

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

Restez en contact et prenez rendez-vous au moins une fois par an. 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 qui vous conviennent le mieux.

**Apportez cette liste de vérification quand vous rencontrez un conseiller financier. Voici les questions que vous devez poser.**

## 1. Êtes-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. Les catégories d'inscription comportent différentes exigences de formation et d'expérience et permettent 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 si elle a déjà fait l'objet de sanctions.

## 2. Quels sont vos antécédents?

Vous cherchez une personne qui possède les compétences et l'expérience nécessaires pour vous fournir l'assistance dont vous avez besoin. Voici quelques questions à poser :

- Quelle formation et quelles qualifications professionnelles avez-vous?
- Depuis combien de temps votre entreprise est-elle en affaires?
- Depuis combien de temps travaillez-vous dans cette entreprise?
- Depuis combien de temps travaillez-vous dans le domaine?
- De quelles associations professionnelles êtes-vous membre?

*Pour plus de renseignements, consultez le guide Investir avec l'aide d'un conseiller financier des Autorités canadiennes en valeurs mobilières.*

## 3. Comment êtes-vous rémunéré?

Les conseillers peuvent toucher un salaire, des commissions, des honoraires fixes ou 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 préfériez 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.

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

## 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 également s'informer 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?

### Communiquez avec l'organisme de réglementation de votre province ou territoire

Les autorités en valeurs mobilières surveillent les marchés financiers du Canada et les conseillers qui vendent et gèrent les titres négociés sur ces marchés. Vous pouvez communiquer avec l'organisme de réglementation des valeurs mobilières de votre province ou territoire pour vérifier l'inscription d'une personne ou d'une société et savoir si elle a déjà fait l'objet de sanctions.

Pour savoir comment communiquer avec l'autorité en valeurs mobilières de votre province ou territoire, consultez le site Web des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, à l'adresse [www.autoritesvaleurs-mobilieres.ca](http://www.autoritesvaleurs-mobilieres.ca).

