



Redécouvrez la réunion exploratoire

Posez des questions exploratoires pour permettre à vos clients de faire le lien avec leurs valeurs fondamentales.

Valeurs fondamentales

Quelle est votre principale préoccupation à l'heure actuelle en ce qui concerne vos stratégies financières actuelles?

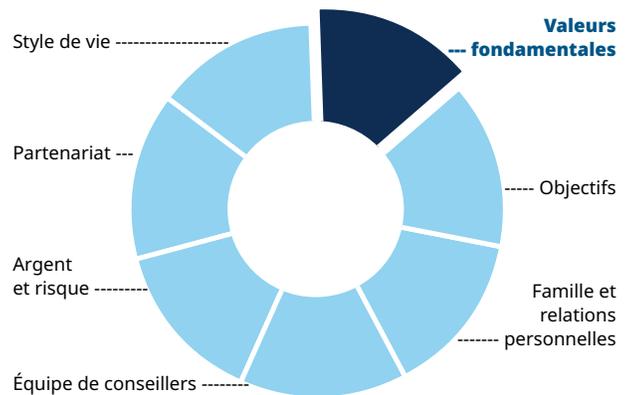
Vos stratégies cadrent-elles avec ce qui compte à vos yeux?

Si vous aviez le choix de ne pas travailler, que feriez-vous?

Dans quelle mesure est-il important, pour vous, de détenir des placements qui tiennent compte de facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance dans la sélection des valeurs mobilières?

Dans quelle mesure est-il important pour vous d'investir dans des entreprises dont les postes de direction sont diversifiés en fonction du genre?

Qu'avons-nous oublié, à propos de vos valeurs essentielles, et qui compte à vos yeux?



Objectifs

Quels sont vos objectifs personnels et professionnels?

Que voulez-vous pour vos enfants?

Que voulez-vous pour vos parents et d'autres membres de votre famille?

Où vous voyez-vous à l'âge de ___ (insérer l'âge)?

Comment saurez-vous que vous avez réussi? (sur les plans personnel et professionnel)

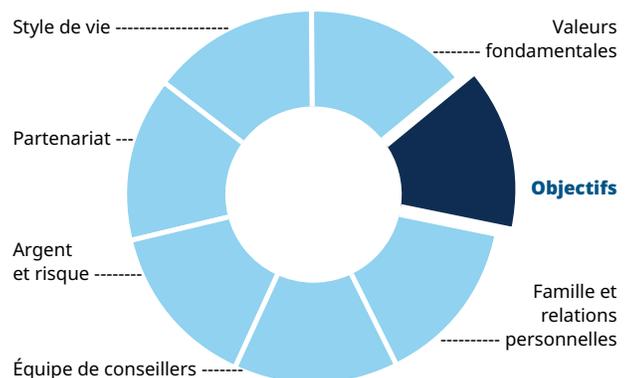
Quel type de style de vie souhaitez-vous à la retraite?

Quel héritage souhaitez-vous laisser à votre famille ou à votre communauté?

Que fait l'argent pour vous? Qu'est-ce qu'il vous aide à réaliser?

Quel est votre plus grand objectif ou défi?

Est-ce que votre plan financier actuel soutient vos objectifs ou vous empêche-t-il de les atteindre?





MACKENZIE

Placements

Famille et relations personnelles

Quelqu'un dans votre famille ou votre réseau partage-t-il les mêmes valeurs fondamentales que vous en matière de stratégie d'investissement socialement responsable?

Quelles sont les personnes qui comptent pour vous dans votre vie?

Quelles sont vos obligations financières envers votre famille?

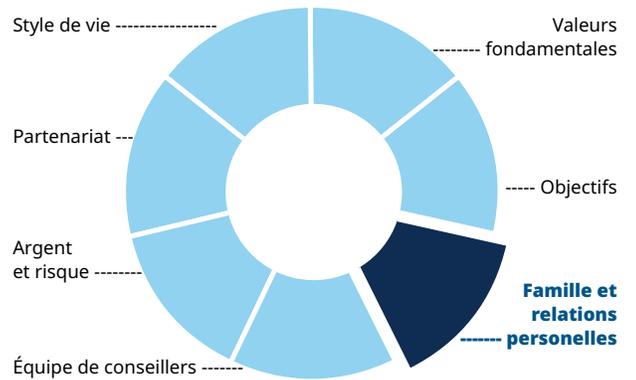
Avez-vous des préoccupations relatives à la santé de vos parents?

