

Frais d'un conseiller financier

Voici quelques termes pour vous aider à comprendre les frais associés aux placements et à travailler avec un conseiller financier. N'hésitez jamais à poser des questions à un professionnel si vous avez des questions.

Frais de gestion : Les gestionnaires de portefeuille et de nombreux conseillers exigent des frais en fonction d'un pourcentage de la valeur du portefeuille (d'environ 1,5 à 3 %). Ces frais sont négociés au début de la relation conseiller-client et paient le coût de la gestion de l'ensemble du portefeuille. En échange, vous recevez des recommandations et des conseils adaptés à vos objectifs de placement.

Frais de courtage : Il s'agit de frais exigés par opération en fonction de la vente et de l'achat d'actions et d'obligations. Ces frais varient grandement entre les firmes de courtage. Le risque que comporte un compte à base de commission, c'est qu'un conseiller non scrupuleux pourrait effectuer un plus grand nombre d'opérations que le nombre justifié pour augmenter son revenu.

Frais d'un courtier exécutant (à escompte) : Les services offerts par les courtiers exécutants et les frais qu'ils exigent varient. En général, des frais de base par opération sont exigés, mais des frais supplémentaires peuvent aussi être exigés relativement au nombre d'opérations, à la taille et à la valeur du compte.

Honoraires à l'acte : Pour les comptes à commission, le conseiller peut exiger des frais de gestion et prendre une commission pour chaque opération. Pour les services rémunérés à l'acte, le conseiller exige un tarif fixe (souvent horaire) et ne reçoit pas de commission d'indication ou autre commission.

Frais de transaction : Il s'agit de frais indirects qu'un fonds commun de placement verse à une firme de courtage pour exécuter ses commandes d'achat et de vente. Ces frais ne sont pas compris dans le ratio de frais de gestion, mais ils sont soustraits avant que le rendement du fonds soit calculé.

Frais d'opération à court terme : Si vous vendez un fonds dans un certain délai, normalement environ 90 jours, le fonds vous demandera probablement des frais. Le but de ces frais est de décourager les investisseurs à utiliser les fonds communs de



COMMISSION DES SERVICES
FINANCIERS ET DES SERVICES
AUX CONSOMMATEURS

réglementation • éducation • protection

Communiquez avec nous

Commission des services financiers et des services aux consommateurs

Sans frais : 1 866 933-2222

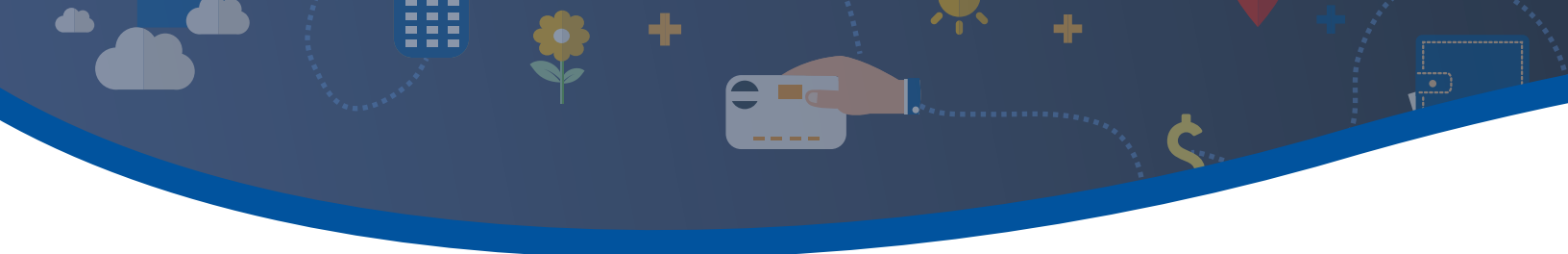
info@fcnb.ca

fcnb.ca

Participez à la conversation!



#déPensezBien



placement afin de réaliser rapidement des bénéfices en prédisant les mouvements du marché, et au cours de ce processus à diminuer la valeur du fonds.

Ratio de frais de gestion (RFG) : Chaque fonds commun de placement paie des frais annuels au gestionnaire pour gérer le fonds. Chaque fonds paie ses frais d'exploitation, y compris les frais juridiques, comptables et de gestion. Le ratio de frais de gestion est une mesure du montant que l'exploitation d'un fonds commun de placement coûte à une société de placement. Il est exprimé en pourcentage de la valeur du fonds. Par exemple, si un fonds d'un million de dollars a des dépenses annuelles de deux millions de dollars, son ratio de frais de gestion est de 2 %. Plus le ratio de frais de gestion est élevé, plus vous payez indirectement pour la gestion et l'administration. Le ratio de frais de gestion est retiré de l'actif du fonds et il réduit le rendement aux investisseurs du fonds. Donc, plus le ratio de frais de gestion est élevé, plus le rendement du fonds doit être élevé pour que vous puissiez gagner de l'argent.

Commissions de suivi des fonds communs de placement : Le représentant qui vous a vendu des actions ou des unités d'un fonds commun de placement reçoit souvent une commission annuelle du gestionnaire du fonds, que la société du fonds paie à partir des frais de gestion que vous lui versez, tant et aussi longtemps que vous êtes propriétaire d'unités de ce fonds. Si le courtier reçoit ces frais - habituellement de 0,25 à 1 % - votre conseiller doit vous fournir des services continus, qui comprennent répondre à vos questions au sujet du rendement du fonds. Des commissions de suivi inhabituellement élevées peuvent inciter le conseiller à vous donner des conseils biaisés. Demandez à votre conseiller s'il recevra une commission de suivi et comment cette commission se compare avec les frais qu'il reçoit d'autres fonds.

Frais d'acquisition ou frais d'acquisition à l'entrée : Une commission ou des frais que vous payez au moment de l'achat initial d'un placement. Les frais payés au moment de l'achat sont généralement de 0 à 4 %. Si on vous présente un fonds sans aucuns frais d'acquisition, n'oubliez pas de comparer les autres dépenses comme le ratio de frais de gestion, qui pourraient indiquer que le fonds sans frais n'est pas une meilleure aubaine.

Frais de retrait ou frais de retrait reportés : Il s'agit des frais qui sont exigés lors de la vente d'actions d'un fonds commun de placement dans un délai précis (habituellement de cinq à dix ans après l'achat). Les frais sont un pourcentage de la valeur des unités vendues. Les frais payés au moment du rachat sont généralement de 0 à 6 %, et dépendent de la période depuis laquelle vous détenez le fonds. Les frais sont plus élevés les premières années et diminuent jusqu'à une date précisée à laquelle ils ne sont plus exigés.

Autres frais : Le fonds peut vous demander des frais si vous voulez transférer des fonds, commencer un régime enregistré, ou ouvrir ou fermer un compte.

