

LES ESSENTIELS
INFODÉONTO

POUR LES PROFESSIONNELS
DE TOUTES LES DISCIPLINES

ACCOMPAGNER LES COUPLES DANS LA GESTION DE LEURS FINANCES

Obligations déontologiques ✚ Études de cas ✚ Et plus



Chambre
de la sécurité
financière

TABLE DES MATIÈRES

Les obligations des conseillères et des conseillers	4
Introduction _ 4	
Bien connaître son client _ 4	
Devoir d'information _ 4	
Mise à jour du dossier _ 5	
Protection des renseignements personnels _ 6	
Conflit d'intérêts _ 6	
Conclusion _ 7	
Guide de discussion et points de vigilance	8
Comment utiliser cet outil _ 9	
Questions à poser _ 10	
Points de vigilance _ 10	
Diagramme _ 11	
Cas de figure	12
Les 7 cas qui demandent plus de vigilance _ 12	
• Cas 1 : Louise et Jean-Pierre, 42/48 ans _ 12	
• Cas 2 : Éloïse et Julien, 34/36 ans _ 12	
• Cas 3 : Jeanne et Sophie, 62/55 ans _ 13	
• Cas 4 : Alex et Béatrice, 35/36 ans _ 13	
• Cas 5 : Nicolas et Delphine, 51/38 ans _ 14	
• Cas 6 : Robert et Jo-Ann, 63/59 ans _ 14	
• Cas 7 : Martin et Emma, 32/31 ans _ 15	
Proposer une rencontre individuelle à ses clients en couple	16
Liste de références pour les clients en couple	17

UN COUPLE

DEUX CLIENTS INTERRELIÉS

Lorsque des conjoints vous consultent ensemble, certaines de vos obligations prennent une importance particulière puisque vous vous retrouvez devant deux clients qui ont des besoins différents. Lors de ces consultations, il importe de prendre connaissance rapidement des arrangements économiques que vos clients ont adoptés et d'en tenir compte pour évaluer leur situation et prodiguer des conseils qui répondent à leurs besoins. Ce document vous aidera à cerner les besoins spécifiques de chacun et à identifier des occasions à saisir pour sensibiliser les conjoints aux conséquences financières d'une séparation ou d'un décès.

Cet outil a été développé en collaboration avec la professeure Hélène Belleau (INRS) et M^e Geneviève Beauvais, chef, qualité et conformité des pratiques (CSF), en complément du webinaire donné par H. Belleau et G. Beauvais, intitulé « L'amour et l'argent, ça peut faire bon ménage ? », 29 septembre 2022, Chambre de la sécurité financière.



LES OBLIGATIONS DES CONSEILLÈRES ET DES CONSEILLERS

Introduction

La rencontre avec un couple de clients place certaines de vos obligations à l'avant-scène : certaines situations particulières peuvent susciter des questionnements sur la façon d'exercer convenablement vos activités professionnelles. Vos obligations demeurent intactes et applicables aux deux conjoints, et ce, même s'ils sont amoureux et semblent tout partager!

Bien connaître son client

Vous devez d'abord considérer les deux conjoints comme deux clients indépendants, mais interreliés. Lorsque vous analysez les besoins du couple, il importe d'évaluer les besoins spécifiques de chaque partenaire, tout en considérant leurs objectifs en tant que couple. Ainsi, vous devez vous assurer de bien connaître les deux clients pour faire des recommandations adaptées à leur réalité individuelle et leur couple. Il est nécessaire de dresser deux profils d'investisseurs, car bien que les objectifs de placement des conjoints puissent être similaires, les éléments du profil – situation personnelle et financière, connaissances en matière financière, horizon de placement, tolérance au risque – de même que les types de produits dans lesquels ils veulent investir sont rarement identiques. Vous devez donc vous intéresser aux deux clients et poser des questions à chacun d'eux afin de faire des recommandations qui conviendront réellement aux deux partenaires. Sachant qu'après une rupture, beaucoup de femmes cessent de faire affaire avec le conseiller qu'elles avaient en commun avec leur conjoint, les probabilités de conserver vos deux clients seront plus grandes si vous avez créé des liens avec les deux partenaires.

Certains couples peuvent avoir identifié un conjoint qui prendra la responsabilité des affaires financières pour le couple : cette situation demande de la vigilance. Une personne désintéressée aura tendance à mettre toute la responsabilité entre les mains de son conjoint, voire les vôtres. Il est important de faire valoir que c'est de sa situation financière éventuelle dont il est question et sur laquelle les décisions entraîneront des conséquences. Vous ne pouvez prendre la responsabilité pour un conjoint qui ne semble pas intéressé. Ce dernier doit s'investir dans sa situation financière dans la mesure du possible.

