ÉVOLUTION

Une nouvelle approche à l'égard de la découverte

Investissements Russell

La découverte importe, particulièrement dans l'environnement d'aujourd'hui

Les besoins des clients se complexifient, et l'univers des conseillers devient de plus en plus concurrentiel. Nous avons conçu un ensemble d'outils pour vous aider à conclure de nouvelles affaires, à faire participer les clients, à découvrir des actifs cachés, à conserver les clients et à gérer le risque fiduciaire auquel vous êtes exposé.

CONCLURE DE NOUVELLES AFFAIRES

72,6 billions de dollars[1]

D'ici 2045 on prévoit que des transferts de patrimoine auront lieu, ce que les bénéficiaires soient principalement des femmes.

FAIRE PARTICIPER LES CLIENTS

60 %[2]

Certaines personnes affirment que le fait d'avoir une compréhension approfondie d'elles-mêmes et de leurs objectifs est un facteur important lors de la sélection d'un conseiller financier.

DÉCOUVRIR DES ACTIFS CACHÉS, CONSERVER LES CLIENTS

7 %[3]

Seuls 7 % des investisseurs estiment qu'ils reçoivent tous les conseils complets nécessaires pour atteindre leurs objectifs.

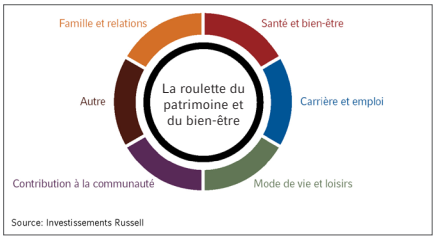
GÉRER LE RISQUE FIDUCIAIRE

50 %[4]

L'investisseur moyen n'arrive pas à déterminer 50 % de ses objectifs prioritaires.

[1]Source : « The $68 Trillion Dollar Opportunity: Understanding the Implications of Multigenerational Wealth Transfer. » Cerulli Associates, 2018
[2] Source : « How do you Build Value When Your Clients Want More than Wealth? » 2019 Global Wealth Management Research Report, EY, 2019
[3] Source : « Mining for Goals: How Behavioral Nudges can Help Investors Discovery More-Meaningful Goals, » Morningstar, 2018
[4] Source : « Mining for Goals: How Behavioral Nudges can Help Investors Discovery More-Meaningful Goals," Morningstar, 2018

Fondements d'un vrai processus de découverte - Votre ensemble d'outils de découverte



ROULETTE DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE

Obtenez un aperçu exhaustif des objectifs de vie de votre client, de sa situation et de ses préférences qui ont une incidence sur ses avoirs.

39 CARTES DE DÉCOUVERTE

Découvrez les priorités de votre client en le faisant participer à un exercice rapide qui consiste à trier le jeu de cartes afin d'établir ses priorités.

FEUILLE DE TRAVAIL DE DÉCOUVERTE

Saisissez les détails dont les clients vous font part à propos de leurs priorités, les différences de priorités au sein des familles, les actifs qu'ils dévoilent au cours de la discussion.

RÉSERVÉ À L'USAGE EXCLUSIF DES CONSEILLERS. LA DIFFUSION OU LA DIVULGATION À DES INVESTISSEURS OU INVESTISSEURS POTENTIELS EST INTERDITE.

Pratiques exemplaires en matière d'utilisation des cartes et de la feuille de travail de découverte

Conclure de nouvelles affaires, faire participer les clients, découvrir des actifs cachés, conserver les clients et gérer le risque fiduciaire auquel vous êtes exposé.

1. CRÉEZ DEUX PILES

Demandez au client de trier les cartes de découverte en deux piles :

- Les choses qui m'importent et me concernent actuellement
- Les choses qui ne m'importent pas ou qui ne me concernent pas actuellement

FAITES ATTENTION À NE RIEN MANQUER

N'enlevez aucune carte du jeu. Autrement, vous risqueriez de rater un détail important dans les priorités de votre client, sa situation et ses préférences.

2. DÉTERMINEZ LES TROIS PREMIÈRES PRIORITÉS

Demandez au client de trier de nouveau la pile de cartes qu'il a classées sous « les choses qui m'importent et qui me concernent actuellement » et de déterminer uniquement les trois priorités qui le préoccupent le plus actuellement.

VOUS TRAVAILLEZ AVEC DES COUPLES OU PLUSIEURS GÉNÉRATIONS DE LA MÊME FAMILLE?

