




Série de  
**questions à poser lors  
de la réunion exploratoire**

Placements 

La société de placement du Canada

# Decouvrez ce qui importe *vraiment...*

A couple is walking away from the camera on a sandy beach. The man is wearing a light blue shirt and dark shorts, and the woman is wearing a blue dress. A seagull is flying in the sky above them. The background is a bright, hazy landscape.

Une réunion exploratoire plus approfondie accroît l'engagement du client et renforce la relation avec ce dernier. Nous avons recueilli une série de questions que vous pourriez poser tant à vos clients existants que potentiels. Ces questions vous permettent de découvrir ce qui importe le plus pour votre client et suggérer les solutions les plus appropriées.

# Questions à poser lors de la réunion exploratoire

## Sujets à aborder relativement à chaque dimension de la vie du client

### Questions générales

- Mise en contexte
- Sentiments et valeurs
- Objectifs et rêves

### Situation financière

- autres conseillers
- avoirs/épargne
- dettes
- services actuels
- planification financière
- expérience en investissements
- tolérance au risque
- investissements
- préférences
- dépenses/dettes
- prêt hypothécaire
- propriétés
- source de revenu

### Héritage

- planification successorale
- dons de bienfaisance
- donations testamentaires
- planification fiscale

### Événements de la vie

- régimes de retraite
- mariages
- frais d'étude (enfants)
- soins des parents âgés
- soins de longue durée
- transition de carrière
- autres objectifs
- décès

### Client

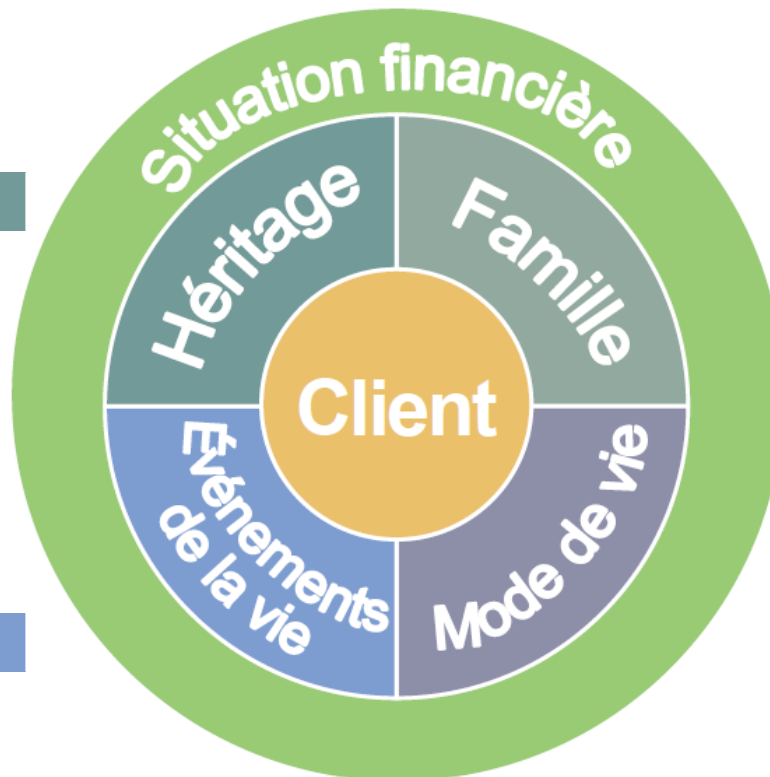
- métier ou profession
- âge
- antécédents
- relations
- état matrimonial
- niveau de scolarisation
- éducation
- métier
- profession
- carrière
- mode de vie
- style de vie
- expériences
- valeurs
- croyances

### Famille

- conjoint
- enfants
- parents
- âges des membres de la famille
- états matrimoniaux
- ex-conjoints

