

# Sommaire de la pertinence des ventes – Fonds distincts

Nom du ou des clients : \_\_\_\_\_

Les renseignements doivent être descriptifs, détaillés et approfondis pour soutenir adéquatement la vente. Ce document seul ne peut pas remplacer une analyse factuelle ou une analyse des besoins complète en ce qui a trait aux ventes plus complexes.

## Données sur le client

| Revenu annuel approximatif :                                                                                                                                                                                                                               | Valeur nette approximative<br>(comprend celle du conjoint Oui/Non) :                                                                                                                                   | Connaissance des placements :                                                                                                                | Tolérance au risque :                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Moins de 30 000 \$<br><input type="checkbox"/> De 30 000 \$ à 60 000 \$<br><input type="checkbox"/> De 60 001 \$ à 90 000 \$<br><input type="checkbox"/> De 90 001 \$ à 120 000 \$<br><input type="checkbox"/> Plus de 120 000 \$ | <input type="checkbox"/> Moins de 50 000 \$<br><input type="checkbox"/> De 50 000 \$ à 99 999 \$<br><input type="checkbox"/> De 100 000 \$ à 200 000 \$<br><input type="checkbox"/> Plus de 200 000 \$ | <input type="checkbox"/> Aucune<br><input type="checkbox"/> Limitée<br><input type="checkbox"/> Bonne<br><input type="checkbox"/> Excellente | <input type="checkbox"/> Faible<br><input type="checkbox"/> Faible à moyenne<br><input type="checkbox"/> Moyenne<br><input type="checkbox"/> Moyenne à élevée<br><input type="checkbox"/> Élevée |

Données supplémentaires sur le client (p. ex. date de naissance / âge, profession, personnes à charge, obligations financières – actifs et passifs)

Montant à investir : \$ \_\_\_\_\_

## Détermination des besoins

| Raisons de souscrire des fonds distincts :                                                                                                                                                                                                                                           | But du placement :                                                                                                                                                                                               | Horizon de placement :                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Garanties (garantie applicable à l'échéance / à la prestation de décès)<br><input type="checkbox"/> Contournement de l'homologation (sauf au Québec)<br><input type="checkbox"/> Protection contre les créanciers<br><input type="checkbox"/> Autre : _____ | <input type="checkbox"/> Épargne<br><input type="checkbox"/> Planification successorale<br><input type="checkbox"/> Fonds de retraite<br><input type="checkbox"/> REEE<br><input type="checkbox"/> Autre : _____ | <input type="checkbox"/> 1 à 3 ans<br><input type="checkbox"/> 4 à 5 ans<br><input type="checkbox"/> 6 à 10 ans<br><input type="checkbox"/> Plus de 10 ans |

## Profil de risque (défini au moyen de discussions avec le client ou de renseignements fournis par celui-ci)

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> <b>Prudent</b> (met surtout l'accent sur le revenu avec un horizon de placement à court terme; typiquement 75 % de placements à revenu fixe et 25 % d'actions)<br><input type="checkbox"/> <b>Modéré</b> (met l'accent sur le revenu plus que sur la croissance avec un horizon de placement à moyen terme; typiquement 60 % de placements à revenu fixe et 40 % d'actions)<br><input type="checkbox"/> <b>Équilibré</b> (désire un équilibre à long terme entre revenu et croissance, sans trop de volatilité; typiquement 60 % d'actions et pas plus que 40 % de placements à revenu fixe) | <input type="checkbox"/> <b>Accéléré</b> (met l'accent sur le revenu à très court terme mais recherche surtout l'appréciation du capital à long terme; typiquement 80 % d'actions et 20 % de placements à revenu fixe)<br><input type="checkbox"/> <b>Énergique</b> (met l'accent sur le potentiel de croissance maximale à long terme et ne se préoccupe pas de la volatilité à court terme; typiquement 100 % d'actions) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Fonds recommandés

### Garanties (garantie applicable à l'échéance / à la prestation de décès)

### Structure de frais

|                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Garantie de 75/75<br><input type="checkbox"/> Garantie de 75/100<br><input type="checkbox"/> Garantie de 100/100 | <input type="checkbox"/> Frais d'acquisition<br><input type="checkbox"/> Frais d'acquisition différés<br><input type="checkbox"/> Frais d'acquisition différés réduits<br><input type="checkbox"/> Autre : _____ |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Justification de la sélection des fonds / du profil de risque / de la structure de frais

(p. ex. si les fonds sélectionnés ne sont pas pertinents compte tenu du profil de risque du client ou que la décision du client ne concorde pas avec la recommandation du conseiller)

Signature du ou des clients : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

Signature du conseiller : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_