

**FinaMetrica Profiler et  
ProPlanner  
Recherche des faits**



---

Morningstar Inc. 312 696-6000 téléphone  
22 West Washington Street  
Chicago, Illinois 60602

---

©2021 Morningstar, Inc. Tous droits réservés. Le nom et le logo de Morningstar sont des marques déposées de Morningstar, Inc. Les informations contenues dans ce document sont strictement fournies à titre d'information et la propriété exclusive de Morningstar, Inc. Il est interdit de les reproduire, les transcrire ou les utiliser de quelque manière que ce soit, en totalité ou en partie, sans le consentement écrit préalable de Morningstar, Inc.

## Information personnelle

Prénom \_\_\_\_\_  
Nom de famille \_\_\_\_\_  
Signature \_\_\_\_\_  
Date d'achèvement \_\_\_\_\_

### Foyer

État matrimonial \_\_\_\_\_  
Langue \_\_\_\_\_  
Hypothèse d'inflation (%) \_\_\_\_\_  
Frais/Réduction du rendement (%) \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Ville \_\_\_\_\_  
Province \_\_\_\_\_  
Pays \_\_\_\_\_  
Code postal \_\_\_\_\_

### Membres de la famille

Client 1	Client 2
Prénom _____	Prénom _____
Nom de famille _____	Nom de famille _____
Sexe _____	Sexe _____
Date de naissance _____	Date de naissance _____
Courriel _____	Courriel _____
Téléphone _____	Téléphone _____

### Personnes à charge

Prénom _____	Prénom _____
Nom de famille _____	Nom de famille _____
Rapport _____	Rapport _____
Sexe _____	Sexe _____
Date de naissance _____	Date de naissance _____
Prénom _____	Prénom _____
Nom de famille _____	Nom de famille _____
Rapport _____	Rapport _____
Sexe _____	Sexe _____
Date de naissance _____	Date de naissance _____

## Engagement

Il se peut que ce soit la première fois que vous ayez pris le temps d'essayer d'exprimer ce qui est important pour vous. Pour vous aider à démarrer, examinez les objectifs généraux qui suivent et identifiez les points qui vous préoccupent. C'est aussi le moment de penser à toutes les autres inquiétudes que vous avez.

### Valeurs fondamentales

Client 1	Client 2
Valeur 1 _____	Valeur 1 _____
Valeur 2 _____	Valeur 2 _____
Valeur 3 _____	Valeur 3 _____
Valeur 4 _____	Valeur 4 _____
Valeur 5 _____	Valeur 5 _____

### Priorités

- Planifier sa retraite
- Planification des études pour les enfants ou petits-enfants
- Accumulation de richesse
- Planification de la succession
- Protéger l'avenir de votre famille
- Avoir un style de vie actif et gratifiant à la retraite
- Autre \_\_\_\_\_
- Autre \_\_\_\_\_
- Autre \_\_\_\_\_

## Tolérance au risque – Client 1

Veillez répondre aux questions. Sélectionnez l'option qui correspond le mieux à ce que vous ressentez. Si aucune option ne convient parfaitement, choisissez la plus acceptable pour vous.

1. Quelle est votre propension à prendre des risques financiers par rapport à d'autres personnes?
  1. Extrêmement faible.
  2. Très faible.
  3. Faible.
  4. Moyenne.
  5. Élevée.
  6. Très élevée.
  7. Extrêmement élevée.
  
2. Quel est votre niveau d'adaptation quand votre situation financière se dégrade?
  1. Très difficile.
  2. Plutôt difficile.
  3. Plutôt facile.
  4. Très facile.
  
3. Quand vous pensez au mot « risque » dans un contexte financier, quel mot dans la liste suivante vous vient à l'esprit en premier?
  1. Danger.
  2. Incertitude.
  3. Occasion.
  4. Émotions fortes.
  
