

# Les meilleures questions à poser à un gestionnaire de patrimoine

L'une des premières étapes pour choisir le bon gestionnaire pour votre patrimoine consiste à savoir poser les bonnes questions. Il est tout aussi utile de connaître les bonnes réponses à ces questions pour voir si le gestionnaire de patrimoine est à la hauteur de vos objectifs financiers.

## RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

### › Depuis combien de temps travaillez-vous avec des personnes fortunées et à quel titre?

Bien que les conseillers en gestion privée trouvent souvent satisfaisant de travailler avec des investisseurs fortunés, d'autres cheminements de carrière peuvent donner une idée des connaissances techniques nécessaires à la réussite des clients.

### › Quelle formation avez-vous suivie pour vous préparer à ce rôle?

Certaines grandes entreprises offrent des cours de formation spécialisée, tandis que d'autres demandent aux professionnels de s'inscrire à des cours ou à des programmes de niveau universitaire pour être formés de façon adéquate.

### › Avez-vous obtenu d'autres titres de compétences professionnelles pertinents?

Il existe un très grand nombre de titres professionnels dont peuvent se prévaloir les conseillers en gestion privée. Renseignez-vous au sujet de l'étendue du programme, du nombre d'heures de préparation requis et des taux de réussite afin de déterminer la qualité de chaque programme.

### › Avez-vous déjà fait l'objet d'allégations d'inconduite ou de mesures disciplinaires de la part d'un organisme de réglementation?

Il est parfois possible d'obtenir plus de détails à propos des mesures disciplinaires sur les sites Web des organismes de réglementation, mais les conseillers devraient également discuter avec vous des allégations qui n'ont pas donné lieu à des mesures disciplinaires. Consultez le guide de la Securities and Exchange Commission (SEC ou Commission des valeurs mobilières des États-Unis) <https://www.sec.gov/reportspubs/investor-publications/investor-brokershtm.html> pour obtenir plus de renseignements.

### › Comment vous tenez-vous informé des tendances, des réglementations et des innovations actuelles au sein de l'industrie? Quelles sont les meilleures sources sur lesquelles se base votre formation continue?

Voyez comment votre conseiller conserve ses connaissances à jour et si sa réponse reflète son engagement à se tenir au courant dans une profession et une industrie dynamiques. Les associations professionnelles peuvent constituer une bonne source d'information utile et continue pour votre conseiller.

## PROFIL

---

- › **Parmi les nombreuses dimensions d'une offre de gestion de patrimoine (p. ex., la gestion de placements, la planification financière, l'encadrement comportemental, le service de conciergerie financière, l'encadrement en dynamique familiale), selon vous, quels sont vos forces particulières et vos domaines d'intérêt? Comment travaillez-vous avec des conseillers externes?**

Il est peu probable qu'un même professionnel puisse être un expert dans tous les aspects de la gestion de patrimoine. Pensez à la façon dont votre conseiller aborde les dimensions de la gestion de patrimoine en dehors de son champ d'expertise principal, ainsi qu'à la façon dont il pourrait travailler avec d'autres conseillers dont vous reprenez les services et que vous appréciez.

---

- › **Compte tenu de l'éventail d'entreprises de gestion de patrimoine, pourquoi avez-vous choisi de vous affilier à l'entreprise pour laquelle vous travaillez? Quels sont les avantages et les inconvénients du modèle d'affaires de cette entreprise?**

Soyez vigilant et assurez-vous de bien comprendre comment votre relation génère des revenus pour votre conseiller, y compris tout revenu en sus des honoraires de consultation que vous pouvez payer. Il peut s'agir d'une rémunération incitative versée par l'employeur du conseiller, d'une commission pour recommandation, d'autres commissions ou paiements versés par les fournisseurs de produits, etc.

---

- › **Décrivez tous les conflits d'intérêts qui pourraient exister entre nous, et la manière dont vous proposeriez de les résoudre ou de les gérer. Certifieriez-vous que vous agissez en tant que fiduciaire en mon nom en tout temps?**

Bien que certains modèles d'affaires ne permettent pas à un conseiller d'agir à titre de fiduciaire en votre nom (c'est-à-dire une personne qui fait toujours passer vos intérêts avant ceux des autres, y compris les siens ou ceux de son employeur), vous devriez noter comment les conflits d'intérêts sont gérés et atténués.