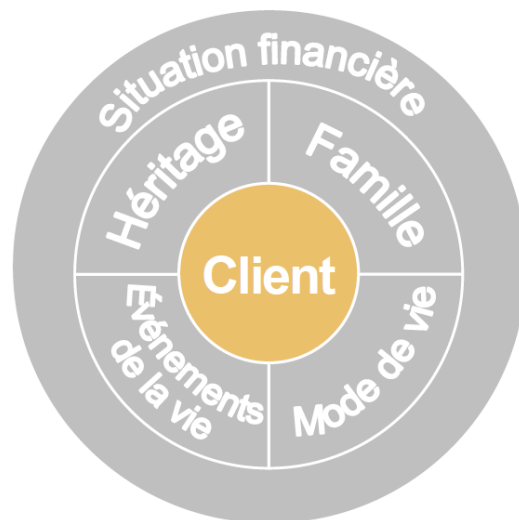
### Mode de vie

- actuel
- futur
- passe-temps
- activités parallèles
- sports
- intérêts personnels
- santé



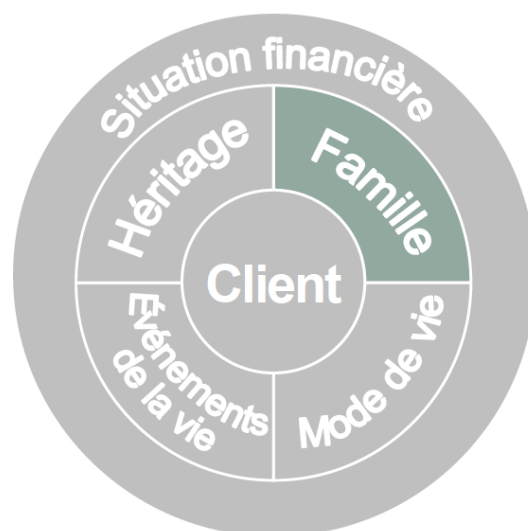
# Exemples de questions au sujet du **CLIENT**

- Pouvez-vous vous rappeler votre première expérience avec l'argent?
- Quel a été votre premier emploi?
- Quels ont été les événements les plus marquants dans votre vie?
- Quelles ont été les expériences les plus mémorables et enrichissantes jusqu'à présent dans votre vie? Et les pires expériences?
- D'après vous, quels sont les renseignements à votre sujet qui sont les plus importants et que je devrais connaître?
- Pourriez-vous me raconter comment vous avez rencontré votre conjoint?
- Parlez-moi des valeurs que l'on vous a inculquées dans votre éducation. Quelles sont les valeurs sur lesquelles vous avez fondé votre vie, et que vous voudriez transmettre à vos enfants?
- Quelles études avez-vous faites et quel est votre cheminement professionnel?
- Quelles écoles avez-vous fréquentées? Quelle importance accordez-vous au fait d'avoir fréquenté ces écoles?
- Parlez-moi du métier ou de la profession que vous exercez actuellement, ou avez exercé.
- Pourquoi avez-vous choisi ce métier ou cette profession? Comment vous sentez-vous d'exercer ce métier ou cette profession?
- Quelle importance accordez-vous à vos relations de travail?
- À quels organismes de bienfaisance faites-vous des dons ou du bénévolat?
- Quelle importance accordez-vous à vos relations avec des gens de votre communauté?
- Faites-vous affaire avec un conseiller juridique? Faites-vous affaire avec un agent d'assurance? Faites-vous affaire avec un comptable? Quels services vous rendent-ils? Quel est votre degré de satisfaction vis-à-vis de ces relations d'affaires?
- Quels sont vos objectifs personnels?
- Quels sont vos objectifs professionnels?
- Quelles sont les questions relatives à la santé des membres de votre famille et de vous-même dont nous devrions tenir compte dans votre planification?
- Comment définissez-vous l'indépendance financière?
- Qu'est-il important à vos yeux en matière d'argent?
- Y a-t-il quelque chose de plus important que l'argent pour vous?
- Que voulez-vous faire avec votre argent?



