

NaviPlan

Logiciel de planification financière

NaviPlan Standard Questionnaire

Nom du client:

Nom du coclient:

Nom du conseiller:

Date (jj/mm/aa):



Aperçu

Ce *Questionnaire* est conçu pour faciliter le processus de saisie des données dont vous aurez besoin pour personnaliser le plan financier de votre client. Le format fonctionnel du questionnaire vous permet de saisir aisément les données personnelles et financières de votre client. Ces données sont essentielles afin que vous puissiez créer une image complète et détaillée de la situation financière actuelle et future de votre client.

Les documents suivants vous fourniront la majorité de ces données :

- Déclarations de revenu
- Relevé de pension de l'employeur
- Toutes les polices d'assurance-vie et d'assurance-invalidité
- Relevés les plus récents de sociétés de fiducie, de courtiers, de sociétés de placement et de banques, relatifs aux placements
- Budget des dépenses personnelles et des frais de subsistance
- États de comptes de prêt hypothécaire ou de tout autre prêt
- Testament le plus récent et procuration
- Tout autre document pertinent

Client Information

Famille de base

(Si différent de celui du client)

Nom du Client:	
Situation familiale (e.g., marié, divorcé, célibataire):	
Personnes à charge:	
Rue:	
Ville:	
Province:	
Pays:	
Code Postal:	
N° de téléphone (résidence) :	

Renseignements de base

	Client	Coclient
Prénom:		
Sexe:		
Date de naissance (jj/mm/aa):		
Numéro d'assurance sociale:		
Occupation		
Télécopieur (coclient si différent):		
Téléphone (Bureau) (coclient si différent):		

Nom de l'enfant ou de la personne à charge	Sexe	Date de naissance

Conseillers

Conseillers (p.ex. Comptable)	Nom	Adresse	Téléphone (Bureau)

Renseignements sur le testament

	Client	Coclient
Est-ce que le client a un testament? (oui ou non):		
Dernière mise à jour?:		
Où sont classés vos testaments?:		

Notes supplémentaires Utilisez cette section pour saisir tout autre renseignement sur le Client qui pourrait être pertinent à son plan financier.

Hypothèses

Jalons

	Client		Coclient	
Date de retraite (âge ou date) (jj /mm):				
Espérance de vie (âge /année):				
Maladie grave (âge ou année) (si applicable):	Début:	Fin:	Début:	Fin:

Données historiques

Cotisations aux REER

	Client		Coclient	
Revenu gagné l'an dernier:				
Facteur d'équivalence de l'an dernier:				
Solde des cotisations excédentaires:				
Cotisations REER non déduites:				

REEE (Cotisations versées au REEE à partir du 31 décembre de l'année précédente – à titre de bénéficiaire)

	Client		Coclient	
Total des versements de cotisations au REEE:				
Admissibilité à l'épargne de la SCEE inutilisée:				
Total des cotisations versées à la SCEE:				

REEE (Cotisations versées au REEE à partir du 31 décembre de l'année précédente – à titre de bénéficiaire)

	Client		Coclient	
Total des versements de cotisations au REEE:				
Admissibilité à l'épargne de la SCEE inutilisée:				
Total des cotisations versées à la SCEE:				

Pertes en capital reportées

	Client		CoClient	
Avant le 23 mai 1985:				
Après le 22 mai 1985 et avant 1988:				
En 1988 et 1989:				
Après 1989 et avant 2000:				
En 2000:				
Après 2000:				
Taux d'inclusion (TI) pour l'année 2000:				

Impôt

Préretraite

Membre	Revenu (Montant annuel)	Taux d'imposition moyen (%)	Taux d'imposition marginal (%)
Client			
Coclient			
Personnes à charge			

Retraite

Membre	Revenu (Montant annuel)	Taux d'imposition moyen (%)	Taux d'imposition marginal (%)
Client			
Coclient			
Personnes à charge			

Succession

Membre	Revenu (Montant annuel)	Taux d'imposition moyen (%)	Taux d'imposition marginal (%)
Client			
Coclient			
Personnes à charge			

Taux de rendement

Éléments d'actif non enregistrés

Objectif de placement : dynamique avancé équilibré modéré prudent

(Saisissez le taux de rendement anticipé de chaque élément d'actif selon le rendement de son composant. Note : Une fois un objectif de placement choisi ci-dessus, les taux applicables s'afficheront automatiquement pour chaque élément d'actif.)

Élément d'actif	Intérêt (%)	Dividendes (%)	Gains en capital (%)	Croissance reportée (%)	Exempt de l'impôt (%)
Fonds communs					
Placements					
CPG					
Actions					
Obligations					
Bons du Trésor					
Comptes de caisse					

Autres éléments d'actif

Taux de rendement de l'actif du mode de vie %	Taux de rendement de l'actif enregistré %

Facteurs économiques (Tous les pronostics financiers seront basés sur ce taux)

Taux d'inflation pronostiqué: _____%

Notes supplémentaires Utilisez cette section pour saisir toute autre Hypothèse qui pourrait être pertinente au plan financier de votre client.