---

- › **Qui a le contrôle physique de mes actifs qui sont sous votre gestion? Décrivez les procédures d'audit relatives à cette garde. Si je devais mettre fin à notre relation d'affaires, pourrais-je transférer mes actifs ou devrais-je les liquider?**

La pratique exemplaire consiste à séparer la garde de vos actifs de votre conseiller et à inclure des rapports réguliers provenant d'une tierce partie sur l'état de vos actifs. Cela pourrait empêcher votre conseiller de vous induire en erreur au sujet de l'état de votre compte au moyen de relevés de compte fictifs. Il est avantageux pour vous de pouvoir transférer des actifs en nature à un nouveau conseiller plutôt que d'avoir à les liquider au comptant (ce qui peut entraîner des coûts de transaction et probablement des répercussions fiscales).

---

- › **Comment mes informations numériques sont-elles protégées? Avez-vous subi des compromissions de données au cours des cinq dernières années et, dans l'affirmative, comment ces situations ont-elles été résolues?**

Comme toutes les entreprises concernées par des informations hautement confidentielles et personnelles, votre conseiller devrait accorder la priorité à la protection de vos données et être en mesure de discuter des procédures et des processus en place pour éviter toute compromission.

## L'EXPÉRIENCE DU CLIENT

---

- › **Parmi vos clients dont le portrait financier ressemble au mien, à quelle fréquence et de quelle manière interagissez-vous avec eux?**

Tentez d'évaluer si le niveau d'interaction est approprié selon la complexité de vos besoins, le stade de votre relation d'affaires avec le conseiller (vous pourriez avoir besoin d'une plus grande interaction avec le conseiller au début de la relation d'affaires pour aborder certaines questions fondamentales en matière de planification), en fonction de votre propre horaire et ce qui vous rend à l'aise. Certains conseillers peuvent ajuster leurs grilles tarifaires en fonction du niveau d'interaction nécessaire sur lequel vous vous entendrez d'un commun accord.

- › **Sur une base continue, comment recevrai-je des mises à jour au sujet de mon compte? Aurai-je un accès numérique à ma convenance aux renseignements de mon compte?**

Demandez-vous si vous êtes à l'aise avec des mises à jour effectuées sur une base régulière ou si vous préférerez un contact plus ponctuel lorsque les marchés fluctuent ou que d'autres problèmes surviennent. Demandez-vous si votre accès aux renseignements de votre compte vous convient, y compris l'accès numérique potentiel entre les périodes de rapport régulières, et la capacité à intégrer les renseignements de votre compte à d'autres systèmes que vous pourriez utiliser.

- › **Quels rapports courants recevrai-je et à quelle fréquence? Qui prépare ces rapports? Est-il possible de personnaliser les rapports en fonction de mes préférences?**

Il est peu probable que vous puissiez prévoir tous les renseignements que vous voudrez connaître ou dont vous aurez besoin au début de votre relation d'affaires, alors apprenez dans quelle mesure vous aurez la possibilité de personnaliser ces rapports.

- › **Vos clients interagissent-ils entre eux et, le cas échéant, de quelle manière et sur quelles plateformes?**

Vous trouverez peut-être utile d'entrer en contact avec d'autres clients de votre conseiller. Certains conseillers organisent même ce type de réseautage dans le cadre de leurs services.

## PHILOSOPHIE ET APPROCHE EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT

---

- › **Selon vous, quelle est votre valeur ajoutée précise, et comment pourrai-je en bénéficier dans le cadre de notre relation d'affaires?**

Les réponses de votre conseiller doivent bien correspondre à vos besoins, en plus d'être réalistes et appropriées. Méfiez-vous des allégations irréalistes de rendement potentiel ou de discussions concernant des services que vous ne jugez pas pertinents.

- › **La gestion de mon patrimoine consiste-t-elle davantage à « gagner » ou à « ne pas perdre »? Comment est-ce reflété dans ce que vous faites pour moi?**

Dans de nombreux cas, la réponse la plus appropriée consistera en une combinaison d'éléments qui consiste à gagner et à ne pas perdre, mais portez attention à la façon dont votre conseiller décrit sa philosophie ainsi que les tactiques qui reflètent son approche. Tenez compte de la façon dont votre goût du risque correspond à l'approche de votre conseiller, tout en gardant en tête que les rendements sans risque sont irréalistes.