Certaines personnes ne sont pas à l'aise de parler de leurs dettes parce qu'elles ont honte de leur situation financière, ou encore, car elles n'ont pas de bonnes connaissances financières et font semblant de comprendre ou se fient aux connaissances de leur conjoint. Adaptez votre vocabulaire, vulgarisez et assurez-vous qu'ils ont bien compris ce que vous avez dit, vous augmenterez ainsi vos chances de les intéresser.

Devoir d'information

Lorsque vous rencontrez un couple, il est particulièrement utile de savoir comment vos clients gèrent leurs finances et de connaître leur statut matrimonial. Ceci vous permettra d'informer adéquatement chacun des conjoints, de définir leurs besoins et de leur offrir des conseils avisés. La façon de gérer les finances, une séparation ou un divorce peut avoir d'importantes conséquences financières pour l'un ou l'autre des conjoints s'ils n'ont pas prévu le coup.

LES OBLIGATIONS DES CONSEILLÈRES ET DES CONSEILLERS

La différence légale entre les statuts matrimoniaux (marié ou conjoint de fait) et les régimes matrimoniaux (communauté de biens, séparation de biens ou société d'acquêts) a avantage à être considérée pour la planification des finances de chaque conjoint. Dans l'éventualité d'une séparation ou d'un divorce, les conjoints mariés obtiennent le partage de certains biens utilisés par la famille ou accumulés pendant le mariage, selon leur régime matrimonial; les conjoints de fait quant à eux, ne conservent que leurs biens respectifs.

Si vous êtes en mesure d'informer le couple des particularités propres aux statuts et aux régimes matrimoniaux, cela mènera à une meilleure compréhension des conséquences sur la situation financière de chacun à long terme et dans l'éventualité d'une séparation ou d'un divorce, et pourrait générer des discussions entre les partenaires. L'objectif étant d'atteindre un équilibre dans l'intérêt des deux conjoints.

Sachant que plus du tiers des mariages se terminent en divorce, mais que le taux s'est maintenu très longtemps à 50 %, ces connaissances complémentaires à votre champ d'exercice font partie des informations que vous avez avantage à considérer lorsque vous analysez la situation financière de vos clients et déterminez leurs besoins. Elles s'ajoutent ainsi à votre expertise et bonifient votre offre de services.

En soutien à l'information que vous partagez avec vos clients, vous pouvez aussi les diriger vers des sites web qui vulgarisent les règles en cas de séparation ([page 17](#)) ou vers un avocat ou un notaire.

Enfin, lorsqu'une demande provient d'un des conjoints mais concerne les deux, vous devez fournir les informations, explications et exposer les conséquences relatives *aux deux conjoints*, pas seulement à la personne qui a fait la demande ou qui communique avec vous. Vous devez aussi vous assurer que les deux clients ont bien compris vos explications.



Si les ex-conjoints étaient, avant leur séparation, tous les deux propriétaires d'un produit qu'ils désirent conserver, cela peut ajouter à la complexité car il faut prévoir qu'ils n'auront pas nécessairement des communications harmonieuses. Dans cette situation, la communication des informations relatives au produit à chacun des ex-conjoints prend toute son importance. La recommandation de solutions plus adaptées à leur nouvelle situation pourrait aussi être souhaitable.

Mise à jour du dossier

Si une séparation ou un divorce survient chez un de vos couples de clients, assurez-vous d'obtenir rapidement les nouvelles coordonnées de vos deux clients, vous pourriez avoir besoin de les joindre rapidement. Leur dossier devra être mis à jour, car leur situation a changé : vous devez revoir les objectifs de chacun et refaire l'analyse de leurs besoins financiers, de même que leur profil d'investisseur. Il importe aussi de prévoir des changements éventuels à certains produits, comme la nomination de bénéficiaires sur les contrats d'assurance et les produits dont les ex-conjoints sont cotitulaires.

1. Institut de la statistique du Québec. 2022. Mariages et divorces. [statistique.quebec.ca](https://statistique.quebec.ca/fr/produit/publication/mariages-divorces-bilan-demographique-2022). Disponible sur <https://statistique.quebec.ca/fr/produit/publication/mariages-divorces-bilan-demographique-2022> (Consulté le : 23-01-26).