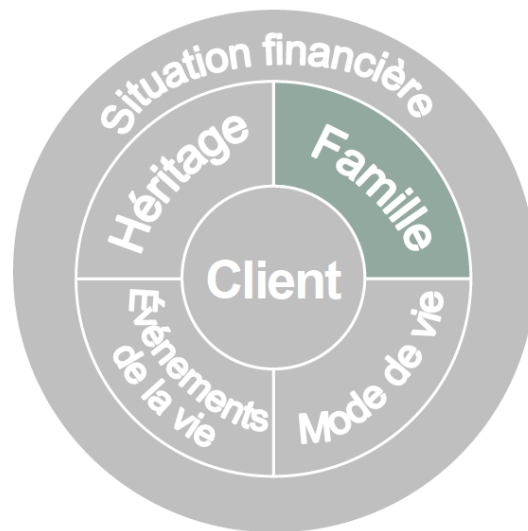
# Exemples de questions au sujet des **LIENS FAMILIAUX DU CLIENT**

- Parlez-moi de vos antécédents familiaux.
- Quels métiers ou professions vos parents exerçaient-ils?
- Quelles sont les relations familiales qui vous importent le plus?
- Parlez-moi de vos enfants et de vos petits-enfants.  
Combien d'enfants avez-vous? Quels sont leurs âges respectifs?
- Qu'est-ce que vos parents ont fait pour vous, que vous voudriez faire pour vos enfants?
- Quelle importance accordez-vous à l'éducation de vos enfants et petits-enfants?
- Vos enfants s'attendent-ils à ce que vous payez leurs frais d'études et les dépenses s'y rattachant, par exemple, les droits de scolarité et les livres? Économisez-vous pour les études postsecondaires de vos enfants?
- Quelles ambitions nourrissez-vous à l'égard des occupations professionnelles futures de vos enfants?
- Quel soutien financier offrez-vous, ou voulez-vous offrir à vos enfants? Quel soutien financier offrez-vous, ou voulez-vous offrir à vos parents? Quel soutien financier offrez-vous, ou voulez-vous offrir à d'autres membres de votre famille ou à des amis proches?
- Comment décririez-vous votre relation avec votre famille élargie?
- Comment préférez-vous passer du temps en famille? Expliquez pourquoi. Quelles sont les meilleures vacances en famille?
- Quelles sont vos trois principales préoccupations financières en ce qui concerne votre famille?
- Quelles personnes dans votre entourage sont affectées par vos décisions financières?
- Quels sont les autres membres de votre famille qui dépendent de votre soutien financier?
- Si l'un des membres de votre famille avait besoin d'une aide financière à l'avenir, de quelle manière voudriez-vous les aider, par exemple, pour démarrer une nouvelle entreprise ou faire un versement initial pour l'achat d'une maison?



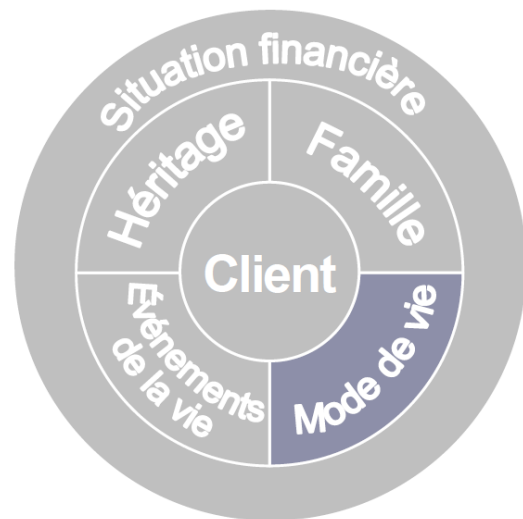
# Exemples de questions au sujet des **LIENS FAMILIAUX DU CLIENT**

- À quel niveau êtes-vous impliqué dans les décisions financières de votre couple?
- De quelle manière prenez-vous des décisions financières en famille?
- Quels ont été les critères sur lesquels vous vous êtes basé pour choisir l'endroit où vous habitez actuellement?
- Si nous voulions préparer un plan pour votre famille, pour les dix prochaines années, de quoi aurait-il l'air?
- Parlez-moi de la santé des membres de votre famille.
- Qui veillera sur votre famille, en cas de votre décès?
- Vos enfants prendront-ils soin de vous, lorsque vous serez d'un âge avancé? Planifiez-vous habiter près de chez vos enfants?
- Si vous receviez un héritage à l'avenir qu'en feriez-vous?
- Quelles autres responsabilités avez-vous? Par exemple, prenez-vous soin de vos parents âgés?
- Avez-vous des animaux domestiques?



