

Questions à poser lorsque vous choisissez un conseiller financier

Le choix d'un conseiller financier est une décision importante. Un conseiller peut vous aider à fixer vos objectifs financiers, à choisir vos placements et à suivre votre évolution.

Voici les questions à poser.

1 tes-vous inscrit?

L'inscription contribue à protéger les investisseurs puisque les autorités en valeurs mobilières n'acceptent d'inscrire que les entreprises et les personnes possédant les compétences requises. Celles-ci sont inscrites par catégorie : chacune d'entre elles comporte des exigences différentes de formation et d'expérience et permet l'exercice d'activités distinctes.

L'autorité en valeurs mobilières de votre province ou territoire peut vous indiquer si une personne ou une entreprise est inscrite et vous préciser si elle a déjà fait l'objet de sanctions.

2 Quels sont vos antécédents?

Vous cherchez une personne compétente qui possède l'expérience appropriée à vos besoins. Voici quelques questions à poser :

- Quelle est votre qualification professionnelle?
- Depuis combien de temps votre entreprise est-elle en activité?
- Depuis combien de temps travaillez-vous dans cette entreprise?
- Depuis combien de temps travaillez-vous dans le domaine?

- De quelles associations êtes-vous membre?

3 Comment êtes-vous rémunéré?

Les conseillers peuvent être rémunérés au moyen d'un salaire, de commissions, d'honoraires fixes ou d'une combinaison de ces modes de rémunération. Lorsqu'un conseiller reçoit un salaire, le coût de ses conseils est inclus dans le prix des produits que vous achetez. De nombreux conseillers reçoivent une commission pour chaque produit vendu. D'autres facturent des honoraires fixes calculés à l'heure ou selon un pourcentage des actifs détenus dans votre compte.

Demandez au conseiller comment il est rémunéré, combien coûtent ses services et quels sont les services offerts pour le prix demandé.

4 Quels produits et services offrez-vous?

Les conseillers n'offrent pas tous les mêmes produits et services et n'ont pas tous les mêmes compétences techniques. Certains sont spécialisés dans des types particuliers de produits d'investissement, tandis que d'autres offrent une vaste gamme de produits et de services.

Si vous êtes un investisseur expérimenté, vous recherchez peut-être un conseiller offrant une vaste gamme de produits parmi lesquels vous pouvez arrêter vous-même votre choix. Si vous êtes novice, il est possible que vous préférerez avoir moins de choix et davantage de conseils.

5 Qui sont vos clients?

Le conseiller doit vous aider à atteindre vos objectifs financiers. Le fait qu'il ait une bonne expérience avec des clients comme vous, soit des personnes ayant des antécédents et des objectifs semblables aux vôtres, lui facilitera grandement la tâche. Demandez-lui de vous décrire son client type. Travaille-t-il avec des clients comme vous?

Demandez-lui également des références de clients avec qui il travaille déjà depuis un bon moment.

Pour plus de renseignements, veuillez consulter le guide *Investir avec l'aide d'un conseiller financier*, produit par les ACVM.





Maximiser la relation avec son conseiller

Dites-vous que votre relation avec votre conseiller est un partenariat et que vous travaillez ensemble à la réalisation de vos objectifs financiers.

Vous voulez rester ouverts à la communication et vous rencontrer au moins une fois par année. N'hésitez pas à poser des questions lorsque vous ne comprenez pas.

Soyez honnête avec vous-même et votre conseiller au sujet de votre situation financière. Votre conseiller doit avoir des renseignements exacts pour vous recommander les placements les plus appropriés à votre situation.

6 Comment comptez-vous m'aider à atteindre mes objectifs?

Le conseiller devrait s'informer de vos objectifs financiers et de placement. Cherchez-vous principalement la sécurité, les revenus de placement ou une croissance à long terme? Épargnez-vous dans un but précis, comme la retraite? Il devrait s'informer également de votre situation financière, de vos connaissances et de votre expérience en matière de placement, ainsi que de votre degré de tolérance au risque.

Ces renseignements peuvent vous sembler personnels, mais ils aideront le conseiller à vous recommander ce qu'il y a de mieux pour vous. Assurez-vous que le conseiller vous demande ces renseignements et vous remette une copie du document dans lequel ils sont consignés. Vous devriez aussi l'informer

de tout changement dans votre situation personnelle ou financière pour qu'il puisse mettre votre dossier à jour.

7 À quels services dois-je m'attendre?

Vous devriez aborder ce sujet ouvertement avec le conseiller. Demandez-lui :

- À quelle fréquence nous rencontrerons-nous pour revoir mon plan financier?
- Comment me tiendrez-vous informé du rendement de mes placements?
- Dans quels délais répondrez-vous à mes appels et à mes courriels? Y répondrez-vous personnellement ou demanderez-vous à un membre du personnel de soutien de le faire?

Contactez votre organisme de réglementation

Les autorités de réglementation en valeurs mobilières surveillent les marchés financiers du Canada et les conseillers qui vendent ou gèrent les placements négociés sur ces marchés. Vous pouvez communiquer avec elles afin de vérifier si une personne ou une entreprise est dûment inscrite et de savoir si elle a déjà fait l'objet de mesures disciplinaires.

Pour plus d'informations sur la façon de contacter votre organisme de réglementation, visitez le site des ACVM à www.autorites-valeurs-mobilières.ca.