LES OBLIGATIONS DES CONSEILLÈRES ET DES CONSEILLERS

Protection des renseignements personnels

Un sondage² révèle que 27 % des gens mettent de l'argent de côté à l'insu de leur conjoint. On peut présumer qu'ils ne vous révéleront pas cette information de peur que vous la divulguiez à leur conjoint, mais ceci pourrait fausser votre analyse de leur situation. Les rencontres individuelles sont une solution permettant de développer une relation de confiance et d'aborder les sujets plus délicats.

Réitérer votre obligation de protéger l'information confidentielle de vos clients pourrait les encourager à partager toute l'information requise pour que vous puissiez faire des recommandations convenables.

Conflit d'intérêts

Protéger les renseignements personnels de vos clients est l'une des obligations vous permettant de servir deux conjoints ou ex-conjoints sans vous placer en situation de conflit d'intérêts. Si l'obtention d'une information du conjoint ou de l'ex-conjoint était souhaitée pour le dossier de votre client, le consentement de ce conjoint ou ex-conjoint serait essentiel. Le consentement doit être manifeste, libre et éclairé. Il doit donc être évident, donné sans contrainte et préciser quels renseignements seront donnés, à qui, pourquoi, comment et quelles en seront les conséquences.

Aline et Raymond sont des ex-conjoints et sont tous deux vos clients. Si Aline désire connaître le revenu que Raymond a déclaré l'année dernière, vous devrez demander le consentement de Raymond afin de pouvoir lui donner cette information.

Servir des conjoints ou des ex-conjoints implique les actions suivantes :

- Mettre à jour le dossier de chacun des clients
- En cas de séparation ou de divorce, informer chacun des clients des conséquences financières sur leur propre situation, notamment sur leur REER, leurs rentes, leur portefeuille et la désignation de bénéficiaires sur leurs contrats d'assurance
- Protéger l'information confidentielle des deux clients et ne pas la partager avec quiconque, incluant le conjoint ou l'ex-conjoint, à moins d'un consentement formel
- Diriger vos clients vers un autre professionnel si vous ne disposez pas de l'expertise nécessaire pour répondre à une question spécifique, par exemple en matière de divorce ou de fiscalité
- Reconnaître vos limites : si vous ne croyez pas être en mesure de servir vos deux clients de façon indépendante et professionnelle (qu'ils soient toujours en couple ou séparés), vous devez être transparent et expliquer les motifs qui vous incitent à diriger l'un ou l'autre de vos clients — ou les deux — vers un autre professionnel

2. Sondage CROP sur les habitudes financières des Québécois en couple mené par la CSF à l'été 2022.

LES OBLIGATIONS DES CONSEILLÈRES ET DES CONSEILLERS

Conclusion

En vous intéressant aux deux clients et en analysant la situation de chacun, vous aurez des indications vous permettant :

- De conscientiser les clients
- D'identifier les effets préjudiciables de leur façon de gérer leurs finances et, le cas échéant, de les aider à corriger la situation
- De soulever des réflexions auxquelles ils n'auront peut-être pas pensé
- D'adapter vos recommandations

Bref, l'objectif ultime de ces obligations et meilleures pratiques est d'agir dans l'intérêt des deux partenaires pour favoriser leur santé financière.



An illustration of a man in a dark suit and a woman in a yellow blazer and dark skirt, both looking through binoculars. They are standing on a large, stylized upward-pointing arrow that is white on top and teal on the bottom. The background is a solid teal color with a grid of lighter teal squares in the upper right corner.

**GUIDE DE
DISCUSSION**

— ET —

**POINTS DE
VIGILANCE**

Comment utiliser cet outil?

Posez les questions à la page 10 dans l'ordre proposé. Selon les réponses de vos clients, suivez le schéma à la page 11 pour savoir quels points de vigilance vous devriez aborder. N'hésitez pas à ajouter des sous-questions au besoin, cet outil est complémentaire au portrait que vous dressez habituellement avec vos clients.

L'outil aborde quatre thèmes :

Statut matrimonial : Le Québec est un leader mondial de l'union libre... Et sans doute aussi de la méconnaissance des droits et obligations des conjoints de fait. Ce thème vous permettra d'aborder la question de la séparation en plus de celle du décès et, au besoin, de diriger vos clients vers des ressources gratuites qui vulgarisent les règles de droit ([page 17](#)).