Remettez un jeu de cartes à trier à chaque personne. Vous aurez (et ils auront) l'occasion de découvrir les chevauchements de priorités. En facilitant cette importante conversation, et en y jouant le rôle de médiateur, vous gagnerez leur confiance et leur loyauté. Vous pourriez également améliorer leur planification et la réussite de leurs placements.

3. APPROFONDISSEZ LES PRIORITÉS

Accordez toute l'attention aux trois premières priorités. Posez des questions ouvertes pour découvrir l'émotion sous-jacente et la motivation que font jaillir les trois premières priorités. Commencez à consigner ces renseignements! Pour ce faire, servez-vous de la feuille de travail.

PASSEZ AUX QUESTIONS OUVERTES

- Dites-moi en davantage à propos de ces trois premières priorités.
- Quels autres membres de la famille devez-vous inclure?
- Comment votre famille et vous vous sentiriez-vous si nous atteignions ces objectifs?

4. LE RÉSULTAT : CONFIANCE ET LOYAUTÉ

Gagnez la confiance de vos clients en les incitant à déterminer leurs priorités et à les verbaliser, puis en les aidant à y répondre.

À QUELLE FRÉQUENCE DOIS-JE PROCÉDER À L'EXERCICE DE DÉCOUVERTE?

Reprenez cet exercice aux 12 à 18 mois, particulièrement avec vos meilleurs clients, pour vous assurer d'être sur la même longueur d'onde qu'eux.

RÉSERVÉ À L'USAGE EXCLUSIF DES CONSEILLERS. LA DIFFUSION OU LA DIVULGATION À DES INVESTISSEURS OU INVESTISSEURS POTENTIELS EST INTERDITE.

Investissements Russell

Apprenez-en davantage!

Nous avons à cœur de vous aider à bâtir l'activité que vous visez, que ce soit en mettant en place des processus plus efficaces, en améliorant vos relations avec les clients ou tout simplement en vous librant davantage.

Pour en savoir davantage sur ce que nous pouvons faire pour assurer l'essor de vos activités, veuillez communiquer avec votre équipe d'Investissements Russell au 1 888 509-1792 ou visiter le site Web à l'adresse russellinvestments.com/ca/fr.

RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS

CETTE PUBLICATION EST DESTINÉE AUX CONSEILLERS EN PLACEMENTS UNIQUEMENT. ELLE N'EST PAS DESTINÉE AUX INVESTISSEURS OU INVESTISSEURS POTENTIELS ET ELLE NE DOIT PAS LEUR ÊTRE FOURNIE. ELLE NE CONSTITUE PAS UNE COMMUNICATION DE VENTE AU SENS DU RÈGLEMENT 81-102 - FONDS D'INVESTISSEMENT.

Aucune partie du contenu de cette publication ne constitue des conseils juridiques, fiscaux, sur les titres ou de placement. Il ne s'agit pas non plus d'une opinion concernant la pertinence d'un placement ni une sollicitation de quelque type que ce soit. Ces renseignements doivent être utilisés tels quels. Investissements Russell Canada Limitée ne fait aucune déclaration et n'offre aucune garantie à l'égard de ces renseignements.

Investissements Russell est le nom commercial d'un groupe d'entreprises dotées d'une administration commune, incluant Investissements Russell Canada Limitée.La propriété d'Investissements Russell se compose comme suit : une participation majoritaire de fonds gérés par TA Assocaites, L.P., et une participation minoritaire de fonds gérés par Reverence Capital Partners, L.P. Des employés d'Investissements Russell ainsi que Hamilton Lane, LLC détiennent également des participations minoritaires sans contrôle.

Droits d'auteur © Investissements Russell Canada Limitée 2023. Tous droits réservés.

Frank Russell Company est le titulaire des marques de commerce Russell contenues aux présentes et de tous les droits de marque liés aux marques commerciales Russell, et autorise les membres du groupe d'entreprises Investissements Russell à les utiliser sous licence. Les membres du groupe d'entreprises Investissements Russell ne sont en aucune façon affiliés à Frank Russell Company ni à toute autre entité exploitée sous la marque « FTSE RUSSELL »

Date de la première publication : Novembre 2019. Révision : Novembre 2023 RETAIL-03961 [EXP 11-2024]

RÉSERVÉ À L'USAGE EXCLUSIF DES CONSEILLERS. LA DIFFUSION OU LA DIVULGATION À DES INVESTISSEURS OU INVESTISSEURS POTENTIELS EST INTERDITE.