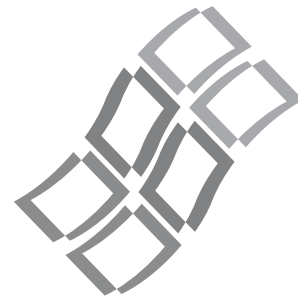


Si votre conseiller ne connaît pas votre situation financière, vos objectifs ni vos besoins financiers, il ne peut pas vous servir aussi bien. Connaître son client est une règle déontologique. Ce n'est pas une option, c'est une obligation. Évidemment, si on ne vous pose pas de questions, vous ne pouvez pas donner de réponses. Votre conseiller voudra mieux vous connaître pour s'acquitter professionnellement de ses obligations. Alors, donnez-lui toutes les réponses; ses conseils seront ainsi beaucoup plus adaptés.

## **Posez-vous des questions si votre expert en finances personnelles ne vous en pose pas!**

Quand le conseiller trace votre profil d'investisseur ou analyse vos besoins financiers, il exécute son travail comme il doit être fait. À la Chambre de la sécurité financière, nos membres ont une seule option : la compétence... Bien connaître son client, ce n'est pas facultatif. Alors, posez-vous des questions si votre conseiller ne vous en pose pas... Parce que la compétence, c'est votre meilleure protection.

**Parce que la compétence,  
c'est votre meilleure  
protection.**



**CHAMBRE DE LA  
SÉCURITÉ FINANCIÈRE**

**1 800 361-9989 [www.chambresf.com](http://www.chambresf.com)**