

lautorite.qc.ca



Comment choisir
avec qui investir ?



**AUTORITÉ
DES MARCHÉS
FINANCIERS**



Qui sommes-nous ?

L'Autorité des marchés financiers est l'organisme de réglementation et d'encadrement du secteur financier au Québec. Elle veille à la protection du public en appliquant les lois et règlements sur les assurances, les valeurs mobilières (par exemple les actions et les obligations), les institutions de dépôt (à l'exception des banques) et la distribution de produits et services financiers.

L'Autorité des marchés financiers vous propose une série de trois guides sur la gestion de vos finances personnelles. Ce guide est le troisième de la série. Il vous aidera à identifier les entreprises et les représentants qui peuvent vous aider avec vos placements. Les autres guides de cette série sont : *Comment faire le point sur vos finances personnelles ?* et *Comment choisir vos placements ?*

AVIS

L'Autorité, sa direction et son personnel ne sont pas responsables des conséquences d'erreurs qui pourraient avoir été commises dans la rédaction du présent document. Elle vous propose ce guide à titre d'information. Elle n'offre aucun conseil sur l'achat de produits ou l'utilisation de services financiers particuliers.

L'information contenue dans ce document est à jour en date de janvier 2016.

Le présent document est disponible sur le site Web de l'Autorité.

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2016

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Canada, 2016

ISBN 978-2-550-74983-7 (imprimé)

ISBN 978-2-550-74984-4 (en ligne)

Table des matières

Étape 1 — Évaluez vos besoins.....	4
Étape 2 — Choisissez votre entreprise et votre représentant.....	9
Étape 3 — Préparez vos rencontres avec votre représentant	14
Étape 4 — Soyez à votre affaire	17

Savez-vous à qui vous adresser pour vos placements ?

Vous investissez ou vous songez à investir? Vous croyez avoir besoin d'aide pour investir? Répondez aux questions suivantes :

1. Savez-vous à qui vous adresser pour obtenir de l'aide avec vos placements?
2. Est-ce que la personne que vous allez rencontrer est autorisée à vous offrir les produits et services financiers dont vous avez besoin? Comment est-elle rémunérée (à commission, à salaire, etc.)?
3. Que fera cette personne pour vous aider à atteindre vos objectifs de placement?
4. Avez-vous en main des informations précises sur votre situation financière et personnelle pour que la personne puisse vous recommander les produits et les services appropriés?

Plusieurs personnes investissent et ne peuvent pas répondre à ces questions. Pourtant, c'est de VOTRE argent qu'il s'agit ! Avant d'investir, investiguez !

Ce guide vous propose quatre étapes pour vous aider à :

- évaluer vos besoins pour choisir l'entreprise et le représentant qui peuvent vous aider à investir;
- préparer vos rencontres avec votre représentant;
- faire un suivi de vos placements;
- agir en cas de problèmes avec un représentant ou une entreprise.

Prenez le temps de bien choisir l'entreprise et le représentant qui vous aideront à gérer vos placements, au même titre que vous le feriez pour un comptable ou un concessionnaire automobile.

1.

Évaluez vos besoins



Vous voulez atteindre vos objectifs de placement, mais vous ne savez pas par où commencer.

Vous pouvez obtenir de l'aide pour :

- fixer vos objectifs;
- dresser un plan;
- choisir des placements qui vous conviennent;
- suivre le rendement de vos placements;
- modifier votre plan au besoin.

Vérifiez si le représentant et l'entreprise sont inscrits auprès de l'Autorité des marchés financiers

Habituellement, un représentant travaillera pour une entreprise, par exemple un courtier en placement. Vous trouverez une description des différentes entreprises qui peuvent vous aider dans ce guide.

Consultez le Registre des entreprises et des individus autorisés à exercer sur le site de l'Autorité, au lautorite.qc.ca, ou communiquez avec le Centre d'information. Une fois par année, vérifiez si l'entreprise et le représentant sont toujours inscrits à ce registre. Faire affaire avec une entreprise ou un représentant qui n'a pas le droit de vous offrir le produit ou le service que vous recherchez peut vous occasionner des difficultés financières ou légales. Vos recours seraient alors limités en cas de problème.



Monsieur Lafortune songe à sa retraite...

Monsieur Lafortune a 52 ans, aucun fonds de pension et 50 000 \$ en REER. Il souhaite prendre sa retraite dans quatre ans et disposer d'un revenu annuel de 30 000 \$. Il a pris un rendez-vous avec un représentant.

