

## Ce que vous êtes

---

Vous êtes détenteur du titre de Certified International Wealth Manager. Votre formation a été conçue pour vous aider à répondre aux besoins évolutifs des clients à valeur nette élevée d'aujourd'hui, des clients en quête de solutions complètes et intégrées de gestion de patrimoine, offertes par un seul spécialiste de confiance. Vous êtes habilité à offrir vos compétences tout au long de la vie de vos clients, en raison de votre connaissance approfondie de l'accumulation, de la conservation, de la conversion et du transfert de fonds. Vous avez non seulement appris à former des partenariats stratégiques avec un éventail de professionnels compétents, mais vous savez également à quel moment il est dans l'intérêt du client de faire appel à leur sagesse collective.

## Ce que vous appuyez

---

Vous êtes résolu à faire de votre mieux pour répondre aux besoins globaux de vos clients en matière de gestion de patrimoine, en tout temps. Tout comme vous adhérez aux principes généraux de conduite professionnelle de votre secteur. Cela signifie que vous respectez les lignes directrices rigoureuses du Code de déontologie et règles de conduite professionnelle du Certified International Wealth Manager.

## Vos responsabilités...

---

### *Engagement envers le client*

#### **Bien connaître son client**

Apprendre à bien connaître votre client est votre responsabilité première, en tant que Certified International Wealth Manager. Un examen approfondi de la situation financière de votre client permettra de jeter les bases. Cependant, pour vraiment comprendre ses objectifs financiers, vous devez connaître davantage votre client, sur un plan plus personnel, et l'inciter à explorer sa vision particulière de l'avenir. Le plan stratégique détaillé de constitution de patrimoine que vous créez doit tenir compte du mode de vie que votre client désire aujourd'hui et pour le reste de sa vie, ainsi que de ce qu'il veut laisser derrière lui.

#### **Exercez un contrôle préalable**

Comme votre responsabilité s'étend au-delà des finances de vos clients pour englober leur vision et leurs objectifs concrets, vous êtes tenu de satisfaire à des normes élevées de contrôle préalable lorsque vous leur faites des recommandations. Vous devez analyser soigneusement les diverses dimensions du plan stratégique en matière de patrimoine de vos clients et les détails de vos recommandations, de sorte que toute transaction soit conforme aux objectifs d'ensemble du plan de vos clients.

#### **Acceptez le changement**

Le changement fait partie de la vie, et vous devez être prêt à accepter les changements qui se produisent dans la situation ou les objectifs de vos clients. Vous devez être entièrement préparé à conseiller vos clients sur les conséquences de tout changement qu'ils désirent apporter à leur plan

stratégique de gestion de patrimoine. Vous collaborerez ainsi avec vos clients de manière à assurer que leur plan stratégique est au service de leur vie, plutôt que le contraire. Par conséquent, vous devez mettre à jour les documents liés aux comptes de vos clients afin qu'ils reflètent tous les changements importants, axés sur les objectifs, et que vos recommandations soient harmonisées avec la situation courante de vos clients.

## **Créez un réseau de professionnels**

Il est essentiel de créer un réseau de professionnels afin de pouvoir offrir des solutions financières complètes à vos clients. Cela implique d'établir des partenariats stratégiques avec des professionnels dans tous les secteurs financiers connexes aux vôtres, qu'il s'agisse de l'assurance, de l'immobilier, de la planification fiscale, de la planification successorale, etc. Vos clients doivent recevoir le meilleur service possible, quels que soient les secteurs financiers qu'ils désirent explorer. Il vous incombe de déterminer le moment où votre client sera mieux servi par un spécialiste externe.

## ***Loyauté, honnêteté et impartialité***

### **Fournissez de l'information exacte**

Vous devez prendre des mesures pour vous assurer que toute l'information que vous fournissez à vos clients concernant leur plan de gestion du patrimoine est complète et exacte. Cette information devrait servir à faciliter la participation de vos clients à la conception et à la mise en œuvre de leur plan stratégique, à un niveau de détail avec lequel ils sont à l'aise.

### **Placez les intérêts de vos clients au premier plan**

Même si vous représentez vos clients dans la gestion de leur plan stratégique en matière de patrimoine, vous devez toujours vous rappeler que les actifs de vos clients sont leur propriété exclusive. Par conséquent, vous ne devez pas utiliser les actifs de vos clients, ni influencer ceux-ci autrement que pour répondre à leurs propres besoins et selon leurs propres directives. Dans des situations où vous pourriez avoir des intérêts en concurrence avec ceux de vos clients, les intérêts de ces derniers doivent toujours primer. Vous devez divulguer à vos clients tout conflit d'intérêt réel ou potentiel pour vous assurer que vos relations avec eux sont équitables et objectives.

