

# Questions à poser avant de sélectionner un conseiller

CHOIX JUDICIEUX AGF

**Un conseiller financier peut vous orienter et vous aider à prendre des décisions avisées quant aux étapes à suivre pour atteindre vos objectifs financiers.**

Il est important de choisir le conseiller financier qui vous convient. Vous devrez donc peut-être en rencontrer plusieurs avant de trouver le bon.

Pour y parvenir, il vaut mieux poser un certain nombre de questions, par exemple celles qui sont suggérées ci-dessous. À l'issue de cette étape, demandez-vous avec lequel vous vous sentez le plus en confiance. Comprenez-vous la valeur ajoutée que chacun apporte?

<b>Inscription</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Êtes-vous inscrit(e)? REMARQUE : Par mesure de protection pour les investisseurs, les professionnels du secteur des valeurs mobilières au Canada sont tenus de s'inscrire auprès de l'organisme de réglementation des valeurs mobilières de la province ou du territoire où ils exercent leurs activités. Visitez le site <a href="http://sontilsinscrits.ca">sontilsinscrits.ca</a> et vérifiez le statut du conseiller ou de la conseillère, ou consultez le statut de son cabinet dans la Base de données nationale d'inscription.</li></ol>	
<b>Antécédents : formation et expérience</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Quelle est votre formation et quelles sont vos compétences professionnelles? Portez-vous un titre professionnel?</li><li>2. Depuis combien de temps travaillez-vous dans ce secteur?</li></ol>	
<b>Rémunération</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Comment êtes-vous rémunéré(e)? Offrez-vous différentes options en matière de paiement des frais?</li><li>2. Combien coûtent vos services?</li></ol>	
<b>Modèle d'affaires</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Quels types de produits offrez-vous? (fonds communs de placement, CPG, FNB, fonds distincts, actions, obligations, autres produits d'assurance, etc.)</li><li>2. Offrez-vous d'autres services que vos recommandations en matière de placement? De la planification financière, fiscale ou successorale, par exemple? Vendez-vous des assurances?</li><li>3. Avec combien de clients travaillez-vous, actuellement?</li><li>4. Pouvez-vous décrire le profil type de vos clients? Tranche de revenu, âge, etc.</li><li>5. Dois-je investir un montant minimum?</li></ol>	

	<p><b>6.</b> Dans quels produits devrais-je investir mon argent? REMARQUE : si le conseiller vous répond avant d'avoir pris le temps de se familiariser avec vos objectifs financiers, cela devrait vous alerter.</p> <p><b>7.</b> Connaissez-vous des options d'investissement responsable? Si oui, en offrez-vous?</p>	
<p><b>Objectifs financiers</b></p>	<p><b>1.</b> Comment m'aidez-vous à atteindre mes objectifs financiers?</p> <p><b>2.</b> Élaborez-vous un plan complet? Quels en sont les détails?</p> <p><b>3.</b> Comment sélectionnez-vous les produits à ajouter à mon portefeuille?</p> <p><b>4.</b> Recommandez-vous certains articles pour m'aider à approfondir mes connaissances du monde de l'investissement? REMARQUE : vous devriez discuter longuement de vos objectifs financiers, de votre tolérance au risque, de même que de vos objectifs et de votre horizon de placement. Vos éléments de réponse aideront le conseiller à vous recommander les produits les plus appropriés. Le conseiller est censé noter vos aspirations, vos objectifs, votre horizon temporel et votre tolérance au risque, puis vous en fournir une copie. Veuillez à lui communiquer tout changement survenant dans votre situation personnelle ou financière, car vous pourriez devoir réexaminer vos objectifs, ce qui obligerait votre conseiller à changer ses recommandations à votre égard.</p>	
<p><b>Qualité du service</b></p>	<p><b>1.</b> À quelle fréquence devons-nous nous rencontrer pour discuter de l'avancée de mon plan financier?</p> <p><b>2.</b> Comment serai-je tenu(e) au courant du résultat de mes placements?</p> <p><b>3.</b> Par quel moyen communiquez-vous habituellement avec vos clients? Par téléphone, par courriel, par message texte, par les réseaux sociaux, par vidéoconférence, par courrier?</p> <p><b>4.</b> Avez-vous un associé ou travaillez-vous en équipe avec d'autres personnes? Pouvez-vous décrire vos interactions avec votre équipe?</p> <p><b>5.</b> Travaillerez-vous directement avec moi ou serai-je aussi en contact avec vos collaborateurs?</p>	
<p><b>Références</b></p>	<p><b>1.</b> Pouvez-vous me fournir des références de la part de vos clients?</p>	

**Le fait de poser les bonnes questions dès le début du processus de sélection d'un conseiller peut influencer grandement sur la réalisation de vos objectifs financiers à long terme. Pour savoir comment utiliser les services d'un conseiller financier, visitez [AGF.com/ValeurDesConseils](https://www.agf.com/ValeurDesConseils).**

Les renseignements que renferme le présent document sont fournis à titre de renseignements d'ordre général relativement à des choix et à des stratégies de placement et ne devraient pas être considérés comme des conseils exhaustifs en matière de placement ou d'impôt applicables à la situation d'une personne en particulier. Nous vous recommandons fortement de consulter un conseiller financier ou un conseiller fiscal avant de prendre toute décision d'investissement. Des commissions de vente, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais peuvent être reliés aux fonds communs de placement. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur change fréquemment et le rendement antérieur ne se reproduira pas nécessairement.

<sup>MD</sup> Le logo « AGF » et toutes les marques associées sont des marques déposées de La Société de Gestion AGF Limitée et sont utilisés aux termes de licences.