des clients sélectionnés tel qu'on le voit ci-dessus.
4. Options d'aide
 - a. Clavardage en direct : accès 24/7 à un représentant du service à la clientèle.
 - b. Centre d'assistance : un lien à des vidéos de formation, des guides d'utilisateur et d'autres ressources.
5. Notifications du système : notifications du système.
6. Paramètres généraux
 - a. Mon profil : détails sur le profil du conseiller.
 - b. Paramètres généraux - Paramètres : configuration de l'application (par ex. hypothèses concernant le marché des capitaux, etc.).
7. Menu de navigation : s'affiche lorsqu'un client est sélectionné et vous permet de naviguer entre les modules.
8. Icône du Menu de navigation
 - a. Notes : ajoutez des notes spécifiques au client.
 - b. Rapports annexes – générez des rapports sommaires rapides.
9. Plus de détails : vous achemine à la page sommaire de la tuile.
10. Icône des trois points verticaux : lorsque on le sélectionne, des commandes rapides s'affichent.
11. Note d'adéquation : voir détails dans le glossaire.

2. Démarrons!

a. Ajouter des clients

Sélectionnez **AJOUTER CLIENT** dans la tuile Clients sur le Tableau de bord du conseiller

- ❖ Le panneau latéral apparaîtra; inscrivez les renseignements sur le client.
- ❖ Sélectionnez **SAUVEGARDER** ou **ENREGISTRER/MODIFIER** ou **ENREGISTRER/AJOUTER UN MEMBRE DE LA FAMILLE** s'il y a des membres de la famille supplémentaires.
- ❖ Le panneau latéral se fermera au moment de la sauvegarde; sélectionnez le client pour ouvrir le profil du client.
- ❖ Pour corriger les renseignements sur le client, (adresse, juridiction, etc.), sélectionnez **Plus de détails** sous la tuile Famille.

b. Remplir le questionnaire de tolérance au risque et CSC

Aperçu du client > Tuile de tolérance au risque

- ❖ Pour les clients qui n'ont pas de mal à remplir le questionnaire par voie électronique, cliquez sur **l'icône des trois points verticaux** sous le menu Actions, puis sélectionnez **ENVOYER UNE INVITATION**.
- ❖ Le panneau latéral apparaîtra: personnalisez le message à votre gré, puis sélectionnez **ENVOYER**.
- ❖ Une fois que le client a rempli le questionnaire, les résultats apparaissent dans les notifications.
- ❖ Pour les clients qui ont déjà rempli un questionnaire sur papier, cliquez sur **l'icône des trois points**

verticaux sous le menu Actions, puis sélectionnez **REEMPLIR LE QUESTIONNAIRE** et inscrivez leurs réponses.

- ❖ Le portail du client s'ouvrira dans un navigateur séparé; inscrivez la tolérance au risque du client, les connaissances et les réponses CSC; le navigateur se fermera une fois cette manœuvre terminée. Actualisez le Profil du client pour voir le score obtenu. Recommencez la manœuvre s'il y a lieu pour le/la conjoint(e).
- ❖ Pour voir le rapport, cliquez sur l'**icône des trois points verticaux** sous le menu Actions, puis sélectionnez **RÉSULTATS EN MATIÈRE DE TOLÉRANCE AU RISQUE**. Pour toutes instructions sur le rapport, veuillez vous référer au Guide de l'utilisateur.

c. Ajoutez les portefeuilles des clients (Objectifs)

Utilisez le menu de navigation > Planification > Portefeuilles

- ❖ Sur la vue d'ensemble du portefeuille, sélectionnez **AJOUTER UN PORTEFEUILLE**.
- ❖ Le panneau latéral apparaîtra; entrez une description dans le champ du **Nom du portefeuille**, le montant du capital **Investi** et l'**Horizon de temps**. Pour les couples, ajoutez le ou les investisseur(s) et, si ce sont des placements conjoints, un investisseur principal devra être sélectionné; leur score de tolérance au risque sera appliqué pour le portefeuille.
- ❖ Sélectionnez **SAUVEGARDER** pour ajouter des portefeuilles ou **ENREGISTRER/MODIFIER** pour passer aux détails du portefeuille.
- ❖ Sur **DÉTAILS DU PORTEFEUILLE**, sélectionnez **MODIFIER > MODIFIER ACTUEL** pour mettre à jour l'allocation ou ajuster la note d'adéquation en utilisant éventuellement le curseur; n'oubliez pas de remplir les champs nécessaires. Sélectionnez **SAUVEGARDER** une fois la manœuvre terminée.
- ❖ Sélectionnez **MISE EN ŒUVRE** pour appliquer la solution, consultez le Glossaire pour voir les détails sur les Solutions de mise en œuvre.
- ❖ Sélectionnez **ANALYSE** pour examiner la capacité de risque du portefeuille.