Monsieur Lafortune ne peut cacher sa déception lorsque le représentant lui affirme que l'atteinte de cet objectif lui semble improbable. Il se demande si son représentant est compétent.

Est-ce que les attentes de monsieur Lafortune sont réalistes ?

Ce qu'un représentant ne pourra pas faire pour vous

Même le meilleur des représentants ne pourra pas :

- garantir le rendement des marchés;
- recommander des placements qui seront toujours payants;
- satisfaire à des attentes de rendements irréalistes.

De quel genre d'entreprise avez-vous besoin ?

Pour choisir l'entreprise qui vous convient, tenez compte des produits et des services dont vous avez besoin et du prix que vous êtes prêt à payer pour les conseils reçus.

Les entreprises n'offrent pas les mêmes produits et services. Certaines sont spécialisées dans quelques produits de placement, tandis que d'autres offrent une vaste gamme de produits et de services.

La liste qui suit n'est pas exhaustive, mais elle donne un bon aperçu des intervenants avec lesquels la plupart des investisseurs font affaire.

INTERVENANTS	SERVICES OFFERTS
Courtiers en placement	Ils offrent un vaste choix de placements, comme : · des actions · des obligations · des fonds communs de placement. Certains courtiers en placement offrent des conseils et un éventail complet de services : analyse, recherche sur les titres, gestion de portefeuille. D'autres agissent plutôt comme intermédiaires en vendant ou en achetant des titres selon vos instructions, sans toutefois vous donner des conseils (courtage à escompte).
Courtiers en épargne collective	Ils offrent uniquement des fonds communs de placement.
Courtiers en plans de bourses d'études	Ils offrent uniquement des parts dans des plans de bourses d'études. Ceux-ci mettent en commun les cotisations à un Régime enregistré d'épargne-études (REEE) de plusieurs épargnants. Ces cotisations sont versées périodiquement et servent à acquérir des unités. Ces courtiers investissent les cotisations à des plans d'épargne-études que leur confient des participants.
Courtiers sur les marchés dispensés	Ils offrent des placements à des investisseurs qualifiés (investisseurs institutionnels ou personnes possédant des avoirs importants) ou des titres qui font l'objet d'une dispense de prospectus.
Gestionnaires de portefeuille	Ils gèrent votre portefeuille de placement selon le mandat que vous leur avez confié. Ils prennent des décisions en ce sens et négocient en votre nom.
Planificateurs financiers (Pl. Fin.)	Ils vous aident à faire votre planification financière en élaborant un plan d'action adapté à vos besoins et en tenant compte de vos contraintes et de vos objectifs. Les planificateurs financiers sont inscrits auprès de l'Autorité des marchés financiers, à moins d'être régis exclusivement par un ordre professionnel*. Pour recommander ou négocier des placements, ils doivent également être inscrits comme représentants d'un courtier.

* L'Ordre professionnel des administrateurs agréés du Québec, l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec et la Chambre des notaires du Québec. Ces ordres professionnels ont conclu des ententes avec l'Autorité et leurs membres peuvent s'afficher comme planificateurs financiers s'ils satisfont aux conditions de ces ententes et aux exigences de l'Institut québécois de planification financière (IQPF).



N'oubliez pas de consulter le Registre des entreprises et des individus autorisés à exercer qui se trouve sur le site de l'Autorité (lautorite.qc.ca) ou communiquez avec un des agents de son Centre d'information.

Les courtiers et les gestionnaires de portefeuille embauchent des représentants avec qui vous ferez affaire, à moins que vous désiriez négocier de façon autonome. Ces personnes doivent répondre à des critères de qualification précis et être inscrites auprès de l'Autorité en fonction de la catégorie de produits ou de services qu'elles peuvent vous offrir. Par exemple, un représentant qui est inscrit exclusivement en épargne collective et qui travaille pour un courtier en placement pourra seulement vous proposer des parts de fonds communs de placement, et non des actions. Pour en savoir plus sur les placements, consultez le guide *Comment choisir vos placements*?

Les comptables professionnels agréés (CPA), les avocats, les notaires et les administrateurs agréés (ADM.A.) sont des professionnels avec qui vous pourriez faire affaire. Ils ont, selon le cas, des connaissances en comptabilité, en finance, en fiscalité, en droit ou en gestion.



Monsieur Tardif explore Internet...