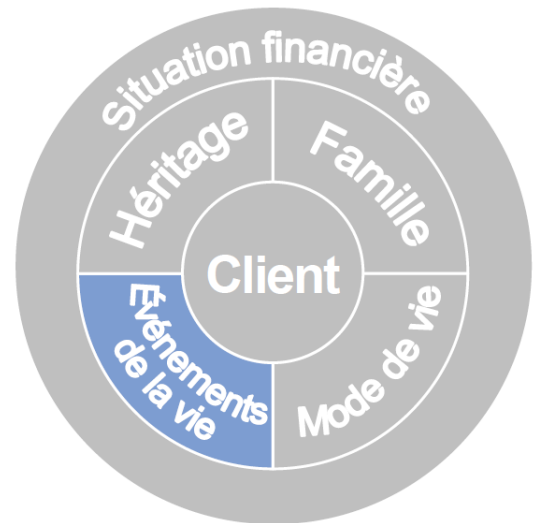
# Exemples de questions au sujet du **STYLE DE VIE DU CLIENT**

- Décrivez-moi votre week-end idéal.
- Quels sont vos loisirs et centres d'intérêt? Quels sont vos champs d'intérêt qui ne sont pas liés à votre travail?
- Décrivez-moi vos vacances idéales.
- Quel est le voyage que vous avez le plus aimé, et pourquoi?
- Quel est l'objectif lié à votre mode de vie qui est le plus important pour vous et votre famille?
- Si vous ne deviez pas travailler, que feriez-vous de votre temps libre?
- Qu'est-ce qui vous passionne?
- Comment imaginez-vous le premier jour de votre retraite?
- À quelle activité souhaiteriez-vous consacrer plus de temps?
- Comment imaginez-vous votre vie dans 5, 10 et 20 ans?
- Si vous n'aviez aucune contrainte financière, à quels loisirs voudriez-vous vous adonner?
- Qu'appréciez-vous le plus de [x, y, z]?
- Vous apprêtez-vous à changer votre vie ou à effectuer un achat important dans un proche avenir qui affectera votre situation financière?
- Qu'est-ce qui améliorerait votre qualité de vie? Une maison? Voyager? Un bateau de plaisance? Une automobile?
- Vous avez 67 ans. Nous sommes mardi, et il est 9 h. Décrivez une journée idéale.
- Avez-vous un mode de vie actif? À quelles sortes d'activités vous adonnez-vous?



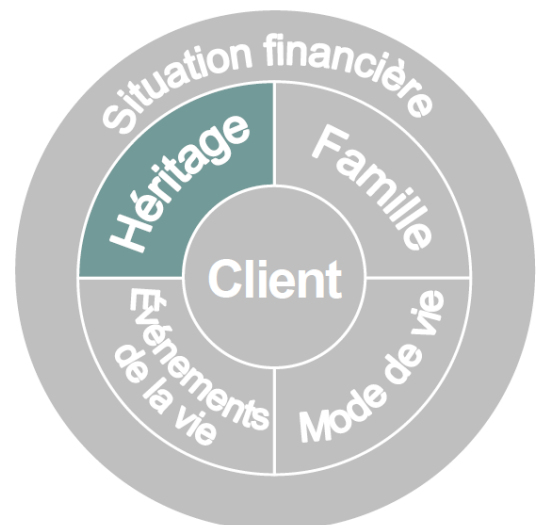
## Exemples de questions au sujet des **ÉVÉNEMENTS MARQUANTS DE LA VIE DU CLIENT**

- Parlez-moi de votre état de santé et de celui de vos parents.
- Comment imaginez-vous vous occuper à la retraite?
- Quels sont vos sentiments au sujet de la retraite?
- Quels sont les grands projets à venir pour vos enfants? Un mariage? Des études universitaires? Une grossesse?
- Y a-t-il des événements familiaux importants que vous anticipez au cours des douze prochains mois?
- Qu'avez-vous toujours voulu faire, mais vous en avez été incapable jusqu'à présent?