d. Générer des rapports

Utilisez le menu de navigation > Documents > Centre du document

- ❖ Sélectionnez **GÉNÉRER UN DOCUMENT**.
- ❖ Le panneau latéral apparaîtra; dans le choix de catégorie, sélectionnez **Rapport du Profiler**, puis sélectionnez l'icône du **Rapport du Profiler**.
- ❖ Choisissez les sections à inclure dans le rapport, puis sélectionnez **GÉNÉRER**.
- ❖ Sélectionnez **Télécharger du serveur** lorsque la fenêtre apparaît.
- ❖ Seuls les documents « En cours » peuvent être supprimés; pour partager un document, celui-ci doit avoir été « Terminé ».

3. Glossaire

- ❖ **Hypothèses concernant le marché des capitaux** : identifient le taux de rendement, les écarts-types, l'inflation réelle et les points de repère utilisés pour calculer de façon dynamique le risque et le rendement des portefeuilles actuels, ciblés et mis en œuvre.
- ❖ **Marchés favorables et défavorables** : une autre façon de voir la probabilité de réussite en montrant le capital et la base d'épargne ainsi que l'éventail de revenu dans les marchés défavorables et dans les marchés plus favorables que prévu.
- ❖ **Matrice de jugement professionnel (MJP)** : le cadre de pertinence pour l'horizon temporel, l'expérience, les connaissances et le sang-froid. Les contraintes sont appliquées au score de tolérance au risque pour

aboutir à une Note d'adéquation pour chaque portefeuille. Les contraintes par défaut se fondent sur les recherches et les tests ex post, et peuvent être personnalisés au besoin par le conseiller. Les paramètres de la MJP sont utilisés dans la section Planification > Portefeuilles pour fournir une méthode cohérente et défensive permettant de faire des recommandations de placement.

- ❖ **Note d'adéquation** : note par défaut de tolérance au risque établie par FinaMetrica, elle peut être ajustée à la baisse par les contraintes définies dans la MJP (horizon temporel, expérience, connaissances et sang-froid).
- ❖ **Portefeuille actuel** : un ensemble de comptes et de placements qui sont sujets à une politique d'investissement commune. Cela devrait refléter la répartition d'actifs du capital investi par le client.
- ❖ **Portefeuille cible** : la répartition d'actifs ou la politique de placement recommandée en fonction la note d'adéquation.
- ❖ **Portefeuille mis en œuvre** : les solutions de mise en œuvre (produits de placement) sélectionnés pour répondre le mieux aux objectifs du Portefeuille cible.
- ❖ **Probabilité de réussite** : montre l'éventail des résultats possibles au cours de l'horizon de temps convenu en utilisant la modélisation stochastique. Nous combinons les deux facteurs suivants : (1) l'incertitude du rendement des placements et (2) le risque lié à la longévité pour déterminer la probabilité d'épuisement de votre argent de votre vivant.
- ❖ **Profil de risque** : le niveau optimal de risque lié aux placements d'un client, obtenu en gardant un équilibre entre les risques requis, sa capacité de prendre des risques, et sa tolérance personnelle au risque.
- ❖ **Solutions de mise en œuvre** : produits de placement prédéfinis à utiliser en vue de l'exécution, ils peuvent consister en un seul produit ou une gamme de produits. Les solutions illustratives et pré-validées de tierces parties qui ont été mappées par FinaMetrica peuvent aussi être choisies si on le désire.
- ❖ **Stratégie d'investissement** : la répartition d'actifs cible par catégorie d'actifs qui a une cible particulière et qui peut aussi comporter un éventail de pourcentages acceptables.
- ❖ **Tolérance aux risques** : c'est une caractéristique psychologique qui définit le degré de confort émotionnel éprouvé par une personne au moment de prendre des risques financiers.
- ❖ **Valeur à risque (VaR)** : montre l'ampleur des chutes potentielles année par année et le temps qu'il faudrait à un placement pour regagner sa valeur.
- ❖ **Valeurs** : conditions ou besoins importants qui ont contribué à identifier ce qui est important pour un individu donné. Les valeurs sont le fondement principal de la discussion visant à identifier les priorités, pour finir par établir des objectifs financiers solides.