Le beau-frère de monsieur Tardif, retraité, gère lui-même ses placements et clame haut et fort obtenir un réel succès en utilisant un service de courtage en ligne. Monsieur Tardif songe aussi à explorer cette avenue. Soucieux de ne pas empiéter sur ses temps libres, il s'interroge sur ses capacités et sa volonté de gérer un portefeuille de placements.

Investir seul ou demander conseil ?

Posez-vous les questions suivantes :

- . Quelles sont mes connaissances en matière de placement ?
- . Combien de temps puis-je passer à gérer mes placements et à effectuer des recherches ?

Certains investisseurs préfèrent investir de façon autonome et effectuer leurs transactions sur Internet en utilisant la plateforme d'un courtier en placement sans demander des conseils. Cette option peut s'avérer moins coûteuse, mais elle ne convient pas à tout le monde.

Si vous investissez de façon autonome, vous devez :

- . avoir de bonnes connaissances en matière de placement ;
- . consacrer davantage de temps à faire des recherches sur les titres que vous souhaitez acquérir ou que vous détenez.

Vous serez responsable de vos bons coups, mais aussi des mauvais. Si vous jugez que vous n'avez pas suffisamment de connaissances et de temps pour vous occuper de vos placements de façon autonome, il est préférable d'obtenir l'aide d'un représentant.



Maintenant que vous avez défini vos besoins, vous pouvez rechercher l'entreprise et le représentant qui vous conviennent.

Où trouver une entreprise ou un représentant?

Voici deux choix qui s'offrent à vous.

- . Le bouche-à-oreille et les recommandations personnelles. Toutefois, soyez vigilant. Ce qui est bon pour une personne ne l'est peut-être pas pour une autre.
- . L'institution financière avec laquelle vous faites déjà affaire.

Des questions avant de choisir votre représentant

Les questions suivantes peuvent vous guider pour choisir votre représentant.

- . Comment va-t-il vous aider à atteindre vos objectifs financiers?
- . Quelle gamme de produits et services est-il autorisé à vous offrir?
- . Quelles sont ses qualifications?
- . Comment est-il rémunéré?
- . Quels seront les frais?
- . Connaît-il les produits et services dont vous avez besoin?
- . Fait-il affaire avec des clients qui présentent le même profil que vous? Certains conseillers exigent que vous ayez une somme minimale à investir.
- . Quel suivi fera-t-il de votre dossier? À quelle fréquence vous rencontrerez-vous?
- . Comment vous tiendra-t-il informé du rendement de vos placements?
- . Dans quels délais répondra-t-il à vos appels ou vos courriels?



Assurez-vous de choisir un représentant avec qui vous serez à l'aise de poser des questions et de discuter des stratégies et recommandations qu'il vous propose.

Comment mon représentant est-il rémunéré?

Les principaux modes de rémunération des représentants sont les commissions, les honoraires et les salaires. Certains représentants sont payés selon une combinaison de ces divers modes de rémunération. Par exemple, un représentant peut toucher des commissions qui s'ajoutent à un salaire de base.

Les commissions

Selon ce mode de rémunération, le représentant est payé en fonction des ventes de produits financiers qu'il réalise. Par exemple, vous payez de 1 à 5 % pour une transaction, et une partie de ces frais est remise au représentant à titre de commissions.

Les honoraires

Certains représentants, comme les planificateurs financiers, facturent des honoraires. Par exemple, vous pourriez vous entendre sur le taux horaire et sur le nombre d'heures nécessaires pour analyser votre dossier.

Les salaires

Les représentants qui travaillent dans une institution financière sont généralement des salariés. De plus, des bonis établis en fonction des ventes réalisées peuvent s'ajouter à leur salaire de base. Pour obtenir ces bonis, les représentants doivent atteindre des objectifs de vente fixés par l'institution.



Demandez à votre représentant quel est son mode de rémunération et quels sont les frais que vous aurez à payer pour vos placements.

Combien ça va vous coûter en frais ?

Différents types de frais s'appliquent lorsque vous achetez ou vendez des placements ou lorsque vous recevez des conseils.

Les frais que vous aurez à payer peuvent varier selon les entreprises et selon l'étendue des services fournis. Vous pouvez magasiner. Généralement, ces frais sont payables à chaque transaction ou selon un pourcentage de la valeur de votre portefeuille. Les frais sont généralement négociables.