Revenus

Standard

Description	Membre (client, coclient)	Montant (annuel)	Indexé à	Période applicable (p. ex. de janvier 1990 à décembre 2011)
Salaire:	client			
Salaire:	coclient			
Travail indépendant:				
Prestations déterminées:				
Non imposables:				
Redevances:				
Pension alimentaire:				
Dividendes divers:				

Régime de retraite à prestations déterminées

(Formule de calcul des prestations - Déterminées par l'employeur)

	Prestation 1	Prestation 2	Prestation 3
Propriétaire (client, coclient):			
Description:			
Pension annuelle prévue (en \$):			
Âge du propriétaire au début des prestations:			
Années de service:			
Formule de pension (Le montant cotisé est saisi sous la rubrique Dépenses liées aux impôts):			
Indexé à l'inflation ? (Oui / Non):			
Pension intégrée ? (au RPC / RRQ, à la SV):			

Régime de retraite à prestations déterminées

(Prestations estimatives - Déterminées par l'employeur)

	Prestation 1	Prestation 2	Prestation 3
Propriétaire (Client, Coclient):			
Pension annuelle prévue (en \$):			
Âge du propriétaire au début des prestations:			
Option du montant de la pension (% du salaire final ou montant estimatif):			
Indexé à l'inflation ? (Oui / Non):			

RPC/RRQ et SV

Prestations du RPC/RRQ

Propriétaire (Client, Coclient)	Pension annuelle prévue (en \$)	Âge du propriétaire au début des prestations	Option du montant de la pension (% du salaire final ou montant estimatif)	Indexé à l'inflation ? (Oui / Non)	Partager le RPC/RRQ? (Oui / Non)

Prestations à inclure dans le plan:

Prestations de retraite:	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>
Prestations du survivant:	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>
Prestations d'invalidité:	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>

Prestation de SV

	Client	Coclient
Admissibilité aux prestations (%):		
Prestations mensuelles (laissez cet espace vide si inconnues):		

(La récupération de la SV sera automatiquement calculée par le programme)

Notes supplémentaires Utilisez cette section pour saisir tout autre Revenu qui pourrait être pertinent au plan financier de votre client.

Dépenses

Mode de vie

Description	Propriétaire <i>(Client, coclient, copropriété)</i>	Montant mensuel	Période applicable <i>(p. ex. du 15 janvier 2000 au 15 janvier 2025)</i>	Indexé à l'inflation ? (Oui / Non)
Logement				
Alimentation				
Transport				
Divertissements				
Personnelles				
Autre				

Emploi

Description	Propriétaire <i>(Client, coclient, copropriété)</i>	Montant mensuel	Période applicable <i>(p. ex. du 15 janvier 2000 au 15 janvier 2025)</i>	Indexé à l'inflation ? (Oui / Non)
Prestation déterminée – RPA				
Travail indépendant				
Entreprise				
Autre				

Notes supplémentaires

Utilisez cette section pour saisir toutes autres Dépenses qui pourraient être pertinentes au plan financier de votre client.

Actif

Enregistré (Utilisez une autre feuille pour saisir des éléments d'actif supplémentaires.)

Description	Propriétaire <small>(Client, coclient, copropriété)</small>	Type d'actif <small>(p. ex. REER, FERR, REEE, autre)</small>	Date d'achat	Valeur marchande <small>(au 1er janvier)</small>	Prix de base rajusté <small>(au 1er janvier)</small>	Taux de rendement	Lié à <small>(Objectif de retraite, Objectif d'études, Objectif d'achat important)</small>

Notes supplémentaires

Utilisez cette section pour saisir tout autre renseignement sur l'Actif Enregistré qui pourrait être pertinent au plan financier de votre client.

Non enregistré (Utilisez une autre feuille pour saisir des éléments d'actif supplémentaires.)

(Saisissez la valeur globale, au début de l'année, de chaque catégorie d'actif. Décomposez le taux de rendement anticipé de chaque élément d'actif selon le rendement de son composant - p. ex. Si un fonds commun de placement rapporte 2 % en **Intérêt**, 2 % en **Dividendes**, 4 % en **Gains en capital** et 4 % en **Croissance reportée**, saisissez **2-I, 2-D, 4-GC, 4-CR**. Vous pouvez également, si vous préférez, inclure les relevés de placement pour toute cette section ou une partie de celle-ci.). Saisissez la valeur par défaut pour que s'applique le taux de rendement par défaut du système.