Économie domestique : Le temps, c'est de l'argent! Un partage inégal des tâches domestiques ou éducatives fait en sorte que le coût de la vie familiale pèse plus lourdement sur les épaules d'un des conjoints, généralement la conjointe, et cette inégalité se fera sentir à long terme ou lors d'une séparation. Bien que les rencontres en couple vous donnent une bonne indication de la dynamique financière à l'œuvre entre vos clients, [prévoir une ou des rencontres individuelles](#) permet d'impliquer un conjoint qui semble moins intéressé, de développer une relation de confiance et de favoriser la fidélisation du client, tout en permettant à chacun des conjoints de poser des questions délicates.

Gestion quotidienne de l'argent : Ne vous fiez pas aux comptes bancaires qui sont de très mauvais indicateurs de la gestion de l'argent. Tentez plutôt de cerner la logique qui prévaut, soit le partage des dépenses ou la mise en commun des revenus. Il n'y a pas une meilleure façon de fonctionner, mais la gestion quotidienne ne concorde pas toujours avec l'épargne à long terme et les deux conjoints n'en sont pas toujours conscients.

Gestion à long terme : Comment les deux conjoints envisagent-ils les choses?

Sept cas de figure demandent plus de vigilance de votre part (identifiés de **1** à **7**) pour s'assurer que les intérêts de chacun sont réellement pris en compte. Des exemples pour chacun de ces cas et les points de vigilance qui s'y rapportent sont présentés à la [page 12](#).

Questions à poser

STATUT MATRIMONIAL

Renseignez-vous sur le statut matrimonial actuel et passé de vos clients.

- Êtes-vous marié ou en union libre ?
- Avez-vous déjà été marié ? Si oui, êtes-vous divorcé légalement ?
- Avez-vous des enfants à charge nés d'une union précédente ?
- Avez-vous un contrat de vie commune ?

ARRANGEMENTS ÉCONOMIQUES

Questions liées au schéma de la page suivante. En suivant le diagramme selon les réponses données, vous obtiendrez les points de vigilance à aborder avec vos clients.

1. Économie domestique : Parlez-moi de votre situation familiale...

Les tâches non rémunérées sont souvent difficiles à quantifier, vous pourriez devoir poser des questions de plusieurs façons pour déterminer comment le partage est réparti.

- Partagez-vous les tâches non-rémunérées moitié-moitié ou de façon plutôt inégale ?
- Avez-vous des enfants ? Mineurs ? Avec besoins spéciaux ? Prenez-vous soin d'une personne dépendante, par exemple des parents vieillissants ?
- Qui d'entre vous s'occupe principalement de ces personnes au quotidien ?

2. Gestion quotidienne des finances : Comment fonctionnez-vous habituellement ?

- Mettez-vous tous vos revenus ensemble ?
- Partagez-vous les dépenses moitié-moitié ou en proportion de vos revenus respectifs ?