4. Face à une décision financière très importante, vous préoccupez-vous plus des pertes ou des gains possibles?
  1. Toujours les pertes possibles.
  2. Habituellement les pertes possibles.
  3. Habituellement les gains possibles.
  4. Toujours les gains possibles.
  
5. Quel niveau de risque êtes-vous actuellement prêt à accepter quant à vos décisions financières?
  1. Très faible.
  2. Faible.
  3. Moyen.
  4. Élevé.
  5. Très élevé.

6. Supposons qu'il y a cinq ans, vous aviez acheté des actions d'une société jouissant d'une excellente réputation. Cette année-là, une mauvaise gestion a causé une forte baisse du chiffre d'affaires de la société. Le cours de l'action a fortement chuté, et vous avez essuyé une perte importante en les vendant. Reprise en main par une nouvelle direction, la société s'est restructurée, et la majorité des experts s'attendent à ce qu'elle produise des résultats supérieurs à la moyenne. À la lumière de votre mauvaise expérience, achèteriez-vous à présent les actions de cette société?
- 1. Absolument pas.
  - 2. Probablement pas.
  - 3. Pas certain.
  - 4. Probablement.
  - 5. Certainement.
7. La valeur des investissements connaît des hauts et des bas, et d'après les experts, il faut s'attendre à des périodes de repli. De combien la valeur totale de tous vos placements devrait-elle baisser avant que vous ne commenciez à vous inquiéter?
- 1. Toute baisse de valeur m'inquiéterait.
  - 2. 10%.
  - 3. 20%.
  - 4. 33%.
  - 5. 50%.
  - 6. Plus de 50%.
8. La plupart des portefeuilles d'investissement sont composés de divers placements: certains sont à rendement élevé, mais comportent un risque élevé, d'autres produisent un rendement moyen et comportent un risque moyen, tandis que d'autres produisent un faible rendement à faible risque. (Par exemple : les actions et l'immobilier sont des placements à risque et rendement élevés, alors que l'encaisse et les certificats de placement garanti sont à risque et rendement faibles.)  
Quelle combinaison privilégiez-vous le plus? Préférez-vous des placements qui présentent uniquement un risque et un rendement faibles, ou un risque et un rendement élevés, ou quelque part entre les deux?

### **Combinaison De Placements Dans Le Portefeuille**

Portefeuille	Risque et rendement élevés	Risque et rendement moyens	Risque et rendement faibles
<input type="checkbox"/> 1.	0%	0%	100%
<input type="checkbox"/> 2.	0%	30%	70%
<input type="checkbox"/> 3.	10%	40%	50%
<input type="checkbox"/> 4.	30%	40%	30%
<input type="checkbox"/> 5.	50%	40%	10%
<input type="checkbox"/> 6.	70%	30%	0%
<input type="checkbox"/> 7.	100%	0%	0%

9. Certains titres de placement (encaisse, certificats de placement garanti) sont à valeur fixe. Toutefois, avec l'inflation, le pouvoir d'achat de cette valeur tend à s'effriter.
- Dans d'autres cas, par exemple les actions ou l'immobilier, la valeur n'est pas fixe. Elle fluctue et peut même brièvement tomber en dessous du prix d'achat. À long terme, toutefois, l'accroissement de la valeur des actions et de l'immobilier devrait certainement dépasser le taux d'inflation.
- Cela étant dit, qu'est-ce qui compte le plus pour vous : éviter toute baisse de la valeur de vos placements, ou vous assurer qu'ils conservent leur pouvoir d'achat?
- 1. Il est beaucoup plus important que la valeur ne baisse pas.
  - 2. Il est pas mal plus important que la valeur ne baisse pas.
  - 3. Il est pas mal plus important que la valeur conserve son pouvoir d'achat.
  - 4. Il est beaucoup plus important que la valeur conserve son pouvoir d'achat.
10. Pensez au taux de rendement moyen que vous pensez obtenir d'un portefeuille financier au cours des dix prochaines années. Comment ce rendement se compare-t-il au rendement que vous pensez obtenir si vous investissiez l'argent dans des certificats de placement garanti (CPG) d'un an?
- 1. À peu près le même taux que les CPG.
  - 2. À peu près une fois et demie le taux des CPG.
  - 3. À peu près deux fois le taux des CPG.
  - 4. À peu près deux fois et demie le taux des CPG.
  - 5. À peu près trois fois le taux des CPG.
  - 6. Plus de trois fois le taux des CPG.