Description	Propriétaire <small>(Client, coclient, copropriété)</small>	Type d'actif <small>(p. ex. REER, FERR, REEE, autre)</small>	Date d'achat	Valeur marchande <small>(au 1er janvier)</small>	Prix de base rajusté <small>(au 1er janvier)</small>	Taux de rendement <small>(Intérêt=I, Dividendes=D, Gains en capital=GC, Croissance reportée = CR)</small>	Lié à <small>(Objectif de retraite, Objectif d'études, Objectif d'achat important)</small>

Notes supplémentaires

Utilisez cette section pour saisir tout autre renseignement sur l'Actif Non enregistré qui pourrait être pertinent au plan financier de votre client.

Mode de vie (Utilisez une autre feuille pour saisir des éléments d'actif supplémentaires.)

Description	Propriétaire <i>(Client, coclient, copropriété)</i>	Catégorie d'actif <i>(p. ex. Bien à usage personnel, résidence)</i>	Date d'achat	Valeur marchande <i>(au 1er janvier)</i>	Taux de croissance <i>(%)</i>

Notes supplémentaires Utilisez cette section pour saisir tout autre renseignement sur l'Actif de Mode de vie qui pourrait être pertinent au plan financier de votre client.

Passif

Prêts (Utilisez une autre feuille pour saisir des prêts supplémentaires.)

	Prêts 1	Prêts 2	Prêts 3	Prêts 4	Prêts 5
Description:					
Propriétaire (client, coclient, copropriété):					
Assuré (assurance-vie):					
Assuré (assurance-invalidité):					
Date de début:					
Taux d'intérêt:					
Type de versements (p. ex. intérêt, CI):					
Périodicité (p. ex. hebdomadaire, mensuelle):					
Solde du capital:					
Solde du capital au:					

Notes supplémentaires Utilisez cette section pour saisir tout autre Passif qui pourrait être pertinent au plan financier de votre client.

Stratégies

Utilisez cette section pour décrire les stratégies de planification présentement utilisées par le client (p. ex. Épargne affectée régulièrement à un placement, paiements supplémentaires sur le capital d'un prêt, etc.). Utilisez une autre feuille pour saisir des stratégies supplémentaires.

Épargne

Périodique (Épargne réalisée sur une base régulière ou périodique)

	Stratégie 1	Stratégie 2	Stratégie 3	Stratégie 4
Nom de l'actif:				
Propriétaire (client, coclient):				
Montant:				
Périodicité (p. ex. mensuelle, hebdomadaire):				
Taux d'indexation:				
Période applicable (préretraite, retraite, préretraite et retraite, autre – p. ex. de janvier 1990 à décembre 2020):				

Montant Unique (Épargne en un ou plusieurs montants unique)

	Stratégie 1	Stratégie 2	Stratégie 3	Stratégie 4
Nom de l'actif:				
Propriétaire (client, coclient):				
Montant:				
Taux d'indexation:				
Période applicable (retraite, invalidité, décès, autre – p. ex. le 15 janvier 2003):				

Maximisateur-REER (Atteindre le plafond de cotisation aux REER chaque année, lorsque possible)

	Plan 1	Plan 2	Plan 3	Plan 4
Nom de l'actif:				
Propriétaire (client, coclient):				
Restreint par le flux monétaire:				
Période de l'année (p. ex. janvier, décembre):				
Quand a lieu cette transaction ? (pendant les années ouvrières, jusqu'à l'âge de 71 ans, autre – p. ex. du 1er janvier 1995 au 31 décembre 2025):				

Surplus (Épargne affectée à un élément d'actif, à l'aide des fonds excédentaires en fin d'année.)

	Stratégie 1	Stratégie 2	Stratégie 3	Stratégie 4
Nom de l'actif:				
Propriétaire (client, coclient):				
% de surplus (p. ex. moitié ou 50 %):				
Quand a lieu cette transaction ? (pendant les années ouvrières, jusqu'à l'âge de 71 ans, autre – p. ex. du 1er janvier 1995 au 31 décembre 2025):				

Modification de la dette

Périodique (Tout versement effectué sur le capital d'un prêt existant. Il s'agit de versements supplémentaires non compris dans le remboursement requis du prêt.)

	Stratégie 1	Stratégie 2	Stratégie 3	Stratégie 4
Nom du passif:				
Propriétaire (client, coclient):				
Montant:				
Périodicité (p. ex. mensuelle, hebdomadaire):				
Indexé à l'inflation (oui/non):				
Quand a lieu cette transaction ? (pendant les années ouvrières, jusqu'à l'âge de 71 ans, autre – p. ex. du 1er janvier 1995 au 31 décembre 2025):				

Montant unique (Versements effectués en un ou plusieurs montants forfaitaires sur le capital d'un prêt existant. Il s'agit de versements supplémentaires non compris dans le remboursement requis du prêt.)