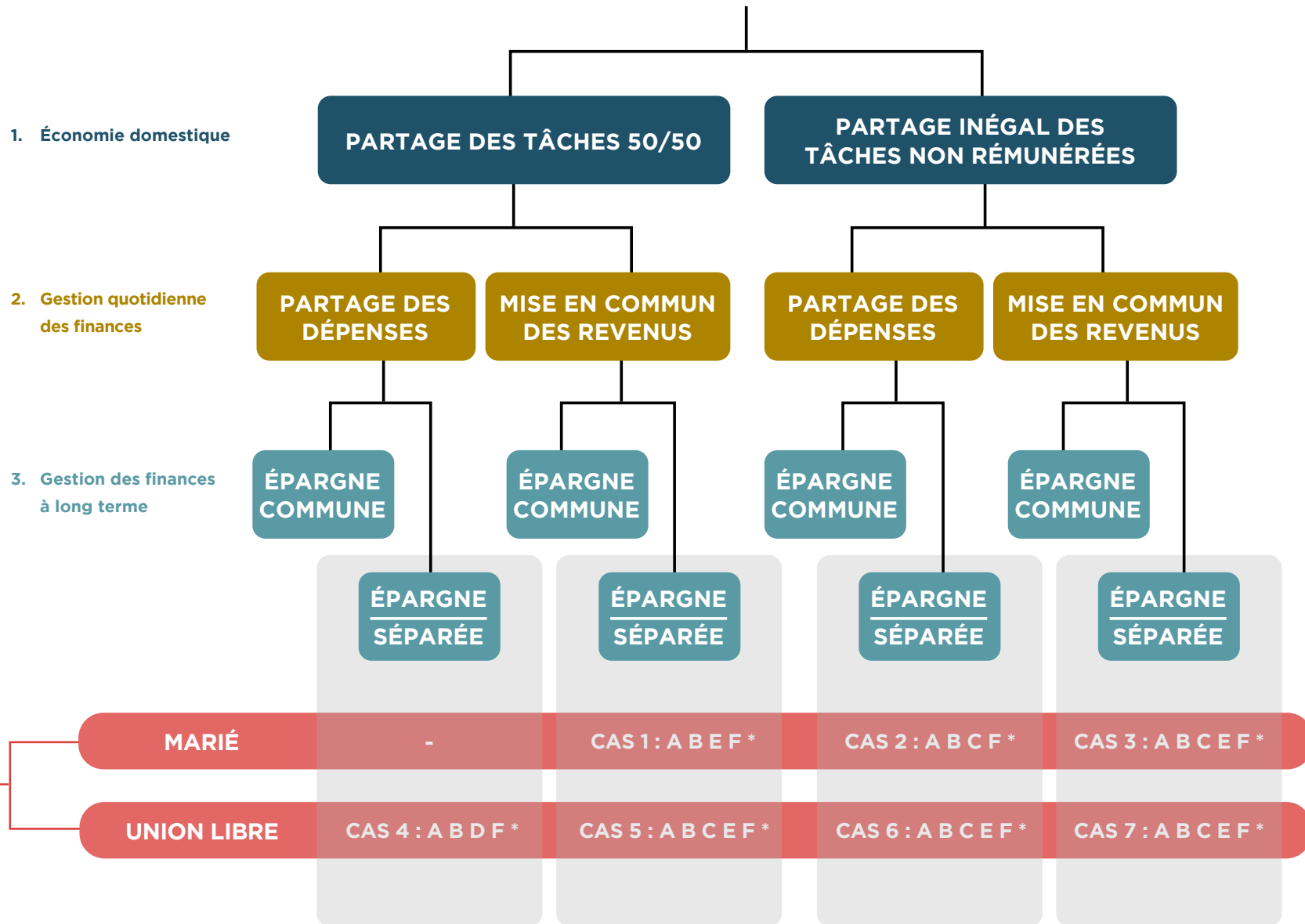
3. Gestion des finances à long terme : Comment voulez-vous gérer l'épargne ?

- Ensemble, en équilibrant l'épargne entre vous ?
- Séparément ?

Points de vigilance

- A.** Expliquer aux deux conjoints les différences entre les statuts matrimoniaux, les conséquences en cas de rupture et partager les références au besoin ([page 17](#)) :
 - Conjoints mariés : en cas de séparation, la valeur de certains biens acquis pendant les années du mariage et les régimes de retraite seront partagés selon leur régime matrimonial et selon les règles de partage du patrimoine familial. Ces règles sont déterminantes pour connaître l'impact financier d'une séparation sur les conjoints (par exemple, si la maison familiale appartenait à l'un des conjoints avant le mariage). Diriger les clients vers un avocat ou un notaire pour plus de précisions.
 - Conjoints de fait : malgré le droit fiscal qui considère parfois les conjoints de fait comme des conjoints mariés en regard de l'impôt, lors d'une séparation, c'est le droit civil qui s'applique et celui-ci fait une distinction entre ces deux types d'alliance. Chaque conjoint de fait qui se sépare conserve ses biens respectifs. Il convient d'informer les clients des conséquences d'une rupture et des choix alternatifs à l'union libre, soit le mariage civil ou le contrat de vie commune, et de discuter de l'organisation des finances en conséquence.
- B.** Vérifier l'existence de testaments et de mandats de protection. Informer vos clients des conséquences d'un décès en l'absence de testament (par exemple, l'impact du décès sur l'héritage des biens d'un conjoint de fait. Partager les références au besoin ([page 17](#)).
- C.** Expliquer l'impact du travail non rémunéré ou d'un congé parental sur la capacité d'épargne de la personne qui prend en charge une plus grande proportion de ces tâches. Proposer des stratégies qui conviennent aux deux partenaires.
- D.** Si l'écart des revenus est important et que les conjoints séparent leurs dépenses au prorata, expliquer que la personne qui a le plus faible revenu risque de s'appauvrir en vivant au-dessus de ses moyens.
- E.** S'assurer que les deux conjoints sont d'accord pour gérer différemment les finances quotidiennes et l'épargne à long terme.
- F.** Proposer une rencontre individuelle avec chacun des conjoints, si opportun ([page 16](#)).

MARIÉ OU EN UNION LIBRE?



*Les lettres réfèrent aux points de vigilance de la page précédente. Vous trouverez des exemples illustrant les cas de figure 1 à 7 aux pages suivantes.