Si vos parents éprouvaient des problèmes de santé majeurs, comment cela affecterait-il vos plans financiers? Devraient-ils compter sur vous pour obtenir de l'argent? Qui d'autre dans votre famille peut les aider en cas de besoin?

Y a-t-il des personnes en dehors de votre famille proche qui comptent sur vous?

Est-ce que vous et votre conjoint avez la même relation avec l'argent?

Vous arrive-t-il de vous disputer à propos de questions d'argent?



Équipe de conseillers

Qui est votre avocat, votre comptable, votre banquier, votre courtier en prêts hypothécaires?

Qu'appréciez-vous dans le fait de travailler avec ces personnes?

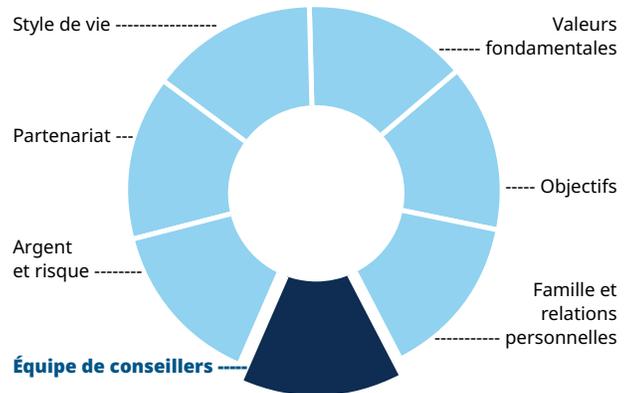
Qui fait partie de l'équipe de direction de votre entreprise?

Travaillez-vous avec un mentor, un conseiller, un consultant?

À quelle fréquence changez-vous de conseiller financier? Pour quelles raisons?

Qui d'autre fait partie de votre équipe de conseillers? (personnelle et professionnelle)

Dans quelle mesure les conseillers de votre équipe élargie connaissent-ils l'investissement socialement responsable? Savent-ils à quel point c'est important pour vous? Que pouvons-nous faire pour les aider à mieux comprendre?





MACKENZIE

Placements

Argent et risque

Comment êtes-vous arrivé là où vous en êtes aujourd'hui?
Comment avez-vous accumulé vos avoirs?

Est-ce que votre appétit pour le risque change en fonction
des différentes conditions du marché?

Dans quelle mesure êtes-vous prêt à faire face à une baisse
de votre portefeuille? Qu'en est-il des baisses répétées?

Considérez-vous le risque financier comme une perte
d'argent ou une perte d'occasion?

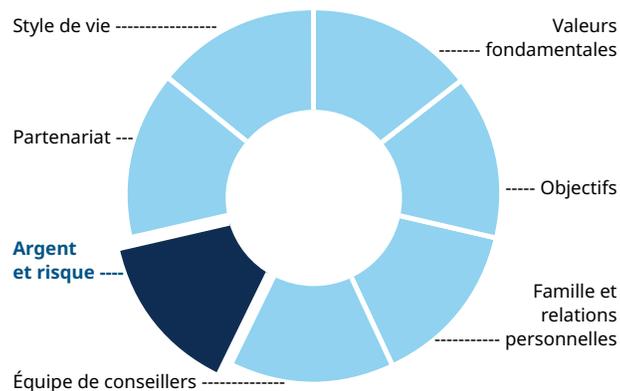
Quels nouveaux actifs vous attendez-vous à recevoir au
cours des prochains __ (insérez la période de temps) et de
quelles sources?

Qu'est-ce qui vous inquiète le plus lorsqu'il est question de
votre santé financière?

Quelles seraient les réactions de votre famille si votre niveau
de vie changeait de façon marquée? Comment vous sentiriez-
vous si vous deviez compter sur d'autres?

Quelqu'un de votre entourage a-t-il déjà perdu une grosse
somme d'argent? Quels sentiments avez-vous éprouvés?
Vous arrive-t-il d'y penser?

Est-ce que cette situation a changé votre vision de l'argent
et des investissements?



Partenariat

Quels devraient être les résultats obtenus au cours des
quelques prochaines années pour que vous soyez satisfait
de notre relation?

Que puis-je faire pour vous qu'aucun conseiller n'a jamais fait
pour vous auparavant?

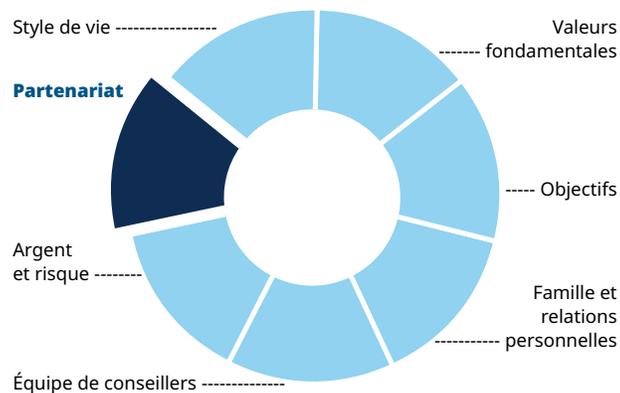
Le rendement des investissements est important. Toutefois,
outre les rendements des investissements, qu'est-ce qui
compte pour vous dans le cadre de notre collaboration?

Qu'attendez-vous de moi?

Si vous deviez dresser la liste des caractéristiques de votre
conseiller idéal, qu'est-ce qui figurerait sur cette liste?

Dans quelle mesure souhaiteriez-vous participer à notre
approche pour l'établissement de votre plan financier?

Je vous demanderai vos observations au fil du temps. Je ne
veux pas que notre relation soit considérée comme acquise.
Faites-nous savoir s'il y a des moyens d'améliorer ce que
nous faisons.





MACKENZIE

Placements

Style de vie

En quoi votre mode de vie est-il le reflet de vos stratégies de placement?

Que faites-vous de vos heures de loisir? Qui vous accompagne?

Aimez-vous voyager? Quels sont vos passe-temps?

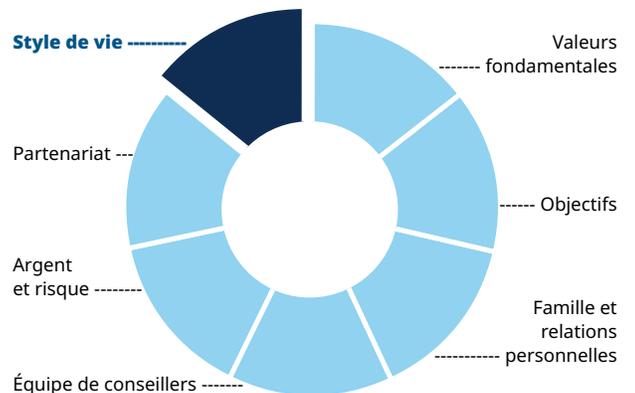
Faites-vous partie de groupes communautaires?

À quoi ressemblent vos loisirs?

Les dons de bienfaisance sont-ils importants à vos yeux? Faites-vous actuellement des dons à des organismes de bienfaisance? Faites-vous du bénévolat? Pourquoi ces œuvres de bienfaisance comptent-elles à vos yeux?

Occupez-vous des postes de direction dans les groupes non professionnels auxquels vous appartenez?

Quels sont les ouvrages dans votre bibliothèque personnelle à l'heure actuelle? Quelles sont les chansons qui figurent sur votre liste de lecture? Quelles équipes sportives soutenez-vous?



Réservé aux conseillers. Aucune partie des renseignements contenus aux présentes ne peut être reproduite ou distribuée au public, car ces renseignements ne sont pas conformes aux normes applicables sur les communications de vente à l'intention des investisseurs. Mackenzie ne sera tenue aucunement responsable de tout conseiller qui communiquera ces renseignements aux investisseurs.

Les placements dans les fonds communs peuvent donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement antérieur peut ne pas se reproduire.

Le contenu de ce document (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou titres ou les références à des produits ou titres) ne doit pas être pris ni être interprété comme un conseil en matière de placement, ni comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'en assurer l'exactitude et l'exhaustivité, nous n'assumons aucune responsabilité quant à son utilisation.