## Exemples de questions au sujet des **LEGS DE BIENS PERSONNELS**

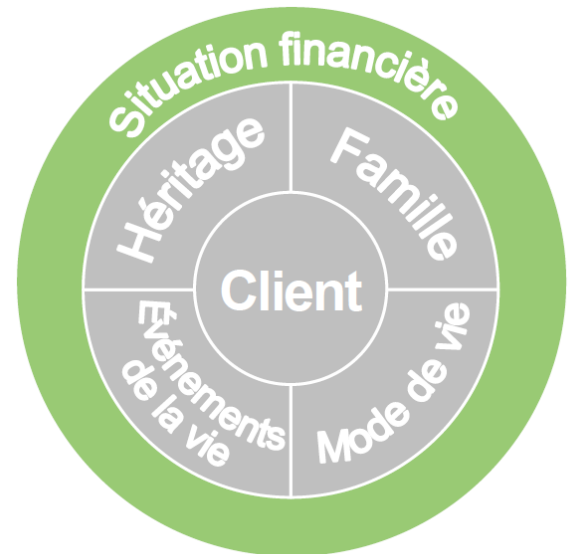
- Quelle contribution voulez-vous apporter sur Terre?
- Comment voulez-vous être remémoré?
- Pourquoi est-ce important qu'on se souvienne de vous de cette manière?
- De quelle manière souhaitez-vous voir vos biens distribués après votre décès?
- Êtes-vous satisfait de votre situation financière actuelle du point de vue des legs que vous voulez faire?
- Que voudriez-vous que l'on fasse de votre argent après votre décès?
- Quel est votre point de vue au sujet des dons de bienfaisance?
- Décrivez quelles sont les stratégies qui sont appliquées pour réduire l'impôt sur votre succession.
- À quels organismes de bienfaisance voudriez-vous qu'une partie de votre succession soit donnée?





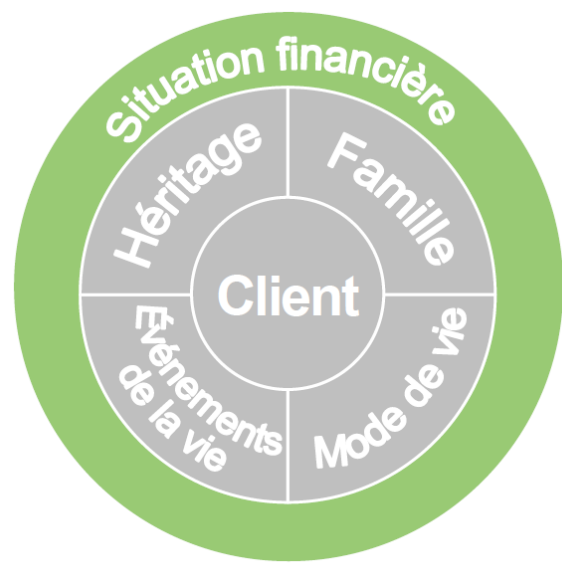
# Exemples de questions au sujet des **FINANCES DU CLIENT**

- Quelle est votre source de revenu? Une entreprise privée? Un employeur? Une profession libérale? Quelle est la probabilité que cette source de revenu va changer au cours des trois prochaines années?
- Quels sont les avantages sociaux et autres dont vous bénéficiez de votre travail?
- De quels biens personnels disposez-vous? Des propriétés? Des œuvres d'art? Des bijoux?
- Êtes-vous titulaire d'une police d'assurance vie?
- Quels autres biens anticipez-vous recevoir? Par exemple, un héritage ou un contrat d'option.
- Quels titres de propriété détenez-vous?
- Quelles personnes sont désignées comme votre liquidateur, fiduciaire et tuteur dans votre plan successoral?
- Quelles sont vos plus grandes inquiétudes en ce qui a trait à votre situation financière?
- Comment économisez-vous de l'argent pour l'avenir?
- Quelle a été votre pire décision financière? La meilleure? Votre pire décision en matière d'investissement? La meilleure? Quelles ont été les répercussions de ces décisions?
- Quelles comparaisons faites-vous entre les conseils que nous pouvons vous offrir et ceux que vous recevez auprès de votre conseiller actuel?
- Comment gérez-vous vos entrées et sorties d'argent?
- Détaillez-moi les principes clés qui guident vos décisions en matière d'investissement.
- Êtes-vous sûr que vous pourrez financer le mode de vie que vous idéalisiez à la retraite?
- Êtes-vous satisfait de votre plan financier et votre situation financière actuels?
- Faites-vous affaire avec un conseiller en placements? Quels services vous rend-il? Êtes-vous satisfait de cette relation d'affaires?
- Faites-vous affaire avec un planificateur financier? Êtes-vous satisfait de cette relation d'affaires? Avez-vous souvent changé de planificateur financier?
- Quelles ont été vos pire et meilleure expériences avec un conseiller professionnel?
- Comprenez-vous les frais portés à votre compte et êtes-vous à l'aise de les payer?



