

ENTREVUE 2010



Jean-Marie Kneip
Représentant en épargne collective
Conseiller en sécurité financière
Conseiller autonome

288, rue Marquette, bureau 300
Sherbrooke, Qc J1H 1M3

Tél. : 819 563-3499
Cell. : 819 578-3711
Télé. : 819-812-1323

jmkneip@videotron.ca
www.kjm-solutions-financieres.com

D'où venez-vous, Jean-Marie ?

Je viens de la Suisse. En 1996, mon employeur, un gestionnaire de fortunes privées, à Genève en Suisse m'a demandé de venir implanter un système informatique à sa filiale de Montréal. J'ai donc accepté un contrat d'un an que j'ai renouvelé ensuite pour deux ans. Ce contrat s'est transformé en contrat presque à vie, puisque je suis au Canada depuis maintenant 14 ans.

Qu'est-ce qui a fait que vous êtes devenu travailleur autonome ?

Mon père avait son cabinet d'ingénieur-géomètre en Suisse. Donc, j'ai grandi dans cet esprit d'indépendance, ce qui a fait que j'ai toujours voulu avoir mon entreprise et être mon propre patron. En voyant l'exemple de mon père, il était normal pour moi d'aller vers cette voie.

Depuis combien d'années êtes-vous à votre compte ?

Je suis travailleur autonome depuis cinq ans.

Quel a été votre cheminement entre le moment où vous êtes arrivé ici et celui où vous êtes devenu travailleur autonome ?

J'ai travaillé à Montréal pour la filiale de Genève pendant quatre ans. Ensuite, je suis retourné aux études à l'université en gestion informatisée. J'ai obtenu mon certificat en

gestion informatisée et j'ai également une attestation d'études collégiales en gestion de réseaux. J'ai travaillé un moment dans le domaine de l'informatique car je voulais lancer mon entreprise d'informatique. Je suis arrivé à Sherbrooke en 2001 et j'ai remarqué que ce n'était pas la place pour l'informatique, c'était plutôt à Montréal que ça se passait. À ce moment, j'ai été approché par une personne qui m'a offert de devenir conseiller financier. J'avais quand même une bonne dizaine d'années d'expérience dans le domaine de la finance. Je suis donc retourné aux études pour avoir les permis nécessaires. En 2005, j'ai obtenu mon permis comme représentant en épargne collective qui me permet d'offrir des produits de placement et en 2006, mon permis en assurances de personnes.

Quels sont les services que vous pouvez offrir ?

Les services que j'offre, c'est tout ce qui se rattache à l'analyse financière, à l'assurance de personnes, c'est-à-dire, assurances vie, salaire, invalidité, hypothécaire et maladies graves. Ce sont les produits côté assurances et du côté placement, ce sont tous les fonds communs de placement au Canada et les fonds de placements garantis communément appelés fonds distincts.

Je n'ai pas de restrictions quant aux produits que je peux offrir, puisque je suis courtier aussi bien au niveau assurance qu'au niveau placement. Ce qui veut dire que j'ai toute la latitude et mon libre-arbitre et qu'en tant que courtier, j'ai la possibilité d'aller choisir parmi les milliers de produits qui existent au Canada pour conseiller à

mes clients les meilleurs produits disponibles sur le marché canadien. Je peux dire que le produit que j'offre est le meilleur parce que j'ai accès à tous les produits disponibles sur le marché. J'ai des outils qui m'aident à la décision et quand je choisis quelque chose pour mon client, je suis sûr que c'est le meilleur. Je travaille pour le client et non pour une entreprise.

Quand des personnes viennent me voir et que je fais l'analyse de leur portefeuille, dans 99% des cas, pour le même risque qu'ils avaient au départ, je peux leur offrir une performance qui est parfois de deux à trois fois supérieure. Pourquoi? C'est que plusieurs institutions ont accès à seulement un produit d'une seule compagnie, alors que moi, quand je fais ma sélection de produits de placement, je la fais parmi 5300 produits, donc 5300 fois plus de possibilités.

Je fais affaires avec des institutions financières de confiance qui existent depuis plus d'un demi-siècle, comme Placements CI, Dynamique, Mackenzie et elles ont plusieurs dizaines de milliards d'actifs sous gestion. Ce ne sont pas de petites compagnies.



Qu'est-ce qui vous démarque de la concurrence ?

Au niveau de l'assurance, j'offre les mêmes produits que tout le monde. Par contre, au niveau du placement, j'ai 15 années d'expérience dans le domaine de la finance, dont 5 années à mon compte. Lorsque j'étais en Suisse, j'ai beaucoup appris. J'ai bien regardé la façon de faire des gestionnaires de fortunes privées qui géraient des portefeuilles de plusieurs dizaines de millions. J'ai donc appris énormément sur la gestion et j'ai développé une technique un peu "à la Suisse". Cela me donne une longueur d'avance sur mes confrères.

Quels sont vos objectifs pour la prochaine année ?

Un de mes objectifs pour l'année est d'ouvrir mon propre cabinet. Le projet est présentement en cours pour créer un bureau multidisciplinaire au centre-ville de Sherbrooke. Il y aura, entre autres, un notaire, un comptable, un fiscaliste et un conseiller financier. Lorsqu'un client vient nous voir, il aura accès à tous les services sous le même toit et nous pourrons référer les clients aux autres professionnels sur place au besoin.

J'ai également un projet d'entente avec une banque Suisse. Le Canada est un pays stable qui a une bonne économie et les fonds communs de placement sont intéressants. Alors, je me dis que des investisseurs Suisses pourraient être intéressés à investir dans le marché canadien.

Comme je le dis toujours, j'ai un objectif pour mes clients. Quand mes clients viennent me rencontrer, je regarde avec eux l'aspect de leur vie financière pour que si un pépin arrive, ils ne soient pas pris au dépourvu. Je veux leur donner la possibilité d'avoir une certaine autonomie financière. Ce n'est pas quand le problème arrive qu'on doit réagir, car il est souvent trop tard. Il vaut mieux être proactif avant. Mon objectif est donc de donner cette autonomie financière à mes clients. Je ne peux pas prévenir l'imprévisible, mais s'il arrive, ils seront prêts.

Membre du RÉSEAU

Faites **affaires** avec le **PATRON**

Marco Bégin 819-563-8250 www.faap.ca