	Stratégie 1	Stratégie 2	Stratégie 3	Stratégie 4
Nom du passif:				
Propriétaire (client, coclient):				
Montant:				
Indexé (oui/non):				
Quand a lieu cette transaction ? (pendant les années ouvrières, jusqu'à l'âge de 71 ans, autre – p. ex. du 1er janvier 1995 au 31 décembre 2025):				

Notes supplémentaires

Utilisez cette section pour saisir tout autre renseignement en matière de Stratégies qui pourrait être pertinent au plan financier de votre client.

Objectifs

Retraite

Revenu désiré (après impôt): \$

Indexé à l'inflation? : Oui Non

Date d'entrée en vigueur du régime d'épargne :

Indexé à l'inflation? : Oui Non

Lier les éléments d'actif suivants à cet objectif:

Études

Description <i>(p. ex. frais de scolarité de Jean)</i>	Âge au début des études	Frais d'études annuels	Frais d'études indexés à l'inflation ?	Date d'entrée en vigueur du régime d'épargne	Régime d'épargne indexé à l'inflation ?
Objectif 1					
Objectif 2					
Objectif 3					
Objectif 4					

Éléments d'actif liés: (Lier les éléments d'actif suivants à chaque objectif tel qu'il est défini ci-dessus.)

Objectif 1

Objectif 2

Objectif 3

Objectif 4

Achats important

Description <i>(p.ex. Vacances)</i>	Montant d'achat	Achat indexé à l'inflation ?	Date d'achat	Date d'entrée en vigueur du régime d'épargne
Objectif 1				
Objectif 2				
Objectif 3				
Objectif 4				

Éléments d'actif liés: (Lier les éléments d'actif suivants à chaque objectif tel qu'il est défini ci-dessus.)

Objectif 1

Objectif 2

Objectif 3

Objectif 4

Assurance

Assurance-vie

Calculer le capital assuré requis pour : Client Coclient répondre aux besoins du survivant

Pourcentage de l'objectif de retraite à assurer : % Pourcentage des dépenses à assurer : %

Revenus annuels supplémentaires :

Membre	Besoins en montant forfaitaire	Besoins indexés à l'inflation ? (Oui / Non)	Dépenses annuelles supplémentaires (p. ex. frais de garde d'enfants)	Dépenses indexées à l'inflation ? (Oui / Non)
Client				
Coclient				

Le produit rapporte : % Prime par tranche de 1 000 \$: \$

(Rendement typique de l'élément d'actif)

Assurance souscrite (Polices d'assurance -vie existantes) (* Si les prestations de décès, les primes ou les valeurs de rachat ne sont pas uniformes, veuillez joindre les barèmes appropriés)

Type (p. ex. vie entière, à capital variable, temporaire)	Nom de la police	Membre assuré (p. ex. client, coclient, 1er à décéder, autre)	Bénéficiaire (p. ex. client, coclient, 1er à décéder, autre)	Prime acquittée par	* Prestations de décès	* Primes	* Valeur de rachat

Notes supplémentaires

Utilisez cette section pour saisir tout autre renseignement sur l'Assurance-vie qui pourrait être pertinent au plan financier de votre client.

Assurance-invalidité

Calculer l'assurance-invalidité requise pour : :

Client

Coclient

Pourcentage de l'objectif de retraite à assurer : %

Pourcentage des dépenses à assurer : %

Membre	Besoins en montant forfaitaire	Besoins indexés à l'inflation ? (Oui / Non)	Dépenses annuelles supplémentaires (p. ex. frais de soins infirmiers)	Dépenses indexées à l'inflation ? (Oui / Non)
Client				
Coclient				

Assurance souscrite (Polices d'assurance-invalidité existantes)

Description (ILD collective, ICD collective, invalidité individuelle)	Membre assuré	Date de prise d'effet	Prestation mensuelle	Imposable (Oui / Non)	Prime mensuelle	Période d'attente	Couverture en vigueur jusqu'à l'âge de

Notes supplémentaires

Utilisez cette section pour saisir tout autre renseignement sur l'Assurance-invalidité qui pourrait être pertinent au plan financier de votre client.

Assurance pour maladie grave

Dépenses supplémentaires (nécessaires en cas de maladie grave)

Membre	Description	Montant en somme forfaitaire pour les dépenses	Dépenses indexées à l'inflation (Oui/Non/%)

Protection actuelle (polices d'assurance pour maladie grave existantes)

Description (Somme forfaitaire versée à l'assuré, Régime d'assurance maladie)	Assuré	Propriétaire	Entrée en vigueur	Prestation en somme forfaitaire	Pourcentage imposable	Payeur de primes	Prime mensuelle	Pourcentage du remboursement des primes

Notes supplémentaires

Utilisez cette section pour saisir tout autre renseignement sur l'Assurance pour maladie grave qui pourrait être pertinent au plan financier de votre client.
