



Obtenir des conseils personnalisés

GUIDE : FAIRE APPEL À UN CONSEILLER



Table des matières

Liste des services offerts par un conseiller1
Vérification des références : questions à poser.2
Questions à poser au conseiller3
Liste des responsabilités.5
Liste des besoins financiers7
Évolution de la situation financière selon les étapes de la vie8
Liste de préparation de la rencontre10

Liste des services offerts par un conseiller

Cochez les services que vous voulez obtenir de votre conseiller et placez-les en ordre de priorité. Ayez cette liste sous la main lorsque vous rencontrez des candidats.

Planification financière personnalisée

Élaborer un plan financier complet et à long terme afin de déterminer la façon d'atteindre vos buts.

Conseils sur la répartition de l'actif

Vous aider à déterminer la proportion optimale de liquidités, d'actions et de titres à revenu fixe qui devraient composer votre portefeuille.

Analyse des risques et du rendement de votre avoir actuel

Évaluer vos placements actuels pour déterminer s'ils sont bien adaptés à vos objectifs de placement.

Rééquilibrage de portefeuille

Analyser régulièrement votre portefeuille pour vérifier si la répartition de vos placements est toujours conforme à vos directives et à vos objectifs de placements.

Recommandations de placements

Vous aider à choisir les placements qui vous permettront d'atteindre vos objectifs.

Gestion personnalisée de votre portefeuille

Gérer quotidiennement votre portefeuille en fonction de vos objectifs. **Remarque :** Ce service est habituellement réservé aux détenteurs de portefeuilles d'une valeur d'au moins 100 000 \$.

Surveillance quotidienne de vos placements

Surveiller quotidiennement l'évolution de vos placements et formuler des recommandations.

Opérations sur titres

Effectuer pour vous des opérations sur les titres.

Placements dans les fonds communs de placement et les FNB

Procéder, en votre nom, à l'achat et à la vente de parts de fonds communs de placement et de FNB.

Tenue à jour de votre dossier fiscal

Tenir à jour votre dossier fiscal et déterminer les répercussions de vos placements sur vos impôts.

Accès à des recherches et de l'information spécialisées

Mettre à votre disposition des résultats de recherche, des rapports d'analyse et d'autres sources d'information sur les placements.

Gestion proactive

Élaborer, sans que vous ayez à le demander, des recommandations concernant votre stratégie, des placements ou des produits pouvant vous aider à atteindre vos objectifs.

Planification de vos assurances

Mettre au point un programme assurant la prise en charge de vos obligations et de vos responsabilités.

Planification successorale

Élaborer un plan destiné à répartir vos biens de façon ordonnée, conformément à vos volontés et de la façon la plus efficace possible du point de vue des impôts.

Planification fiscale

Établir un programme qui vous permettra de réduire vos impôts immédiatement et plus tard.

Planification financière de votre entreprise

Intégrer la planification financière de l'entreprise et la planification des finances personnelles pour les travailleurs autonomes et les petits entrepreneurs.

Vérification des références : questions à poser

Lorsque vous évaluez un conseiller, vous devez vérifier ses références. Pour vous aider, voici quelques questions de base que vous pouvez leur poser.

Depuis combien de temps faites-vous affaire avec ce conseiller?

Quelle est la fréquence de vos contacts avec lui?

Êtes-vous satisfait de ses services?

Habituellement, lequel d'entre vous appelle l'autre et pour quelle raison?

Selon vous, quels sont ses points forts et ses points faibles?

Fait-il le suivi rapide de vos courriels ou de vos appels téléphoniques?

Est-il spécialisé dans un domaine particulier?

Qu'appréciez-vous par-dessus tout de votre relation avec lui?

Avez-vous déjà été déçu ou surpris par quelque chose depuis que vous le consultez?

Existe-t-il des situations pour lesquelles vous ne recommanderiez pas ce conseiller?

Questions à poser au conseiller

Ces questions vous aideront à vérifier si le conseiller répond à vos besoins.

Comment pouvez-vous m'aider à élaborer mon plan financier, à établir mes objectifs de placement, à évaluer ma tolérance aux risques et à déterminer la répartition de mon actif?

En moyenne, depuis combien de temps travaillez-vous avec vos clients?

Si je posais la question à vos clients, que pensez-vous qu'ils diraient à votre sujet?

Vous limitez-vous à donner des conseils ou pouvez-vous m'aider à mettre en œuvre mon plan financier?

Quel est votre champ de compétence?

Quelle formation avez-vous reçue? Suivez-vous un programme de formation continue?

Est-ce que vous ou un de vos confrères êtes en mesure de fournir des services spéciaux (p. ex. : planification successorale, consultation fiscale, gestion personnalisée de portefeuille)?