Les 7 cas qui demandent plus de vigilance

Cas 1

Louise et Jean-Pierre, 42/48 ans

- Mariés depuis 18 ans, contrat de mariage en séparation de biens, pas d'enfants
- Louise gagne moins que Jean-Pierre, qui possède une compagnie
- Louise a un bon fonds de pension, Jean-Pierre n'en a pas
- Jean-Pierre a investi ses économies dans son entreprise et a perdu beaucoup d'argent dans divers projets au fil des ans
- Ils ont toujours partagé les tâches ménagères moitié-moitié
- Ils gèrent leurs dépenses quotidiennes ensemble, mais gèrent l'épargne séparément

Vous référer aux points de vigilance
A B E F

Cas 2

Éloïse et Julien, 34/36 ans

- Mariés depuis 1 an selon le régime de la société d'acquêts, « ensemble » depuis 6 ans, 2 enfants
- Julien est seul propriétaire de la maison familiale, achetée avant de rencontrer Éloïse
- Éloïse gagnait un bon salaire, mais travaille à temps partiel depuis la naissance des enfants (des jumeaux qui ont des ennuis de santé). Julien vient d'accepter une promotion qui l'amènera à voyager
- Ils partagent les dépenses 50-50 au quotidien, mais Julien compense régulièrement puisque « les allocations familiales que reçoit Éloïse ne suffisent pas à tout payer »
- Ils gèrent séparément l'épargne, mais viennent ensemble à la rencontre, car ils souhaitent ouvrir un REEE

Vous référer aux points de vigilance
A B C F

Les 7 cas qui demandent plus de vigilance

Cas 3

Jeanne et Sophie, 62/55 ans

- Mariées depuis 6 ans, sans enfants
- Sophie prend soin de sa belle-mère âgée (la mère de Jeanne), qui est en déclin cognitif
- Toutes deux sont travailleuses autonomes, la carrière de Jeanne a été lucrative contrairement à celle de Sophie
- Elles mettent les dépenses quotidiennes en commun
- Elles gèrent séparément leur épargne. Sophie a très peu d'épargne et ses dernières années de travail risquent d'être modulées négativement par l'augmentation des soins qu'elle prodigue à la mère de Jeanne

Vous référer aux points de vigilance
A B C E F

Cas 4

Alex et Béatrice, 35/36 ans

- Conjoints de fait depuis 8 ans, sans enfants
- Alex a déjà été marié, il est séparé de son ex-conjointe depuis longtemps, mais ils ne se sont pas divorcés
- Alex et Béatrice sont copropriétaires d'une maison depuis 2 ans
- Ils partagent les tâches moitié-moitié et partagent les dépenses courantes au prorata du revenu de chacun
- Béatrice, qui est médecin, gagne quatre fois le salaire d'Alex. Elle a accepté un poste en région et Alex, qui l'a suivie, n'a jamais retrouvé un travail aussi payant qu'à Montréal
- Ils gèrent leur épargne séparément

Vous référer aux points de vigilance
A B D F

Les 7 cas qui demandent plus de vigilance

Cas 5

Nicolas et Delphine, 51/38 ans

- En union libre depuis 12 ans, 4 enfants
- La maison appartient à Nicolas, qui a aussi un enfant d'une union précédente
- Ils partagent les tâches domestiques et éducatives également
- Ils disent mettre tout en commun au quotidien et Delphine contribue aux paiements de l'hypothèque sur la maison, mais ils gèrent leur épargne séparément
- Nicolas gagne plus du double que Delphine et il a un bon fonds de pension de son employeur. Delphine travaille de façon contractuelle et n'a aucun fonds de pension

Vous référer aux points de vigilance
A B C E F

Cas 6

Robert et Jo-Ann, 63/59 ans

- En union libre depuis 33 ans, 2 enfants
- Jo-Ann fait plus de 60 % des tâches domestiques et était la principale responsable du quotidien des enfants lorsqu'ils étaient jeunes
- Ils se partagent les dépenses moitié-moitié, Jo-Ann travaille 3 jours par semaine car le couple considère qu'ils en ont les moyens. Robert compense financièrement en payant les vacances, certains gros achats et d'autres imprévus
- Ils gèrent leur épargne séparément, mais Jo-Ann a 5 fois moins d'épargne que Robert