## ***Confidentialité des renseignements de vos clients***

### **Prévenez vos clients de la divulgation d'information à des fins juridiques**

Vous êtes tenu de recueillir des données identifiables pour chacun de vos clients. Cela englobe les renseignements figurant dans les formulaires de demande d'ouverture de compte, les relevés de compte, les confirmations d'opérations, les chèques et les dossiers financiers. Lorsque vous recueillez des données identifiables, vous devez préciser à vos clients si ces renseignements seront divulgués à des organismes de réglementation et à quel moment, ainsi que la façon dont ils seront utilisés et divulgués, à des fins réglementaires. Par conséquent, vous devez refuser d'administrer un compte lorsqu'un client éventuel ne vous autorise pas à recueillir, utiliser ou divulguer ses renseignements personnels en vue de l'application de règlements ou de surveillance.

## **Préservez la confidentialité des renseignements de vos clients**

Sous réserve des exigences de divulgation de la loi, vous devez préserver en tout temps la confidentialité de l'identité ainsi que de la situation personnelle et financière de vos clients. Assurez-vous que vos listes de clients et d'autres dossiers confidentiels sont conservés de façon sûre et qu'ils ne peuvent pas être pris ou consultés par des visiteurs aux bureaux de votre firme. De plus, vous ne devez pas discuter de données identifiables sur vos clients avec des amis, des membres de votre famille, des collègues ou des associés. En ce qui concerne les activités de négociation de vos clients, vous ne devez pas utiliser les renseignements qui y ont trait d'une façon qui affecterait les opérations effectuées dans des comptes personnels ou exclusifs ou dans les comptes d'autres clients.

## ***Conformité***

### **Conformez-vous aux lois et règlements applicables**

Vous devez vous assurer que votre conduite est conforme aux lois et règlements du secteur des services financiers de la (ou des) province(s) et territoires de compétence où vous êtes inscrit. Cela englobe, mais non de façon limitative, les exigences de tous les organismes de réglementation avec lesquels vous avez des liens. Si deux règles s'appliquent, vous devez alors vous conformer à la règle la plus rigoureuse. De plus, vous ne devez pas participer ou collaborer à un acte, directement ou indirectement, qui viole une loi, une règle ou un règlement applicable de tout gouvernement, organisme gouvernemental ou organisme de réglementation qui régit vos activités professionnelles, financières ou commerciales.

### **Protégez l'information privilégiée**

Si vous obtenez de l'information importante non publique, vous ne devez pas la partager ou la communiquer, sous quelque forme que ce soit, à une personne extérieure à la relation d'origine. Si vous êtes un employé du service de négociation, des services financiers ou du service de recherche d'une société, vous devez protéger l'information importante non publique et confidentielle que vous recevez dans le cours normal de vos activités.

## ***Professionnalisme***

### **Poursuivez votre formation**

Afin d'assurer l'approfondissement des relations avec vos clients et la réussite de leur plan stratégique de gestion du patrimoine, vous devez vous consacrer à votre croissance personnelle et apprendre dans des domaines comme le leadership, les communications et l'exploration d'objectifs. De plus, vous devez accroître votre connaissance technique et générale du secteur, conformément aux exigences en matière d'éducation liées au titre de Certified International Wealth Manager, afin de vous tenir à jour face aux nouvelles tendances et autres facteurs qui influencent votre secteur.

## **Menez vos affaires personnelles de façon responsable**

Nous vous incitons à mener vos affaires personnelles d'une manière qui donne une image positive de vous, de votre employeur et de votre profession. Vous ne devez pas participer à des opérations financières ou commerciales qui pourraient se solder par un conflit d'intérêts réel ou apparent. C'est pourquoi vous devriez éviter toute transaction financière personnelle avec des clients, comme leur prêter ou leur emprunter de l'argent.

## **Faites preuve de professionnalisme dans toutes vos activités**

Nous vous incitons à vous conduire de façon responsable et convenable dans toutes les autres activités publiques auxquelles vous participez, comme la politique, les organisations sociales ou les communications orales. Vos activités personnelles devraient donner une image positive de vous, en tant que professionnel.