Travaillez-vous au besoin avec d'autres professionnels tels que des avocats, des comptables, des spécialistes de l'assurance?

Quels produits financiers avez-vous le droit de vendre?

Questions à poser au conseiller, *suite*

Êtes-vous tenu de ne vendre que les produits de certaines sociétés?

Comment êtes-vous rémunéré?

Quelle est votre philosophie de placement?

Quelles sortes de recherches indépendantes votre société peut-elle effectuer?

Quels renseignements pouvez-vous me fournir sur les placements que vous recommandez?

À quelle fréquence communiquerez-vous avec moi et de quelle façon?

Si je vous appelle, combien de temps vous faudra-t-il pour me rappeler?

À quelle fréquence vais-je recevoir des mises à jour sur mon compte?

Est-ce que je peux voir mes relevés de compte en ligne?

Avez-vous une assurance-responsabilité?

Liste des responsabilités

La liste suivante précise vos responsabilités et celles de votre conseiller.

LES RESPONSABILITÉS DE VOTRE CONSEILLER

Expliquer ses honoraires

Votre conseiller doit vous expliquer clairement comment il est rémunéré et décrire les services pour lesquels vous payez. Les conseillers peuvent être rémunérés au moyen de commissions sur les produits qu'ils vendent, d'honoraires tirés de l'actif qu'ils gèrent pour vous, d'un salaire ou d'une combinaison de ces méthodes.

Exposer ses attentes

Votre conseiller doit vous expliquer ce que vous devez faire pour assurer la réussite du partenariat ainsi que préciser le niveau de service auquel vous pouvez vous attendre.

Surveiller et adapter votre stratégie financière

À ce stade, votre conseiller devrait avoir déjà établi votre stratégie financière. Toutefois, cette stratégie n'est pas statique et votre conseiller doit suivre l'évolution de votre plan financier et de vos placements et faire les ajustements nécessaires pour que vous progressiez vers vos objectifs.

Identifier les aspects problématiques de votre plan financier

Si des obstacles nuisent à votre succès financier, votre conseiller doit pouvoir les identifier et vous dire comment les éliminer. Il pourrait s'agir d'une dette importante, d'impôts trop élevés, d'une assurance-vie insuffisante, du besoin de vous concentrer davantage sur vos REER ou du rendement trop faible de certains de vos placements.

Faire des recommandations claires

Votre conseiller doit vous aider à répartir votre actif dans les différentes catégories d'actifs et vous recommander des placements spécifiques dans chaque catégorie, en tenant compte de votre tolérance au risque et de votre horizon de placement.

Votre conseiller doit vous faire des recommandations claires et précises, et expliquer sans détour les raisons qui les justifient. Il doit souligner les avantages, les inconvénients et les risques des investissements qu'il vous propose.

Identifier les occasions de placement

Votre conseiller doit vous proposer des possibilités de placement, en se basant sur son excellente connaissance de votre plan financier et de vos objectifs.

Répondre à vos questions

Votre conseiller doit être en mesure de répondre à vos questions, surtout lorsque des événements ayant des répercussions sur le monde de la finance se produisent. Cela est particulièrement important si les fluctuations du marché sont considérables et que vous pourriez être tenté d'agir sur le coup de l'émotion au lieu de garder le cap sur vos objectifs à long terme. Votre conseiller doit également répondre rapidement à vos questions sur les changements apportés aux lois fiscales ou aux lois qui régissent les investissements et pouvant avoir une incidence directe sur votre portefeuille.

Si vous avez des questions précises sur des occasions de placement, comme un nouveau FNB ou un fonds commun de placement, votre conseiller doit être prêt à faire des recherches, et déterminer si elles peuvent s'intégrer à votre stratégie financière.

Liste des responsabilités, *suite*

Communiquer rapidement

Votre conseiller, ou un assistant, doit répondre rapidement à vos messages téléphoniques ou à vos courriels.

Produire des rapports périodiques

Votre conseiller doit vous fournir régulièrement des rapports sur l'état de vos finances, tels que des relevés mensuels, des sommaires du rendement trimestriel de votre portefeuille ainsi que des confirmations de transaction.

Recommander d'autres experts

Votre conseiller doit pouvoir vous recommander au besoin d'autres professionnels, spécialistes dans des domaines tels que les assurances, la planification fiscale et les affaires juridiques.

VOS RESPONSABILITÉS

Fournir l'information en toute honnêteté

Sans un portrait complet de vos finances, votre conseiller ne peut faire son travail adéquatement.

Rappelez-vous vos premières discussions. Avez-vous fourni tous les renseignements pertinents au sujet de vos finances et de vos objectifs? Même s'il est parfois difficile d'admettre ses erreurs, comme le fait d'avoir accumulé des dettes importantes ou d'avoir réalisé un mauvais placement, votre conseiller a besoin de ces renseignements.