Vous référer aux points de vigilance
A B C E F

Les 7 cas qui demandent plus de vigilance

Cas 7

Martin et Emma, 32/31 ans

- En union libre depuis 6 ans, 1 enfant (bientôt un deuxième)
- Ils possèdent une maison achetée ensemble
- Ils gagnaient sensiblement le même salaire jusqu'à l'arrivée de leur première fille. Emma a réduit son horaire à trois jours semaine après son congé de maternité et fait plus de tâches domestiques non rémunérées. Martin travaille davantage pour compenser la perte de revenus d'Emma
- Ils disent tout mettre ensemble et ne pas compter, mais Emma s'occupe des dépenses courantes (l'épicerie, les vêtements des enfants, etc.) et Martin des gros comptes et achats
- Pour l'épargne à plus long terme, Martin souhaite que ce soit séparé, car ils n'ont pas la même tolérance au risque

Vous référer aux points de vigilance

A B C E F

L'impact à long terme d'une baisse de revenus temporaire

Une diminution de l'épargne en raison d'une baisse de revenus, même temporaire comme lors d'un congé de maternité, peut avoir un impact important sur les revenus à la retraite.

Par exemple, malgré le remplacement d'une partie du revenu par le Régime québécois d'assurance parentale (RQAP), une mère peut être tentée de réduire son épargne pendant un congé de maternité puisqu'elle gagne moins temporairement. Cependant, peu de couples réalisent qu'une réduction de l'épargne de 5 000 \$ pendant cette période pourrait entraîner pour cette conjointe un manque à gagner de 38 430 \$¹, soit plus de sept fois le montant initial, au moment de la retraite. De plus, comme les prestations du RQAP ne sont pas considérées comme un « revenu gagné », ses droits de cotisation REER sont également diminués².

Utiliser un exemple concret peut vous aider à aborder le sujet du travail non rémunéré ou du congé parental avec vos clients et contribuer à l'adoption de stratégies qui conviendront aux deux partenaires.

1. Calcul de la valeur future de 5000\$ investi durant 35 ans avec un taux de rendement de 6%.

2. <http://www.orfq.inrs.ca/conge-parental-et-epargne-retraite-ne-font-pas-bon-menage>

Proposer une rencontre individuelle à ses clients en couple

Plusieurs couples se présentent à deux, mais ne gèrent pas ensemble leurs finances à long terme. En raison des liens affectifs, certaines questions peuvent être très difficiles à poser. Par exemple, une personne pourrait craindre de parler des conséquences d'une rupture de peur de susciter un doute ou de miner la confiance de son conjoint ou de sa conjointe, ou une personne avec un revenu nettement inférieur à son conjoint ou sa conjointe pourrait penser que son opinion ne compte pas. Certains craignent aussi d'avoir l'air intéressés par les avoirs de l'autre, alors que l'amour doit être basé sur l'altruisme et le désintéressement³.

Les arguments positifs ci-contre peuvent vous aider à inviter chacun des conjoints à une rencontre individuelle. Ces rencontres vous permettront non seulement de créer un lien privilégié avec chacun des conjoints, mais surtout de mettre de l'avant leurs intérêts personnels plutôt que ceux du couple.

Arguments et pistes de discussion pour proposer une rencontre individuelle

- L'éventualité d'une séparation est un bon argument, mais peut susciter beaucoup d'émotions. L'humour peut détendre l'atmosphère et dissiper le malaise : « Même si vous n'allez jamais vous séparer, moi dans mes calculs je préfère vous séparer tous les deux. Ça me sert à mieux vous conseiller et puis on évite les chicanes d'argent! »
- « Vous êtes un couple, mais pour moi vous êtes aussi deux clients – interreliés, mais avec des besoins qui peuvent être différents. »
- « Vous n'avez pas nécessairement la même espérance de vie et les mêmes revenus : il est important d'en tenir compte dans la planification de vos finances. »
- « Les objectifs pour la retraite sont souvent de nature différente, même si vous prévoyez prendre votre retraite ensemble. Ce sera l'occasion d'en discuter en détail avec chacun de vous. » (Note : on peut penser, par exemple, à une différence entre des objectifs de rendement et ceux de transmission.)
- « Je veux vous connaître individuellement pour mieux répondre à vos besoins et créer une relation personnelle avec chacun de vous. »

3. Belleau H. et D. Lobet (2017), « Troisième partie : Au commencement était l'amour », L'amour et l'argent. Guide de survie en 60 questions. Éditions du Remue-ménage, Québec, p. 121-148.

