



### Trouver le partenaire financier idéal

Choisir le bon conseiller financier peut être difficile. Les conseils qui suivent ont pour but de vous aider à trouver un partenaire de longue route.

Honnête, empathique, intelligent et attentif. Des qualités que l'on pourrait chercher également chez un partenaire de vie, mais parfois difficiles à réunir en une seule personne.

Selon l'Investor Economics Household Balance Sheet Report (2017), 87 % des femmes ont du mal à trouver un conseiller avec qui elles sont à l'aise<sup>1</sup>. La même étude indique que 80 % des femmes ont changé de conseiller dans l'année qui suit le décès de leur conjoint, faute d'avoir établi une véritable relation.

Alors, à quoi tient donc la durabilité de la relation client-conseiller? Nous avons entrepris de déterminer ce qui fait la qualité de la relation entre les femmes et leur conseiller financier, en prenant comme point de départ les données de l'étude sur la finance comportementale réalisée en 2017 par la TD\* et les observations des conseillers de Gestion de patrimoine TD.



On est prêts  
pour vous.



## Savoir ce que vous voulez

Vous souhaitez acheter une résidence secondaire, prendre votre retraite dans cinq ans ou léguer un patrimoine durable? Il est important d'avoir une idée de vos objectifs à court et long terme avant de rencontrer votre conseiller financier, et de les lui exposer clairement, indique Lori Disotell, planificatrice financière pour Gestion de patrimoine TD à Kanata, en Ontario.

Lori compte parmi sa clientèle de nombreuses femmes arrivées depuis peu au Canada et débutantes en matière de placements. Elle les aide donc avant tout à établir des objectifs préliminaires. « En collaborant avec votre planificateur, vous pouvez déterminer si vos objectifs ont changé ou définir ceux-ci plus précisément », explique Lori.

Selon Nancy Sharma, planificatrice financière pour Gestion de patrimoine TD à Richmond Hill, en Ontario, le conseiller financier a pour rôle de vous informer et de vous donner confiance. « Un conseiller qui vous comprend et saisit vos objectifs, tout en enrichissant vos connaissances financières, contribuera à bâtir une relation durable », souligne Nancy.



**Un bon conseiller financier peut vous offrir du soutien et vous guider quand vous traversez des périodes difficiles.**

---

## Faire preuve de prévoyance

La vie peut vous réserver des surprises. Vous pouvez perdre votre emploi, vous retrouver subitement à devoir prendre soin d'un proche ou perdre votre conjoint. L'élaboration d'un plan solide peut vous aider à assurer votre avenir financier et à surmonter les aléas de la vie.

Shari Teal, planificatrice financière principale pour Gestion de patrimoine TD à Timmins, en Ontario, relate que lorsqu'un client est tombé malade, sa femme a dû s'occuper de la gestion des finances du ménage. Un bon conseiller financier peut vous offrir du soutien et vous guider quand vous traversez des périodes difficiles.

Plus de la moitié des répondants de l'étude sur la finance comportementale réalisée en 2017 par la TD\* ont affirmé avoir un plan financier.

Toutefois, environ 60 % des femmes de 45 à 54 ans n'ont pas de plan financier écrit, selon le Conseil des normes de planification financière<sup>2</sup>. Les femmes célibataires de cette catégorie font exception : celles que nous avons sondées étaient plus susceptibles que leurs pendants masculins d'établir un plan financier.



Pour tisser des liens solides, il faut du temps, de la confiance ainsi qu'un dialogue franc et ouvert. La relation avec votre conseiller financier ne fait pas exception.



L'élaboration d'un plan financier peut paraître intimidante, mais votre conseiller financier peut vous aider à démarrer.

Selon Lori, il arrive souvent que les nouveaux investisseurs modifient leur plan à mesure qu'ils acquièrent des connaissances financières.

