

ProPlanner 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 Fr

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	Coffre-fort à documents	<input type="radio"/>	:
Mark Lewis	Valeurs	<input type="radio"/>	:
Diane Lewis	Coffre-fort à documents	<input type="radio"/>	:

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

Tâches et notifications

<input type="checkbox"/>	2021.03.25	Values
<input type="checkbox"/>	2021.03.25	Values
<input type="checkbox"/>	2019.11.26	Risk tolerance score

Plus de détails

Objectifs

	\$ / année	Date de début	Date de fin	Financé par	Actions
Retirement Lifestyle (After Tax)	70 000 \$	2035	2074	Retirement Portfolio	:
Jessica's Education	13 300 \$	2035	2035	Jessica RESP	:

Plus de détails

Valeur nette

895 565 \$ Actifs 895 565 \$ Passifs 0 \$

Actifs

Types de compte		Propriétaires	
Impôt différé	895 565 \$	Mark	895 565 \$
À l'abri de l'impôt	0 \$		
Ouvrir	0 \$		
Société	0 \$		
Utilisation personnelle	0 \$		
Affaires / autres	0 \$		
Autre	0 \$		

Plus de détails

Placements

895 565 \$

Géré / Non géré		Prévu pour / non prévu pour	
Géré	895 565 \$	Prévu pour	895 565 \$
Non géré	0 \$	Non prévu pour	0 \$

Portefeuilles

	Client	Objectifs financés	Adéquation	Politique de placement	Total des actifs	Actions
Jessica RESP	ML	Jessica's	N/A	Growth & Income	\$13,300	:
Retirement Portfolio	ML	Retirement	N/A	Growth & Income	\$895,565	:

Plus de détails

1. Navigation et Vue d'ensemble de ProPlanner

Légende

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. Options d'aide – Centre d'assistance : un lien à des vidéos de formation, des guides d'utilisateur et d'autres ressources.
5. Notification du système/de tâches – lorsqu'il y a de nouvelles tâches et 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 les marchés des capitaux, etc.).
7. Menu de navigation – s'affiche lorsqu'un client est sélectionné et vous permet de naviguer entre les divers modules.
8. Icône du Menu de navigation
 - a. Notes – ajoutez des notes spécifiques aux clients.
 - b. Calculatrices – choisissez parmi une liste de calculatrices financières.
 - c. Rapports annexes – générez des rapports sommaires rapides.
9. Plus de détails – vous achemine à la page sommaire de la tuile respective.
10. Icône des trois points verticaux : lorsque on les sélectionne, des commandes rapides s'affichent.

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. Engagement – Priorités

Utilisez le menu de navigation > Profil > Engagement

- ❖ Sur l'onglet **SOMMAIRE**, sélectionnez **MODIFIER**. Choisissez un minimum d'une priorité dans la liste par défaut en sélectionnant la case à cocher, puis **SAUVEGARDER**.
- ❖ Sélectionnez **MODIFIER** une fois de plus pour modifier ou supprimer une priorité existante en vous servant du menu Actions.
- ❖ Pour créer une priorité définie par l'utilisateur, sélectionnez **AJOUTER UNE PRIORITÉ**. Cochez la dernière

- ❖ case et inscrivez votre priorité dans le champ adjacent, puis **SAUVEGARDER**.
- ❖ Vous pouvez remanier l'ordre de vos priorités en vous servant de la fonction glisser/déposer.

c. Planification - Buts

Utilisez le menu de navigation > Planification > Buts

- ❖ Sous l'onglet **SOMMAIRE**, sélectionnez **AJOUTER UN OBJECTIF**.
- ❖ Le panneau latéral apparaîtra; choisissez un type d'objectif en sélectionnant le bouton radio; le champ de Présentation de l'objectif apparaîtra pour « Éducation » et « Autre ». Inscrivez la description de l'objectif dans ce champ. Remplissez les champs supplémentaires et **SAUVEGARDER** ou **SAUVEGARDER/MODIFIER** pour définir les détails de l'objectif (*indexation, échelonnement, etc.*).