Par exemple, plusieurs courtiers en placement modifient leur grille de tarification en fonction de votre mode de transaction (selon que vous procédez par l'entremise d'un de leurs représentants ou par Internet).

Les frais de transaction (ou de commission)

Aussi appelés frais de courtage, les frais de transaction représentent le montant que vous payez lorsque vous achetez ou vendez des placements. Les entreprises calculent le montant de ces commissions à l'aide de barèmes; prenez le temps de bien les comprendre. Ces frais peuvent varier selon :

- . le montant de la transaction;
- . la valeur du titre;
- . le nombre d'unités négociées;
- . le type de placement;
- . l'entreprise avec laquelle vous faites affaire;
- . la valeur de votre portefeuille auprès de cette entreprise.

Certaines entreprises vous offriront un nombre déterminé de transactions gratuites par année, selon l'importance de votre compte. Si vous négociez fréquemment, des forfaits sont aussi disponibles.

Des frais plus élevés ne sont pas nécessairement synonymes de meilleurs rendements. Vérifiez et comparez les frais avant de choisir une entreprise ou d'investir. Et surtout, rappelez-vous que chaque dollar payé en frais est un dollar de rendement en moins.



Les frais pour les fonds communs de placement

Si vous faites l'acquisition de parts d'un fonds commun de placement, vous aurez peut-être à payer des frais d'achat ou de rachat (lorsque vous revendrez vos parts). Si vous détenez des parts de fonds avec des frais de rachat (ou frais d'acquisition reportés), ce sera spécifié sur votre relevé de compte. Votre représentant vous fera signer un formulaire avant d'exécuter la transaction si vous revendez des parts et que des frais de rachat s'appliquent. Des frais de gestion et d'exploitation seront également prélevés à même les actifs du fonds, ce qui diminue le rendement de vos fonds. Certains fonds vous offrent des remises qui diminuent le montant des frais de gestion si la valeur de votre compte dépasse un montant préétabli. Demandez à votre représentant de vous expliquer ces frais.

Vous voulez investir de façon autonome et utiliser un courtier à escompte?

D'abord, déterminez si vous allez négocier peu ou beaucoup, par exemple moins de dix fois par mois ou plus? Ça vous aidera à trouver le service de courtage à escompte qui répond le mieux à vos besoins. Par exemple, si vous prévoyez négocier beaucoup, certaines entreprises ont des grilles tarifaires avantageuses pour les investisseurs « actifs ». Toutefois, ne basez pas seulement votre choix sur les frais.

Assurez-vous que la qualité du service vous convient

Est-ce qu'il y a un service pour vous aider à utiliser et à comprendre les fonctionnalités de la plateforme? Est-ce que l'on vous répond dans votre langue? Est-ce que les relevés de vos transactions sont clairs?

La plateforme

Est-ce que la plateforme pour vos transactions en ligne est facile à utiliser ? Est-ce qu'elle facilite vos recherches ? Par exemple, pouvez-vous y trouver de l'information facile à consulter et suivre l'évolution des marchés en temps réel ? Est-ce que la plateforme vous permet de générer des tableaux et des graphiques personnalisés ?

Les conseillers en ligne (robots-conseillers)

Les conseillers en ligne sont souvent appelés « robots-conseillers » ou « conseillers automatisés ». Ces expressions peuvent vous laisser croire que les conseils sont complètement automatisés. Or, ce n'est pas le cas. Un conseiller conserve ses obligations légales, peu importe qu'il agisse en ligne ou en personne. Parmi ses obligations, il doit notamment exercer ses activités par le biais d'une personne physique que l'on nomme « représentant-conseil ». Il doit aussi s'assurer que le profil d'investisseur qui a été généré pour vous est adéquat et cohérent avec vos réponses. Par exemple, le représentant devra s'assurer qu'un investisseur au profil prudent n'investit pas dans un portefeuille de placements trop risqué. L'une des particularités du conseiller en ligne est que vous ne le rencontrez généralement jamais en personne. Vous avez toutefois la possibilité d'entrer en contact avec un représentant par différents moyens, que ce soit par téléphone, par courriel, par messages en ligne, par caméra Web ou tout autre moyen de communication.

Comment fonctionnent les conseillers en ligne ?

Vous remplissez d'abord des questionnaires pour déterminer votre profil d'investisseur, vos objectifs et votre tolérance au risque. En général, un logiciel détermine votre profil d'investisseur et la composition de votre portefeuille.