« C'est valorisant de partir de zéro et de bâtir ce plan ensemble, note-t-elle. Lorsqu'il est terminé, nous avons une bonne vue d'ensemble. »

## Ramener la « personne » au centre des finances personnelles

Pour tisser des liens solides, il faut du temps, de la confiance ainsi qu'un dialogue franc et ouvert. La relation avec votre conseiller financier ne fait pas exception.

« Prendre le temps de bavarder, trouver des points communs – les enfants, les petits-enfants, les objectifs familiaux – ce sont des choses qui comptent », souligne Lori.

Susannah Law, conseillère en placement associée pour Gestion de patrimoine TD à Calgary, indique que le fait d'informer ses clients leur donne de l'assurance et renforce sa relation avec eux.

En avril, Susannah et son équipe ont organisé une séance d'information destinée aux femmes sur les rudiments des placements. Au cours de cette séance, on a présenté aux clientes des termes et notions de base pour qu'elles se sentent plus aptes à prendre des décisions, plus en confiance et plus engagées dans le processus de planification financière. Susannah souligne que l'initiative a eu un tel succès que les participantes réclament déjà une deuxième séance.

## Rester en contact

Maintenir la communication peut changer les choses. Parmi les femmes interrogées dans l'étude sur la finance comportementale réalisée en 2017 par la TD\*, celles qui apprécient beaucoup leur conseiller financier ont des contacts beaucoup plus fréquents avec lui que celles qui l'apprécient moins. Les liens personnels contribuent à établir la confiance et à accroître la fidélité.



## Les liens personnels contribuent à établir la confiance et à accroître la fidélité.

---

Les gens aiment communiquer de différentes manières, mais selon l'étude sur la finance comportementale réalisée en 2017 par la TD\*, il existe un équilibre optimal entre les rencontres en personne et les communications numériques. Pour bâtir une relation client-conseiller solide, il est important de connaître la méthode de communication que privilégie l'interlocuteur. « Pour ma part, ça ne me plairait pas beaucoup si mon conseiller communiquait rarement avec moi », commente Susannah, qui envoie à ses clientes des articles d'intérêt tout au long de l'année pour garder le contact.

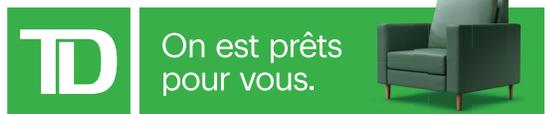
Énoncer vos préférences et définir des attentes claires est l'un des secrets des relations client-conseiller solides. Pour Nancy, la patience et la compréhension sont indispensables pour établir la confiance. Selon elle, il faut trouver une personne avec qui on se sent à l'aise de parler de ses objectifs et de ses attentes.

« Assurez-vous de pouvoir établir des liens et d'être à l'aise avec cette personne, parce que cette relation pourrait durer tout le reste de votre vie », insiste Shari Teal ■

**À Gestion de patrimoine TD, nous pouvons vous aider à établir un plan complet reposant sur vos objectifs personnels. Pour de plus amples renseignements sur nos services, visitez [notre site Web](#).**

Vous aimeriez en savoir plus sur les conclusions de notre étude\*? Surveillez nos prochains articles traitant de sujets abordés dans l'étude, par exemple la manière dont les différents traits de personnalité chez les hommes et les femmes peuvent influencer les décisions de placement, et la façon de déterminer si les placements en ligne sont pour vous.





<sup>1</sup> Investor Economics 2017 Household Balance Sheet Report, p. 116.

<sup>2</sup> Financial Planning Standards Council : sondage en ligne LegerWeb, 21 février 2018.

\*Dans le cadre de son étude de 2017 sur la finance comportementale, la TD a sondé en ligne 1 600 Canadiens bien nantis (ayant des actifs investissables de 100 000 \$ ou plus).

Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Ils proviennent de sources jugées fiables. Les graphiques et les tableaux sont utilisés uniquement à des fins d'illustration et ne reflètent pas les valeurs ou les rendements futurs des placements. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies fiscales, de placement ou de négociation devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun.

Gestion de patrimoine TD représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc., Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Société Canada Trust).

Toutes les marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

<sup>MD</sup> Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion.