

Entretien sur l'investissement responsable avec un client



DIFFUSION EXCLUSIVE AUX CONSEILLERS

L'investissement responsable gagne en popularité chez les investisseurs. En tant que conseiller, vous êtes en mesure d'apporter de la valeur et de vous démarquer en posant aux clients les bonnes questions pour bien comprendre leurs besoins et en étant prêt à leur présenter les solutions de placements qui cadrent avec leurs champs d'intérêt et répondent à leurs objectifs.

Questionnaire préparatoire du conseiller

Voici cinq questions auxquelles il est important de répondre avant de tenir un entretien sur l'investissement responsable avec un client.



Que signifie l'investissement responsable pour vous ?

Aimeriez-vous intégrer des stratégies d'investissement responsable dans votre pratique ?

Vos convictions personnelles sont-elles importantes lors d'un entretien avec un client ?

Quelle est ou sera votre proposition de valeur en investissement responsable ? Quels seront vos champs d'expertise ?

Comment reconnaissez-vous les clients qui s'intéressent à l'investissement responsable ? Quel type de solutions prévoyez-vous présenter aux clients ?

Questionnaire de découverte de l'intérêt des clients

Amorcez l'entretien sur l'investissement responsable en posant les six questions suivantes et déterminez s'il est possible de concilier les champs d'intérêt des clients et de répondre à leurs objectifs au moyen de stratégies d'investissement responsable.



À quoi attachent-ils le plus d'importance en ce qui a trait à l'investissement de leur patrimoine ?

Quels enjeux les passionnent ? Quelles sont leurs motivations ?

Savent-ils que l'intégration des critères ESG dans le processus de placement semble entraîner une augmentation des rendements ajustés au risque à long terme ?

Quels enjeux ESG ressortent lorsqu'ils envisagent d'investir leurs économies ?

Souhaitent-ils appuyer ou éviter certains secteurs ?

Questionnaire destiné aux clients ou aux prospects intéressés

Posez les questions suivantes à vos clients et à vos prospects pour orienter l'entretien et notez les renseignements utiles obtenus.



Quelle est leur définition de l'investissement responsable ?

Souhaitent-ils appuyer ou éviter certains thèmes ?

Quelles stratégies ESG leur sont familières ? En préfèrent-ils certaines ? Pourquoi ?

Envisagent-ils de recourir à des stratégies ESG en particulier pour atteindre leurs objectifs ?

Combien désirent-ils investir dans des stratégies d'investissement responsable ?

Le présent document est fourni par RBC Gestion mondiale d'actifs (RBC GMA), division de gestion d'actifs de Banque Royale du Canada (RBC), à titre informatif seulement. Il ne peut être ni reproduit, ni distribué, ni publié sans le consentement écrit préalable de RBC GMA ou de ses entités affiliées mentionnées dans les présentes. Le présent document ne constitue pas une offre d'achat ou de vente ou la sollicitation d'achat ou de vente de titres, de produits ou de services dans aucun territoire.

Le présent document n'a pas pour objectif de fournir des conseils juridiques, comptables, fiscaux, financiers, liés aux placements ou autres, et ne doit pas servir de fondement à de tels conseils. RBC GMA prend des mesures raisonnables pour fournir des renseignements à jour, exacts et fiables, et croit qu'ils le sont au moment de leur impression. RBC GMA se réserve le droit, à tout moment et sans préavis, de corriger ou de modifier les renseignements, ou de cesser de les publier.

RBC GMA est la division de gestion d'actifs de Banque Royale du Canada (RBC) qui regroupe RBC Gestion mondiale d'actifs Inc., RBC Global Asset Management (U.S.) Inc., RBC Global Asset Management (UK) Limited, RBC Global Asset Management (Asia) Limited et BlueBay Asset Management LLP, qui sont des filiales distinctes mais affiliées de RBC.

® /^{MC} Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada, utilisée(s) sous licence. © RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. 2021.