## Expérience – Client 1

Le processus de conception d'un portefeuille de placement nous sert partiellement à avoir une bonne compréhension des connaissances générales que vous avez et de votre expérience des placements. Veuillez nous fournir les informations suivantes pour que nous puissions vous apporter toute l'aide souhaitable.

1. Il a été établi que les connaissances financières jouent un rôle important dans la compréhension du risque d'investissement. Quel est votre niveau de connaissances en matière de placements?
  1. Je possède très peu ou pas de connaissances en matière de placements.
  2. Je possède des connaissances de niveau élémentaire à intermédiaire en matière de placements.
  3. Je possède des connaissances de niveau expert en matière de placements.
  
2. Quels types de placements avez-vous détenus par le passé ou détenez-vous actuellement? Sélectionnez toutes les réponses qui conviennent.
  1. Fonds communs de placement.
  2. Actions.
  3. Obligations.
  4. CPG + dépôts à terme.
  
3. Au cours des cinq dernières années, avez-vous occupé un poste pour lequel des connaissances et une expertise dans le domaine financier étaient un élément central?
  1. Oui.
  2. Non.
  
4. Le sang-froid est une mesure de votre état émotionnel quand les marchés fluctuent en valeur. Quelle incidence la dernière récession financière a-t-elle eue sur votre comportement en matière de placements?
  1. Je n'ai jamais connu de récession financière.
  2. Aucun impact, je n'ai pas fait de changements à mon plan de placements.
  3. J'y ai vu une occasion et j'ai acheté des actions.
  4. J'étais nerveux et j'ai vendu des actions.

## Connaissance du client – Client 1

Voici, pour terminer, quelques questions vous concernant, conçues pour nous aider à mieux comprendre la tolérance au risque dans notre collectivité. Elles sont facultatives, et on n'en tient pas compte dans la compilation des résultats.

1. Compte tenu des rentrées de toutes les sources (travail, placements, famille, gouvernement), dans quelle fourchette se situe votre revenu personnel annuel avant impôt?
  1. Moins de 70 000 \$.
  2. 70 000 \$ - 89 999 \$.
  3. 90 000 \$ - 119 999 \$.
  4. 120 000 \$ - 149 999 \$.
  5. 150 000 \$ ou plus.
  
2. Comment décririez-vous vos sources de revenus actuelles et prévues?
  1. Stables.
  2. Relativement stables.
  3. Instables.
  
3. Votre valeur nette correspond à tout ce que vous possédez, y compris votre logement et vos biens personnels, déduction faite de vos dettes. Dans quelle fourchette se situe votre valeur nette? (Si vous êtes marié(e) ou en union de fait, le calcul doit comprendre uniquement votre part des biens en propriété conjointe, moins vos dettes communes.)
  1. Moins de 200 000 \$.
  2. 200 000 \$ - 399 999 \$.
  3. 400 000 \$ - 1 599 999 \$.
  4. 1 600 000 \$ - 6 399 999 \$.
  5. 6 400 000 \$ ou plus.
  
4. Mon capital d'investissement est
  1. Moins de 200 000 \$.
  2. 200 000 \$ - 399 999 \$.
  3. 400 000 \$ - 1 599 999 \$.
  4. 1 600 000 \$ - 6 399 999 \$.
  5. 6 400 000 \$ ou plus.
  
5. Mon plus haut niveau de scolarité
  1. Secondaire non terminé.
  2. Secondaire terminé.
  3. Certificat professionnel.
  4. Diplôme d'études postsecondaires.



## Tolérance au risque – Client 2

Veillez répondre aux questions. Sélectionnez l'option qui correspond le mieux à ce que vous ressentez. Si aucune option ne convient parfaitement, choisissez la plus acceptable pour vous.

1. Quelle est votre propension à prendre des risques financiers par rapport à d'autres personnes?
  1. Extrêmement faible.
  2. Très faible.
  3. Faible.
  4. Moyenne.
  5. Élevée.
  6. Très élevée.
  7. Extrêmement élevée.
  
2. Quel est votre niveau d'adaptation quand votre situation financière se dégrade?
  1. Très difficile.
  2. Plutôt difficile.
  3. Plutôt facile.
  4. Très facile.
  
3. Quand vous pensez au mot « risque » dans un contexte financier, quel mot dans la liste suivante vous vient à l'esprit en premier?
  1. Danger.
  2. Incertitude.
  3. Occasion.
  4. Émotions fortes.
  
4. Face à une décision financière très importante, vous préoccupez-vous plus des pertes ou des gains possibles?
  1. Toujours les pertes possibles.
  2. Habituellement les pertes possibles.
  3. Habituellement les gains possibles.
  4. Toujours les gains possibles.
  
5. Quel niveau de risque êtes-vous actuellement prêt à accepter quant à vos décisions financières?
  1. Très faible.
  2. Faible.
  3. Moyen.
  4. Élevé.
  5. Très élevé.

6. Supposons qu'il y a cinq ans, vous aviez acheté des actions d'une société jouissant d'une excellente réputation. Cette année-là, une mauvaise gestion a causé une forte baisse du chiffre d'affaires de la société. Le cours de l'action a fortement chuté, et vous avez essuyé une perte importante en les vendant. Reprise en main par une nouvelle direction, la société s'est restructurée, et la majorité des experts s'attendent à ce qu'elle produise des résultats supérieurs à la moyenne. À la lumière de votre mauvaise expérience, achèteriez-vous à présent les actions de cette société?
- 1. Absolument pas.
  - 2. Probablement pas.
  - 3. Pas certain.
  - 4. Probablement.
  - 5. Certainement.
7. La valeur des investissements connaît des hauts et des bas, et d'après les experts, il faut s'attendre à des périodes de repli. De combien la valeur totale de tous vos placements devrait-elle baisser avant que vous ne commenciez à vous inquiéter?
- 1. Toute baisse de valeur m'inquiéterait.
  - 2. 10%.
  - 3. 20%.
  - 4. 33%.
  - 5. 50%.
  - 6. Plus de 50%.
8. La plupart des portefeuilles d'investissement sont composés de divers placements: certains sont à rendement élevé, mais comportent un risque élevé, d'autres produisent un rendement moyen et comportent un risque moyen, tandis que d'autres produisent un faible rendement à faible risque. (Par exemple : les actions et l'immobilier sont des placements à risque et rendement élevés, alors que l'encaisse et les certificats de placement garanti sont à risque et rendement faibles.)  
Quelle combinaison privilégiez-vous le plus? Préférez-vous des placements qui présentent uniquement un risque et un rendement faibles, ou un risque et un rendement élevés, ou quelque part entre les deux?

### **Combinaison De Placements Dans Le Portefeuille**

Portefeuille	Risque et rendement élevés	Risque et rendement moyens	Risque et rendement faibles
<input type="checkbox"/> 1.	0%	0%	100%
<input type="checkbox"/> 2.	0%	30%	70%
<input type="checkbox"/> 3.	10%	40%	50%
<input type="checkbox"/> 4.	30%	40%	30%
<input type="checkbox"/> 5.	50%	40%	10%
<input type="checkbox"/> 6.	70%	30%	0%
<input type="checkbox"/> 7.	100%	0%	0%

9. Certains titres de placement (encaisse, certificats de placement garanti) sont à valeur fixe. Toutefois, avec l'inflation, le pouvoir d'achat de cette valeur tend à s'effriter.
- Dans d'autres cas, par exemple les actions ou l'immobilier, la valeur n'est pas fixe. Elle fluctue et peut même brièvement tomber en dessous du prix d'achat. À long terme, toutefois, l'accroissement de la valeur des actions et de l'immobilier devrait certainement dépasser le taux d'inflation.
- Cela étant dit, qu'est-ce qui compte le plus pour vous : éviter toute baisse de la valeur de vos placements, ou vous assurer qu'ils conservent leur pouvoir d'achat?
- 1. Il est beaucoup plus important que la valeur ne baisse pas.
  - 2. Il est pas mal plus important que la valeur ne baisse pas.
  - 3. Il est pas mal plus important que la valeur conserve son pouvoir d'achat.
  - 4. Il est beaucoup plus important que la valeur conserve son pouvoir d'achat.
10. Pensez au taux de rendement moyen que vous pensez obtenir d'un portefeuille financier au cours des dix prochaines années. Comment ce rendement se compare-t-il au rendement que vous pensez obtenir si vous investissiez l'argent dans des certificats de placement garanti (CPG) d'un an?
- 1. À peu près le même taux que les CPG.
  - 2. À peu près une fois et demie le taux des CPG.
  - 3. À peu près deux fois le taux des CPG.
  - 4. À peu près deux fois et demie le taux des CPG.
  - 5. À peu près trois fois le taux des CPG.
  - 6. Plus de trois fois le taux des CPG.

## Expérience – Client 2

Le processus de conception d'un portefeuille de placement nous sert partiellement à avoir une bonne compréhension des connaissances générales que vous avez et de votre expérience des placements. Veuillez nous fournir les informations suivantes pour que nous puissions vous apporter toute l'aide souhaitable.

1. Il a été établi que les connaissances financières jouent un rôle important dans la compréhension du risque d'investissement. Quel est votre niveau de connaissances en matière de placements?
  1. Je possède très peu ou pas de connaissances en matière de placements.
  2. Je possède des connaissances de niveau élémentaire à intermédiaire en matière de placements.
  3. Je possède des connaissances de niveau expert en matière de placements.
  
2. Quels types de placements avez-vous détenus par le passé ou détenez-vous actuellement? Sélectionnez toutes les réponses qui conviennent.
  1. Fonds communs de placement.
  2. Actions.
  3. Obligations.
  4. CPG + dépôts à terme.
  
3. Au cours des cinq dernières années, avez-vous occupé un poste pour lequel des connaissances et une expertise dans le domaine financier étaient un élément central?
  1. Oui.
  2. Non.
  
4. Le sang-froid est une mesure de votre état émotionnel quand les marchés fluctuent en valeur. Quelle incidence la dernière récession financière a-t-elle eue sur votre comportement en matière de placements?
  1. Je n'ai jamais connu de récession financière.
  2. Aucun impact, je n'ai pas fait de changements à mon plan de placements.
  3. J'y ai vu une occasion et j'ai acheté des actions.
  4. J'étais nerveux et j'ai vendu des actions.

## Connaissance du client – Client 2

Voici, pour terminer, quelques questions vous concernant, conçues pour nous aider à mieux comprendre la tolérance au risque dans notre collectivité. Elles sont facultatives, et on n'en tient pas compte dans la compilation des résultats.

1. Compte tenu des rentrées de toutes les sources (travail, placements, famille, gouvernement), dans quelle fourchette se situe votre revenu personnel annuel avant impôt?
  1. Moins de 70 000 \$.
  2. 70 000 \$ - 89 999 \$.
  3. 90 000 \$ - 119 999 \$.
  4. 120 000 \$ - 149 999 \$.
  5. 150 000 \$ ou plus.
  
2. Comment décririez-vous vos sources de revenus actuelles et prévues?
  1. Stables.
  2. Relativement stables.
  3. Instables.
  
3. Votre valeur nette correspond à tout ce que vous possédez, y compris votre logement et vos biens personnels, déduction faite de vos dettes. Dans quelle fourchette se situe votre valeur nette? (Si vous êtes marié(e) ou en union de fait, le calcul doit comprendre uniquement votre part des biens en propriété conjointe, moins vos dettes communes.)
  1. Moins de 200 000 \$.
  2. 200 000 \$ - 399 999 \$.
  3. 400 000 \$ - 1 599 999 \$.
  4. 1 600 000 \$ - 6 399 999 \$.
  5. 6 400 000 \$ ou plus.
  
4. Mon capital d'investissement est
  1. Moins de 200 000 \$.
  2. 200 000 \$ - 399 999 \$.
  3. 400 000 \$ - 1 599 999 \$.
  4. 1 600 000 \$ - 6 399 999 \$.
  5. 6 400 000 \$ ou plus.
  
5. Mon plus haut niveau de scolarité
  1. Secondaire non terminé.
  2. Secondaire terminé.
  3. Certificat professionnel.
  4. Diplôme d'études postsecondaires.

## Objectifs de placement

Une fois que nous avons évalué votre degré de tolérance au risque, la prochaine étape est d'identifier vos objectifs de placement. Il s'agit ici de comprendre comment votre argent devrait être géré compte tenu de son utilisation finale prévue. Vous trouverez ci-dessous une série de questions conçues pour nous aider à identifier vos objectifs de placement. Si vous avez des buts et des échéances multiples, vous découvrirez peut-être que ces différents buts s'assortissent de divers objectifs de placement.

### Objectif - Retraite

	Client 1		Client 2
Retraite à l'âge	_____	Retraite à l'âge	_____
Horizon de planification	_____	Horizon de planification	_____

	Montant annuel	Date / âge de début	Date / âge de fin
Revenu-retraite – niveau 1			
Revenu-retraite – niveau 2			
Revenu-retraite – niveau 3			

### Objectif - Éducation

Financement de	Montant annuel	Date / âge de début	Date / âge de fin

### Autre objectif

Description	Montant annuel	Date / âge de début	Date / âge de fin

## Actifs et passifs

### Comptes de placement

Nom du compte	Type de compte	Valeur de l'actif	Valeur du passif	Propriété	Numéro de compte	PBR	Portefeuille associé

### Comptes ne constituant pas des placements

Nom du compte	Type de compte	Valeur de l'actif	Valeur du passif	Propriété	Numéro de compte	PBR	Portefeuille associé

### Épargnes

Nom du compte	Montant	Fréquence	L'année de début	L'année de fin	Indexation %	Objectif associé	Épargnes de tierce partie / Contributions de contrepartie

## Régimes de retraite et autres revenus

Description	Propriété	Montant annuel	L'âge de début	L'âge de fin	Indexation %	Objectif associé

## ISR

L'investissement socialement responsable (ISR) consiste à prendre des décisions de placement qui génèrent des retombées financières, mais aussi sociales et environnementales. À quel point souhaitez-vous investir dans un fonds ISR?

- 1. Je ne souhaite pas investir dans un fonds ISR.
- 2. Je souhaiterais que mon portefeuille contienne quelques fonds ISR.
- 3. Je souhaiterais que la majeure partie de mon portefeuille contienne des fonds ISR.
- 4. Je considère très important que mon portefeuille soit entièrement constitué de fonds ISR.

## Notes

Veillez documenter toutes vos considérations ou contraintes; cela nous permettra d'accorder la priorité à ce qui est le plus important pour vous et d'aborder le processus de modélisation en toute connaissance de vos préférences. Par exemple, si nous identifions un manque à gagner, combien d'argent de plus consentiriez-vous à épargner chaque année pour atteindre vos objectifs? Quel serait le niveau de revenu minimum qui vous procurerait un train de vie que vous jugeriez acceptable?