Expliquer clairement votre tolérance au risque

Le niveau de risque que vous pouvez tolérer a des conséquences importantes sur les recommandations de votre conseiller.

Si votre conseiller surestime votre tolérance au risque parce que vous ne lui avez pas fourni les renseignements appropriés, vous pourriez passer quelques nuits blanches à songer à vos placements!

Au contraire, si votre conseiller sous-estime votre tolérance au risque, la croissance de votre portefeuille pourrait ne pas être aussi élevée que vous le souhaiteriez.

Poser des questions et vous tenir au courant

Si vous ne comprenez pas une des recommandations de votre conseiller, n'hésitez pas à lui demander des explications. Si vous n'êtes pas tout à fait d'accord avec une recommandation, prenez le temps d'exprimer vos inquiétudes afin que votre conseiller puisse y répondre.

Tenir votre conseiller au courant

Décrivez à votre conseiller tous les changements qui se produisent dans votre situation financière, car ceux-ci peuvent avoir des répercussions sur votre stratégie financière.

Faire des commentaires constructifs

N'importe qui peut tirer avantage d'une critique constructive et d'un renforcement positif. Si vous estimez que votre conseiller fait un excellent travail, n'hésitez pas à le lui dire. De même, si vous avez des inquiétudes, exprimez votre opinion clairement et honnêtement.

Liste des besoins financiers

Cette liste peut vous être très utile pour choisir un conseiller. Apportez-la lorsque vous rencontrez des candidats; elle pourra vous aider à décrire votre situation et vos objectifs financiers. Utilisez-la aussi lors de votre première rencontre avec le conseiller de votre choix. Les données qu'elle contient peuvent servir de base à l'établissement de votre plan financier.

Objectifs financiers

J'aimerais prendre ma retraite à _____ ans

Montant en dollars ou pourcentage de mon revenu final que j'aimerais avoir à ma disposition à la retraite
\$ _____ %

J'aimerais obtenir un rendement moyen sur mes placements de _____ %

Pour subvenir à mes besoin à la retraite, il me faudra \$ par mois _____

Je vivrai probablement jusqu'à _____ ans

Je désire investir pour :

- Une maison
 Ma retraite
 L'éducation de mes enfants
 Une résidence secondaire
 Autre

À mon décès, je voudrais laisser en héritage à ma famille :
\$ _____

Actif non lié à la retraite

Actions
\$ _____

Obligations
\$ _____

Fonds communs de placement
\$ _____

FNB
\$ _____

Autres titres
\$ _____

Assurance vie
\$ _____

Immobilier
\$ _____

Autre
\$ _____

Actif en vue de la retraite

Régime à cotisations déterminées par l'employeur
\$ _____

Régime à prestations déterminées par l'employeur
\$ _____

REER
\$ _____

REER immobilisé
\$ _____

Autre
\$ _____

Sources de revenus (par mois)

Emploi
\$ _____

Revenu de placement
\$ _____

Pension alimentaire
\$ _____

Fiducie
\$ _____

Autre
\$ _____

Dépenses mensuelles

Loyer ou hypothèque
\$ _____

Cartes de crédit
\$ _____

Services publics
\$ _____

Prêts personnels
\$ _____

Nourriture
\$ _____

Garde d'enfants
\$ _____

Transport
\$ _____

Assurance
\$ _____

Divertissement

_____ \$

Divers
\$ _____

Current asset allocation

Titres de croissance dynamique
_____ %

Titres de croissance
_____ %

Titres équilibrés
_____ %

Titres à revenu fixe
_____ %

Titres du marché monétaire
_____ %

Épargne
_____ %

Autre
_____ %

Total _____ %

Évolution de la situation financière selon les étapes de la vie

Utilisez ce guide pour déterminer les changements dans votre vie et votre situation financière dont vous devez discuter avec votre conseiller. Choisissez d'abord l'étape appropriée, puis cochez les points qui s'appliquent à vous. Apportez la liste lorsque vous rencontrerez votre conseiller. La liste peut également vous aider à déterminer l'orientation de votre plan financier pour l'avenir.

ÉTAPE 1 : Les débuts

Vous êtes jeune et vous venez tout juste de commencer à travailler, c'est le moment d'établir vos priorités financières. Vous aurez donc plusieurs décisions à prendre et vous serez partagé entre la satisfaction de vos besoins immédiats et la nécessité de commencer à économiser dans le but de réaliser des investissements.

