

AIDE-MÉMOIRE

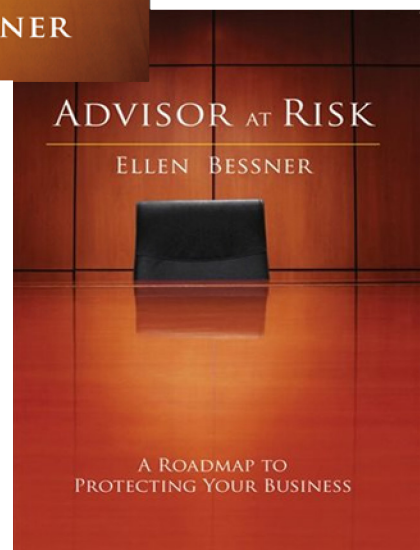
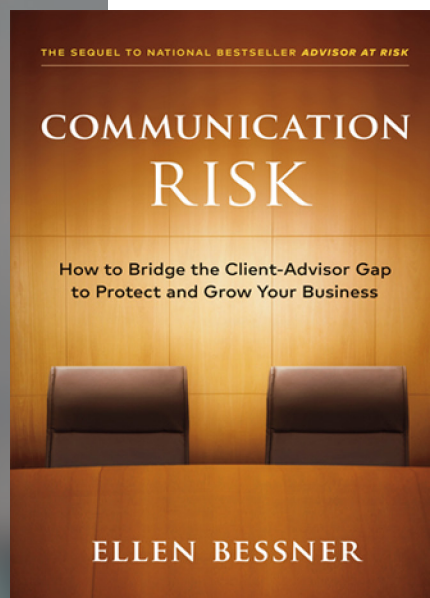
LE RISQUE LIÉ À LA CONVENANCE



ELLEN BESSNER

Tél. : 416.408.3999

ebessner@babinbessnerspry.com



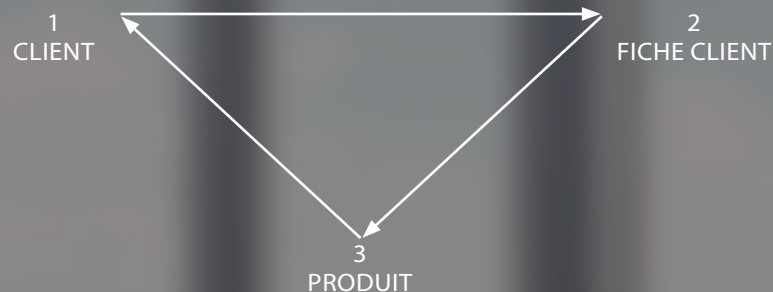
DISPONIBLE :

Amazon.ca et chapters.indigo.ca
(<https://www.babinbessnerspry.com/book.html>)

Il est possible d'obtenir un rabais à l'achat de
10 exemplaires ou plus en écrivant à l'adresse :
kmcpeake@babinbessnerspry.com.

LE RISQUE LIÉ À LA CONVENANCE

FONDEMENTS DE LA CONVENANCE



ÉTAPES POUR DÉTERMINER LE PROFIL DE RISQUE DU CLIENT

1. La propre perception du client concernant son appétit pour le risque.
2. La capacité potentielle du client à courir des risques.
3. Le potentiel de pertes du client avant qu'elles ne déclenchent une réaction émotive.
4. La réaction du client aux corrections ou à l'effondrement de la Bourse.
5. Les risques que le client (ou son planificateur) estime devoir courir pour obtenir le rendement souhaité.

LES ÉLÉMENTS AFFECTANT LA CONVENANCE

- Changements dans la situation du client.
- Changements sur le marché.
- Changements dans les titres sous-jacents.

CONNAÎTRE LE PRODUIT

- Ses caractéristiques.
- Ses risques.
- Pouvoir l'expliquer de façon équilibrée.

CONCENTRATION EXCESSIVE

- N'investissez pas tous les actifs du client dans un seul produit, secteur ou industrie.

CONSERVER DES PREUVES, UNE TRACE ÉCRITE

- Les explications fournies.
- Une preuve que le client était en mesure de comprendre.

LES 5 CLÉS DE LA DOCUMENTATION

Précise

Complète

Actuelle

Cohérente

Instantanée

(notes prises au moment de l'appel ou de la rencontre)



**BABIN
BESSNER
SPRY**

185, rue Frederick, bureau 101
Toronto (Ontario) M5A 4L4
Tél. : 416.408.3999 Téléc. : 416 637-3243
Courriel : ebessner@babinbessnerspry.com

Ceci n'est pas un avis juridique. Nous vous invitons à consulter un avocat pour obtenir des conseils.

© Babin Bessner Spry LLP