d. Planification – Actifs et passifs

Utilisez le menu de navigation > Planification > Actifs et passifs

- ❖ Sous l'onglet **SOMMAIRE**, sélectionnez **AJOUTER UN COMPTE**.
- ❖ Le panneau latéral apparaîtra; inscrivez une description dans le champ du Nom du compte.
- ❖ Sélectionnez Type de compte, inscrivez la valeur de l'actif, et définissez la Propriété.
- ❖ Chaque compte de placement doit être associé à un Portefeuille. Si aucun portefeuille n'a été créé, sélectionnez **AJOUTER UN PORTEFEUILLE**; le panneau latéral apparaîtra. Inscrivez le nom du portefeuille dans le champ requis et **SAUVEGARDER**; les comptes peuvent aussi être associés aux portefeuilles en sélectionnant la liste du menu déroulant.
- ❖ De retour sur le panneau latéral du Compte, sélectionnez **AJOUTER UN COMPTE** pour sauvegarder.
- ❖ Sélectionnez **l'icône des trois points verticaux**, puis **MODIFIER LE COMPTE** pour mettre à jour les détails du compte, définir les **AVOIRS** et les **ÉPARGNES** en sélectionnant l'onglet approprié.

e. Planification - Portefeuille

Utilisez le menu de navigation > Planification > Portefeuilles

- ❖ Les portefeuilles auraient dû être créés en ajoutant des comptes
- ❖ Sélectionnez **l'icône des trois points verticaux**, puis **DÉTAILS DU PORTEFEUILLE** pour mettre à jour l'allocation du portefeuille actuel et ajuster au besoin la stratégie d'investissement ; cela attribuera un rendement du revenu pour le capital associé au portefeuille. Remarque : les ajustements au rendement du revenu peuvent aussi être effectués au cours de l'Analyse des objectifs qui a préséance sur la stratégie d'investissement attribuée dans les portefeuilles.
- ❖ N'oubliez pas d'inscrire vos données dans les champs désirés, une fois cette manœuvre effectuée, sélectionnez **SAUVEGARDER**.

f. Planification - Revenus

Utilisez le menu de navigation > Planification > Revenus

- ❖ Le dossier des prestations du gouvernement est créé automatiquement sitôt qu'un « Objectif de retraite » est créé. Sélectionnez **l'icône des trois points verticaux**, puis **CORRIGER LE REVENU** pour mettre à jour les détails (montant, indice, début/fin).
- ❖ Pour ajouter un nouveau revenu, sélectionnez **AJOUTER UN REVENU**; le panneau latéral apparaîtra; sélectionnez le bouton radio « Autres revenus ».
- ❖ Sélectionnez un Type de revenu et un prestataire, inscrire une description, un montant et la date de début et de fin.
- ❖ Sélectionnez un objectif dans la liste déroulante Objectif associé; le revenu sera utilisé pour financer l'objectif sélectionné.
- ❖ Sélectionnez **SAUVEGARDER** pour revenir à Sommaire des revenus ou **ENREGISTRER/MODIFIER** pour

continuer à mettre à jour les détails des revenus (taux indiciel, impôts, devise, etc.).

g. Analyse des objectifs

Utilisez le menu de navigation > Planification > Objectifs

- ❖ Sélectionnez **l'icône des trois points verticaux** dans l'écran du **SOMMAIRE**, puis **VOIR L'ANALYSE**.
- ❖ Une analyse de haut niveau fournit le détail des objectifs atteints et l'excédent ou le déficit dont le montant est représenté par le PVN.
- ❖ Sélectionnez la flèche pour le scénario de situation actuelle ou le scénario de stratégie sous **Résumé des hypothèses** pour passer en revue ou ajuster les hypothèses (rendement sur les actifs, écart-type, taux d'imposition, etc.).
- ❖ Cliquez sur **Solutions de planification** pour passer en revue des modèles hypothétiques (ajustement des objectifs de revenu, rendement des actions, épargnes, objectif de début et de fin), sélectionnez **SAUVEGARDER** pour appliquer les changements au scénario de stratégie.

h. Générer des rapports

Utilisez le menu > Documents > Centre du document

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

3. Glossaire

- ❖ **Buts** : objectifs spécifiques et mesurables (montant, début et fin, etc.).
- ❖ **Distribution du revenu** : la proportion des intérêts, des dividendes, des gains réalisés et des gains différés qui résulte d'une stratégie d'investissement et d'un portefeuille spécifiques.
- ❖ **Hypothèses concernant les marchés 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 actuel, cible et mis en œuvre.
- ❖ **Lier les portefeuilles aux objectifs** : allocation d'un pourcentage d'un portefeuille pour financer des objectifs spécifiques.
- ❖ **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.
- ❖ **Portefeuilles** : ensembles de comptes sujets à une répartition d'actifs ou à une politique de placement communes.
- ❖ **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.

- ❖ **Priorités** : buts et objectifs non financiers des clients.
- ❖ **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.
- ❖ **Revenus** : flux de trésorerie (pensions privées, prestations de retraite du gouvernement, héritages) utilisés pour financer des objectifs.
- ❖ **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.
- ❖ **Valeur à risque (VaR)** : montre la taille 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.