# Exemples de questions au sujet des **FINANCES DU CLIENT**

- Comment souhaiteriez-vous que nous travaillions ensemble? Voudriez-vous que l'on se rencontre en personne, que l'on communique par courriel ou par lettre, que l'on se téléphone?
- Vous faites-vous conseiller par d'autres personnes? Les conseils qu'on vous a faits ont-ils été bénéfiques? Lesquels ont été bénéfiques, et lesquels ne l'ont pas été?
- À quel point voulez-vous vous impliquer dans la gestion de vos finances?
- Combien de rencontres en personne voudriez-vous que l'on tienne au courant d'une année?
- Préférez-vous communiquer par téléphone ou par courriel? Y a-t-il de l'information que vous préféreriez ne pas recevoir par courriel?
- À quelle fréquence voudriez-vous que je vous présente un rapport de votre compte?
- Lorsqu'un changement soudain des conditions de marché se produit, de quelle manière voudriez-vous en être informé?
- Quelles autres personnes souhaitez-vous impliquer dans la gestion de vos finances? Votre conjoint? D'autres conseillers, comme un fiscaliste ou un conseiller juridique?
- Quels sont vos placements actuels? Quelle stratégie appliquez-vous pour gérer vos placements?
- De quelle manière prenez-vous des décisions financières ou en matière de placements? Prenez-vous ces décisions avec votre conjoint ou avec votre famille?
- Dans combien d'années planifiez-vous prendre votre retraite?
- Une fois à la retraite, qu'avez-vous planifié afin de pouvoir vivre confortablement pour le reste de votre vie?
- Voulez-vous dépenser tout votre argent pendant la retraite, ou avez-vous l'intention de laisser un héritage à vos enfants?
- Un revenu supplémentaire serait-il nécessaire, maintenant que vous êtes à la retraite?
- Quelle est votre opinion au sujet de l'impôt et des taxes à la retraite? Quel impôt ou quelle taxe trouvez-vous plus contraignant?
- En rétrospective, quelle période de votre vie vous a apporté la plus grande satisfaction sur le plan financier?



# À l'usage exclusif des conseillers

[www.ci.com/pd](http://www.ci.com/pd)

©Placements CI et le logo de Placements CI sont des marques déposées de CI Investments Inc. Ce document est publié par CI. Tout commentaire et toute information contenus dans ce document sont fournis à titre de source générale d'information et ne doivent pas être considérés comme des conseils personnels de placement. Tous les efforts ont été consentis pour veiller à ce que l'information contenue dans ce document soit exacte au moment de la publication. Cependant, CI ne peut en garantir l'exactitude ni l'exhaustivité et n'endosse donc aucune responsabilité pour aucune perte découlant d'une utilisation quelconque ou de la confiance accordée aux renseignements aux présentes.

Les données et les renseignements fournis par CI et d'autres sources sont jugés fiables au moment de leur publication. CI ne peut garantir qu'ils sont exacts ou complets, ou qu'ils seront d'actualité en tout temps. L'information contenue dans cette présentation ne constitue pas des conseils juridiques, comptables, fiscaux ou de placement et ne devrait pas être considérée comme telle. CI et ses sociétés affiliées ne sont aucunement responsables des dommages directs, indirects, particuliers ou consécutifs pouvant être causés de quelque manière que ce soit par l'utilisation de cette présentation. Le contenu de cette présentation ne peut, en aucune manière, être modifié, copié, reproduit, publié, téléchargé, affiché, transmis, distribué ou exploité commercialement. Vous pouvez télécharger cette présentation aux fins de vos activités à titre de conseiller financier, à condition que vous ne modifiez pas les avis de droit d'auteur et tout autre avis exclusif. Le téléchargement, la retransmission, la mémorisation dans n'importe quel média, la reproduction, la redistribution ou la nouvelle publication à n'importe quelle fin sont strictement interdits sans la permission écrite de CI.

Placements 

La société de placement du Canada