Dans la plupart des cas, le conseiller en ligne propose un portefeuille de placements parmi des portefeuilles modèles préétablis. Informez-vous sur le type de titres dans lesquels vos sommes seront investies, et sur les frais applicables.





Lorsque vous rencontrerez un représentant, vous aurez à répondre à une série de questions qui lui permettront de mieux cerner vos besoins.

La plus grande responsabilité de votre représentant : bien vous connaître

Les représentants doivent suivre des règles de déontologie. Ces règles prévoient, entre autres, qu'ils doivent placer l'intérêt du client au centre de leurs préoccupations lorsqu'ils vendent des produits et des services. Votre représentant devrait donc être disponible pour répondre à vos questions. Lorsque vous faites affaire avec un représentant, il doit respecter la règle «bien connaître son client». Avant toute recommandation, il doit s'informer de votre situation financière actuelle et de vos objectifs financiers et établir votre profil d'investisseur.

En pratique, pour répondre à cette obligation, votre représentant remplira avec vous un formulaire d'ouverture de compte dont les réponses serviront à bien vous connaître, à évaluer vos besoins, vos objectifs et votre tolérance au risque. Cette étape est d'une importance capitale. Le formulaire servira de référence pour régler tout différend avec votre représentant. Prenez soin de le lire attentivement avant de le signer.

Votre représentant devrait également signer le formulaire et vous en remettre une copie que vous devez conserver.

Il n'y aura peut-être pas de représentant pour vous aider à remplir le formulaire si vous négociez de façon autonome en utilisant exclusivement des services de courtage à escompte. Dans ce cas, vous serez entièrement responsable de vos choix de placement.

Le formulaire d'ouverture de compte permet à votre représentant d'obtenir l'information sur :

Vos connaissances en matière de placement

Quelles sont-elles? Comment avez-vous investi votre argent jusqu'à maintenant? Un représentant devrait éviter de vous recommander des placements que vous ne comprenez pas.

Votre situation financière et personnelle

Avez-vous des obligations familiales? Quel montant pouvez-vous consacrer à vos placements? Quelles sont vos sources de revenus? Vos revenus d'emploi sont-ils stables? Vos revenus de placement sont-ils votre seule source de revenus? Les réponses à ces questions détermineront quels placements vous conviennent.

Vos objectifs financiers

Quand vous serez à la retraite, planifiez-vous voyager à l'étranger au moins deux fois par an? Vos objectifs guideront votre représentant.

Votre horizon de placement

Désirez-vous investir pour acheter une maison dans deux ans ou pour subvenir aux besoins de vos enfants, qui iront à l'université dans 10 ans? Les réponses à ce genre de questions guideront votre représentant sur le type de placement à envisager.

Votre tolérance au risque

Comment réagiriez-vous si la valeur de vos placements diminuait de 10 % du jour au lendemain? Perdez-vous le sommeil quand les marchés reculent? Votre représentant devrait s'assurer que vous êtes à l'aise avec le niveau de risque de vos placements. Votre situation évoluera avec le temps. Un représentant consciencieux devra donc veiller à mettre à jour régulièrement vos renseignements personnels. Toutefois, avertissez-le de tout changement ou de tout événement susceptible de toucher votre situation financière (par exemple, une perte d'emploi ou la naissance d'un enfant).

Lorsque vous rencontrez votre représentant, prenez des notes. Cela évitera des malentendus et vous permettra de faire des suivis. Inscrivez la date et le lieu de la rencontre, les recommandations, le montant de la transaction, les raisons qui justifient les recommandations, les documents reçus et ceux que vous recevrez plus tard, les directives que vous lui donnez, etc.



Pour vous faciliter la tâche, remplissez le formulaire «Lorsque vous communiquez avec votre représentant, prenez des notes!» qui est inséré dans ce guide. Conservez tous ces renseignements dans un dossier.

Vos responsabilités en tant qu'investisseur

Vous allez rencontrer un représentant sous peu?

Préparez vos rendez-vous et donnez de l'information précise à votre représentant

Plus vous donnerez de l'information précise et étoffée à votre représentant, plus il sera en mesure de vous aider. Sachez quels sont vos revenus, vos dépenses, vos actifs et vos dettes. Le guide *Comment faire le point sur vos finances personnelles?* peut vous aider à recueillir ces informations. Avant la rencontre, prenez le temps d'examiner vos placements et de noter les choses dont vous voulez discuter. Apportez tous les documents pertinents, tels vos derniers relevés de compte.

