



Reneaud Cantin, C.A.
Représentant en épargne collective*

Pascale Cantin, Pl. Fin.
Représentante en épargne collective*
Planificateur financier
Conseillère en sécurité financière

LAFOND
SERVICES FINANCIERS

CHRONIQUE FINANCIÈRE

ET SI LE SUCCÈS DE VOTRE RÉUSSITE FINANCIÈRE DÉPENDAIT AUSSI DE VOUS !

La relation que vous entretenez avec votre conseiller devrait s'établir sur des bases solides afin de tirer le meilleur parti de celui-ci. Voici le comportement suggéré par Dan Richard, président de la firme Strategic Imperatives :

ÊTRE HONNÊTE

Impossible pour un conseiller de formuler des recommandations si on lui cache des aspects de sa situation financière. Si vous vous sentez mal à l'aise avec ses conseils, parlez-lui-en. Ne vous esquiviez pas.

INVESTIR DU TEMPS

La relation ne sera profitable aux deux parties que si chacune sait ce qu'elle attend de l'autre. Un bon conseiller est capable de clarifier les objectifs de son client. Cela implique que vous passiez du temps avec lui, et ces heures ne sont jamais perdues.

MAINTENIR LE CONTACT

Vous devez maintenir un contact prioritaire avec votre conseiller et lui préciser combien de temps vous êtes disposé à lui consacrer, et à quelle fréquence.

ÊTRE COHÉRENT

Une fois votre plan établi, vous devez le respecter.

SAVOIR PRENDRE DU RECUL

Vous devez savoir prendre du recul en maintenant le cap sur vos objectifs à long terme plutôt que de vous laisser influencer par les fluctuations du moment.

GARDER L'ESPRIT OUVERT

Vous devez faire preuve d'ouverture vis-à-vis les recommandations de votre conseiller. Si vous ne faites plus confiance à votre conseiller, et bien, cherchez-en un autre.

ÊTRE RAISONNABLE

Les clients qui tirent le meilleur parti de leurs conseillers comprennent que personne ne peut prédire avec certitude le comportement des marchés.

En réfléchissant sur ces sept points, votre relation avec votre conseiller évoluera de façon positive et rassurante.

* Les placements en fonds communs sont offerts via Investia Services Financiers inc. (Investia). Aucune activité commerciale ne peut être exercée à titre de représentant d'Investia à moins qu'elle ne soit relative à la vente de fonds communs de placement. Les activités exclues comprennent notamment la vente, y compris tout conseil afférent, de tout produit d'assurance, service de planification financière. Par conséquent, Investia ne peut répondre ni être tenue responsable d'aucune activité commerciale pratiquée par votre représentant, qui est sans rapport avec le commerce de fonds communs de placement. Aussi est-ce à votre représentant que revient l'entière responsabilité de ce type d'activité.

Pour obtenir plus de renseignements concernant la planification financière, vous pouvez nous joindre au **418.839.6333** ou visitez notre site Web au **www.cantinservicesfinanciers.com**