LISTE DE RÉFÉRENCES

Pour les clients en couple

Les références ci-contre peuvent aider votre clientèle à comprendre les différences entre le mariage et l'union libre, que ce soit dans l'éventualité d'une séparation ou du décès d'un des conjoints. Elles contiennent des informations essentielles, bien vulgarisées et approuvées par des professionnels du droit.

Vous pouvez leur transmettre la liste en entier, faire une sélection des références selon leur profil (mariés ou non, avec ou sans testaments, etc.) ou encore imprimer certains documents pour en remettre une copie à chacun en main propre.

([télécharger](#) la version imprimable)

La rupture et les différences entre être marié ou en union libre

[L'union de fait | Éducaloi \(educaloi.qc.ca\)](#)

Documentaire *Amour et argent peuvent faire bon ménage : Chapitre 3 - Conséquences d'une rupture selon le type d'union*. Financé par l'AMF : amour-et-argent.ca/documentaire

Le contrat de vie commune : qu'est-ce que c'est, pourquoi et comment le faire?

[Le contrat de vie commune | Éducaloi \(educaloi.qc.ca\)](#)

Simulateur de calcul de prestations du RQAP

[Calcul des prestations | RQAP \(rqap.gouv.qc.ca\)](#)



Le patrimoine familial

[Le partage du patrimoine familial | Éducaloi \(educaloi.qc.ca\)](#)

Le décès d'un conjoint marié ou en union libre

- [Mourir sans testament | Éducaloi \(educaloi.qc.ca\)](#)
- [Union de fait et succession | Châtelaine \(fr.chatelaine.com\)](#)
- [Diagramme : sans testament, qui hérite? | Éducaloi \(educaloi.qc.ca\)](#)

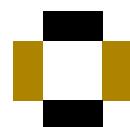
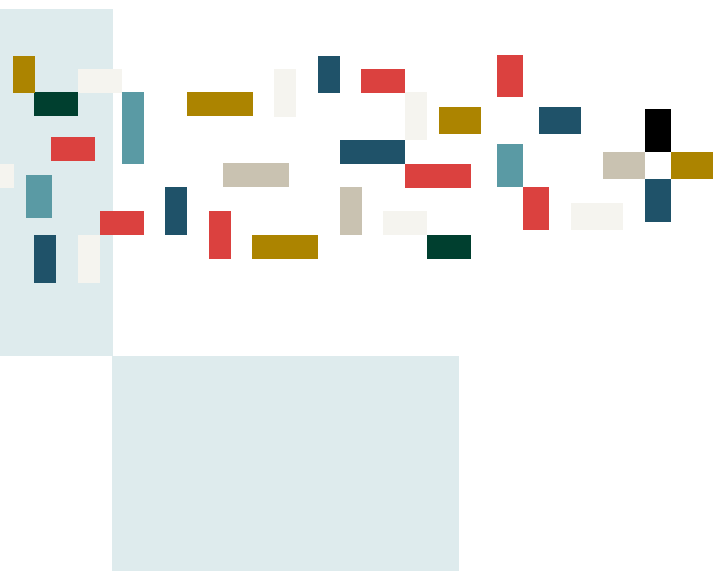
Le mandat de protection

- [Mandat de protection | Éducaloi \(educaloi.qc.ca\)](#)
- [Directives médicales anticipées | Éducaloi \(educaloi.qc.ca\)](#)

Général

L'amour et l'argent. Guide de survie en 60 questions. Par H. Belleau et D. Lobet (2017), Éditions du Remue-ménage, Québec.

Disponible en librairie ou [en prêt papier ou numérique à la BANQ](#).



**Chambre
de la sécurité
financière**

**UN PLUS POUR
VOTRE PRATIQUE**

Notez que le genre masculin est utilisé
sans discrimination dans le simple but d'alléger le texte.

Tous droits réservés
© Chambre de la sécurité financière

Le présent outil est destiné exclusivement à des fins d'information et ne saurait être considéré comme constituant un avis juridique ou un conseil professionnel. Il ne constitue pas une étude exhaustive du sujet traité et les renseignements qu'il contient ne sauraient constituer une recommandation visant un produit ou un service. La Chambre de la sécurité financière («CSF») n'est pas responsable des contenus, modifications et mises à jour des publications de tiers auxquelles renvoie le présent outil. Ces références ne sont fournies qu'à titre indicatif et le fait qu'elles figurent dans le présent outil ne signifie pas que la CSF en approuve le contenu. En aucun cas, la CSF ne pourrait être tenue responsable de dommages directs ou indirects découlant de l'utilisation des renseignements contenus au présent outil ou à tout document s'y rapportant.