Informez votre représentant de tout changement à votre situation financière ou personnelle

Des changements comme l'arrivée d'un enfant ou un gain significatif en argent pourraient affecter vos objectifs de placement et votre tolérance au risque.

Posez des questions et prenez des notes

Assurez-vous de bien comprendre les placements que recommande votre représentant et pourquoi il vous les recommande. N'hésitez pas à poser des questions sur le rendement espéré, la disponibilité de l'argent investi, les risques liés aux placements et tous les frais applicables. Vous devez tenir compte de tous ces éléments pour prendre une décision éclairée. Si vous ne comprenez pas quelque chose, demandez des précisions. Prenez en note les détails de vos conversations avec votre représentant et les points sur lesquels vous vous êtes entendus.

Informez-vous régulièrement

Lisez les documents que vous recevez sur les placements que vous envisagez d'acquérir. Améliorez vos connaissances en placement en suivant des cours, en lisant des livres et des journaux et en consultant des sites Web, par exemple.



Faites le suivi de vos placements

Vérifiez vos avis d'exécution d'opération et vos relevés de compte dès que vous les recevez. Assurez-vous qu'ils correspondent aux décisions que vous avez prises et communiquez sans tarder avec votre représentant en cas de problème.

Avez-vous des problèmes avec votre représentant ?

- . Notez l'ensemble des faits qui vous portent à croire à la présence d'un problème potentiel.
- . Prenez des notes de toute action que vous entreprendrez à partir du moment où vous soulevez un problème potentiel.
- . Informez verbalement votre représentant. Confirmez l'information par écrit si nécessaire.
- . Si le problème ne se règle pas, communiquez par écrit au responsable des plaintes de l'entreprise pour laquelle votre représentant travaille.
- . Si vous n'obtenez pas un résultat satisfaisant à la suite de cette démarche, communiquez avec l'Autorité. Vous pouvez demander le transfert de votre dossier de plainte à l'Autorité qui en analysera les motifs, et qui vous assistera dans le règlement de votre différend. Ce service est gratuit pour les consommateurs, mais il ne peut se faire qu'avec la collaboration volontaire de l'entreprise qui fait l'objet de votre plainte.
- . Prenez note qu'en tout temps, vous pouvez retenir, à vos frais, les services d'un conseiller juridique.



Qui surveille les représentants et les entreprises œuvrant dans le domaine des produits et services financiers?

L'Autorité des marchés financiers est l'organisme chargé de l'encadrement des représentants et des firmes de courtage. Toutefois, elle reconnaît des organismes d'autoréglementation (OAR) à qui elle délègue des responsabilités. Ces organismes aident l'Autorité à faire respecter la réglementation. Leur objectif est d'assurer la protection du public par un encadrement déontologique et une supervision des représentants et des firmes qui en sont membres.

L'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) est l'OAR qui surveille l'ensemble des sociétés de courtage et des opérations effectuées sur les marchés boursiers et les marchés de titres d'emprunt au Canada. Il établit des règles régissant la compétence, les activités et la conduite financière des sociétés membres et de leurs employés. Pour plus de détails, vous pouvez communiquer avec l'OCRCVM ou consulter son site Web au iiroc.ca.

Pour sa part, la Chambre de la sécurité financière (CSF) assure la protection du public en maintenant la discipline, ainsi qu'en veillant à la formation et à la déontologie des représentants sous sa gouverne.

Les membres de la CSF œuvrent dans les cinq disciplines suivantes :

- . le courtage en épargne collective;
- . le courtage en plans de bourses d'études;
- . la planification financière*;
- . l'assurance de personnes;
- . l'assurance collective de personnes.

Pour plus de détails, vous pouvez communiquer avec la CSF ou consulter son site Web au chambresf.com.

* Pour la discipline de la planification financière, la CSF ne veille qu'à la déontologie.

Pour joindre l'Autorité des marchés financiers

QUÉBEC

Place de la Cité, tour Cominar
2640, boulevard Laurier, bureau 400
Québec (Québec) G1V 5C1

MONTREAL

800, rue du Square-Victoria, 22^e étage
C.P. 246, tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1G3

CENTRE D'INFORMATION

Québec : 418 525-0337
Montréal : 514 395-0337
Autres régions : 1 877 525-0337

Vous pouvez aussi consulter
le site Web de l'Autorité
des marchés financiers :
lautorite.qc.ca

Site jeunesse :
tesaffaires.com