Vos principales obligations financières :

- Le logement
- L'achat de meubles et d'autres nécessités
- Une voiture
- Le remboursement d'un prêt étudiant
- Les impôts

Vos priorités financières :

- Commencer à préparer un budget
- Établir une relation avec votre institution financière
- Obtenir des cartes de crédit
- Économiser en vue de l'achat d'une maison
- Cotiser à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER)
- Obtenir une police d'assurance

ÉTAPE 2 : La période familiale

Au cours de la vingtaine et de la trentaine, vous serez peut-être responsable d'une famille et devrez possiblement opter pour une maison ou un appartement plus grand. Cependant, votre revenu aura augmenté et vous pourrez en consacrer une plus grande partie à l'épargne et aux placements.

Vos principales obligations financières :

- Les paiements hypothécaires
- Les rénovations
- Les impôts
- Les dépenses visant à subvenir aux besoins des enfants (y compris les frais de garde)
- Une ou plusieurs voiture(s)

Vos priorités financières :

- Organiser votre budget pour épargner le plus possible
- Obtenir la croissance maximale de vos placements
- Détenir une assurance vie
- Cotiser le plus possible à votre REER tous les ans
- Obtenir une marge de crédit pour réduire le coût des emprunts
- Économiser pour l'éducation de vos enfants
- Planifier votre succession et commencer à préparer votre testament

Évolution de la situation financière selon les étapes de la vie, suite

ÉTAPE 3 : La période du revenu maximal

Vous pouvez vous concentrer davantage sur votre épargne et vos placements, car vous approchez sans doute de votre revenu maximal.

Vos principales obligations financières :

- Une hypothèque réduite ou entièrement amortie
- Une résidence secondaire ou une propriété pour votre retraite
- Le remboursement des prêts sur la valeur de votre maison
- Le coût associé à un mode de vie plus aisé (comme le golf, la voile, les voyages)
- L'argent que vous versez pour vos parents qui vieillissent
- Les impôts
- Une ou plusieurs voiture(s)

Vos priorités financières :

- Réduire vos impôts
- Cotiser à votre REER
- Planifier votre retraite
- Envisager des placements moins risqués afin de ne pas compromettre les investissements destinés à assurer votre retraite
- Planifier votre succession
- Acheter une maison plus petite pour libérer du capital
- Partager vos revenus

ÉTAPE 4 : La retraite

Il se peut qu'à cette étape de la vie, vous deviez compter sur votre épargne-retraite et sur une pension pour satisfaire vos besoins de revenu. Parallèlement, votre mode de vie et vos habitudes de dépenses feront l'objet de changements considérables.

Vos principales obligations financières pourraient comporter :

- Conversion du REER en revenu de retraite
- Achat d'une propriété de retraite
- Frais de voyage et de loisirs
- Coût des soins de santé (y compris l'assurance médicale)

Vos priorités financières :

- Réduction du degré de risque du portefeuille de placements
- Établissement d'un budget pour préserver le revenu de retraite
- Planification fiscale
- Planification successorale et révision de votre testament
- Contracter une hypothèque inversée sur la maison pour créer un revenu

Les circonstances particulières

Certains événements de votre vie peuvent vous amener à repenser votre stratégie financière. Parmi ces circonstances, on peut compter :

- Mariage
- Naissance des enfants
- Nouvel emploi ou carrière
- Déménagement
- Changements importants des règles fiscales
- Divorce
- Décès d'un conjoint
- Perte d'emploi
- Maladie importante

Liste de préparation de la rencontre

Pour rendre votre rencontre avec votre conseiller plus productive, préparez-vous en cochant les sujets dont vous aimeriez discuter.

-
- Votre plan financier
 - Analyse du rendement de vos placements
 - Analyse des risques et du rendement de votre portefeuille de placements
 - Répartition de votre actif
 - Rééquilibrage de votre portefeuille
 - État général du marché financier et situation économique
 - Changements dans votre situation financière
 - Changements dans votre mode de vie ayant des répercussions sur votre situation financière
 - Changements dans vos objectifs financiers
 - Dépenses importantes ou dépenses prévues
 - Planification en vue des échéances financières, comme les impôts et les cotisations à vos REER
 - Planification de la retraite (y compris la conversion des REER en revenu de retraite stable)
 - Préparation d'un budget
 - Planification de votre succession
 - Assurance vie
 - Planification fiscale
 - Nouveaux produits de placement
 - Planification financière de votre entreprise
 - Votre degré de satisfaction en ce qui a trait aux services de votre conseiller

Tout placement dans un fonds commun de placement ou un FNB peut donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion, des frais de courtage et des charges. Veuillez lire le prospectus du fonds commun de placement ou du FNB avant d'investir, car il contient des renseignements détaillés sur le placement. Les fonds communs de placement et les FNB ne sont pas garantis; leur valeur est appelée à fluctuer fréquemment, et le rendement passé pourrait ou non être reproduit.