---

› **Quelle est votre approche en matière de gestion de placements? Préférez-vous un style d'investissement en particulier? Avez-vous une préférence pour certains véhicules de placement?**

Votre conseiller devrait être en mesure d'expliquer pourquoi il choisit d'exécuter sa stratégie de placement de la façon dont il le fait, ce qui tiendra souvent compte des priorités en matière de diversification, de contrôle des dépenses, d'administration de l'impôt ou de liquidité. Tenez compte de la façon dont votre conseiller a examiné les plus récentes innovations sur le marché pour vous assurer qu'il intègre une nouvelle perspective à sa stratégie.

---

› **Quelle est votre approche en matière de planification financière? Allez-vous me créer un plan financier? À quelle fréquence sera-t-il mis à jour?**

Certains conseillers s'engageront personnellement dans l'élaboration d'un plan financier, tandis que d'autres auront des ressources spécialisées au sein de leur entreprise pour répondre à vos besoins en matière de planification financière, et d'autres encore externaliseront votre planification financière. Selon votre situation, vous préférerez peut-être que votre conseiller participe à l'élaboration d'un plan financier. S'il y a lieu, déterminez quels sont les frais établis pour la planification financière.

---

› **Comment intégrez-vous la planification et les stratégies fiscales à mon compte? Votre équipe met-elle une expertise fiscale à ma disposition ou préférez-vous travailler directement avec mon propre conseiller fiscal?**

La plupart des clients nécessiteront des conseils fiscaux spécialisés qui devront être pris en compte dans leurs stratégies financières et de placement. Si vous travaillez déjà efficacement avec un conseiller fiscal, assurez-vous de comprendre comment votre conseiller peut travailler directement avec lui en votre nom, ainsi que les ressources supplémentaires que votre conseiller est en mesure de vous offrir.

---

› **Êtes-vous en mesure de m'aider dans l'un ou l'autre des domaines suivants : la stratégie philanthropique, la dynamique familiale, les disparitions d'entreprises à peu d'actionnaires et la planification successorale? Si oui, quelle est votre approche privilégiée?**

Certains conseillers peuvent être en mesure de travailler directement à résoudre une variété de défis et de questions concernant votre vie financière, tandis que d'autres peuvent vous diriger vers d'autres spécialistes. Tenez compte de l'importance que certains de ces aspects pourraient avoir sur votre relation d'affaires actuelle et de l'intérêt de travailler directement avec votre conseiller sur ceux-ci.

## HONORAIRES ET FRAIS

---

› **Décrivez la grille tarifaire que vous proposez. Comment votre grille tarifaire s'harmonise-t-elle avec l'atteinte de mes objectifs?**

De nombreux conseillers évalueront leurs honoraires en fonction de la valeur marchande des actifs qu'ils gèrent en votre nom, ce qui est dans votre intérêt dans la mesure où vous bénéficiez d'une bonne croissance des actifs selon les paramètres de risque convenus. Discutez avec votre conseiller de la façon dont de tels arrangements en matière d'honoraires pourraient influencer ses conseils, ce qui entraînerait une baisse du niveau de l'actif géré (par exemple, l'achat d'immeubles de placement). Abordez aussi le sujet de l'incidence que pourrait avoir la croissance de l'actif sur le coût marginal de ses services de consultation.

---

› **Existe-t-il d'autres arrangements en matière d'honoraires?**

Certains conseillers proposent différentes tarifications, notamment des honoraires fixes, des provisions et des tarifs horaires, ou une combinaison de fonds sous mandat de gestion et d'autres frais. Selon la manière dont vous préférez travailler avec votre conseiller, ces structures de substitution peuvent ou non se révéler avantageuses pour vous.

---

› **Quelles autres dépenses devrais-je m'attendre à engager dans le cadre de notre relation d'affaires?**

Pour bien comprendre le coût des conseils, et pour que les honoraires de votre conseiller soient facilement comparables à ceux des autres, songez aux frais supplémentaires qui pourraient s'appliquer, notamment les frais de planification financière, de services de conciergerie financière, de garde ou d'autres types de frais.

**Les DÉTENTEURS DU TITRE CFA<sup>MD</sup> comptent sur des compétences perfectionnées par plusieurs années de formation, possèdent les connaissances financières approfondies et étendues pour vous aider à profiter d'occasions opportunes qui pourraient échapper à d'autres conseillers. Votre gestionnaire de patrimoine **est-il à la hauteur?****