

Guide de démarrage rapide relatif à la trousse d'outils destinés aux conseillers ESG

Une nouvelle recherche faite auprès des investisseurs montre un intérêt marqué pour les placements environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) :

56 %

de ceux-ci poseraient des questions à leur conseiller au sujet des options ESG au cours de la prochaine année.

78 %

de ceux-ci investissent déjà dans des stratégies ESG ou y sont très réceptifs.

72 %

de ceux-ci conviennent que les entreprises peuvent avoir une incidence positive et réaliser des profits.



Utilisez la trousse d'outils destinés aux conseillers ESG pour approfondir les relations avec les clients en trois étapes.

ÉTAPE

1

Commencez dès aujourd'hui.

N'attendez pas la réévaluation annuelle. Parmi les clients que vous rencontrerez au cours du prochain mois, repérez ceux qui sont les plus susceptibles de vouloir des conseils sur les placements ESG :

- Ils ont quelques placements ESG ou ont exprimé un intérêt pour les facteurs ESG.
- Ou encore, les recherches montrent que les personnes faisant partie des catégories suivantes sont les plus susceptibles de s'intéresser aux produits ESG :

De 30 à 50 ans | Au moins 1 M\$ en actifs investissables | Femmes

CONSEIL PRATIQUE : Sortez des sentiers battus. Les clients ne ressemblent pas tous à leur segment démographique ESG. Envisagez les clients qui cherchent des façons d'enseigner à leurs enfants adultes comment gérer leur argent, qui se sont renseignés sur la façon de soutenir une cause qui leur tient à cœur ou qui aiment simplement suivre les manchettes sur les placements. Les facteurs ESG sont une excellente occasion d'amorcer un entretien ou d'en prolonger d'autres.



2

Communiquez avec les clients.

Envoyez un courriel aux clients que vous avez repérés et invitez-les à répondre au nouveau questionnaire numérique de BMO sur les facteurs ESG :

- Tout d'abord, découvrez votre propre personnalité d'investisseur ESG en répondant au questionnaire du nouvel outil MonprofilESG^{MC} de BMO et voyez ce que vos clients verront. [Cliquez ici pour accéder au questionnaire.](#)
- Présentez le questionnaire à vos clients lors de votre prochaine rencontre.

CONSEIL PRATIQUE : Envoyez un courriel à vos clients pour qu'ils répondent au questionnaire et transmettent leurs résultats avant votre rencontre. Par exemple :



« Bonjour Anne, j'ai hâte à notre rencontre de la semaine prochaine. Ajoutons une chose à notre programme : il s'agit d'un nouvel outil interactif qui vise à déterminer si l'investissement responsable convient à votre portefeuille. J'ai répondu au questionnaire la semaine dernière. C'est assez intéressant, c'est rapide et j'ai été surpris par mes résultats. Prenez une minute pour répondre au questionnaire en ligne afin que nous puissions discuter de vos résultats. Cliquez ici pour commencer et n'oubliez pas de m'envoyer les résultats par courriel avant notre rencontre afin que nous puissions en discuter. »

Parlez des résultats.

Adoptez une approche axée sur le client et amorcez l'entretien de façon proactive.

Renseignez-vous sur les quatre personnalités d'investisseur ESG et sur la façon de personnaliser vos entretiens avec les clients en fonction des résultats du questionnaire que vous trouverez dans les amorces [d'entretien sur les facteurs ESG](#).

<?xml

Motivés par les produits ESG : « C'est logique pour moi, cela fait partie de ma vie quotidienne et de ma vision concernant les placements. »

<?xml

Prêts pour les produits ESG : « Les enjeux ESG sont importants pour moi. J'aimerais en savoir plus sur la façon d'investir. »

<?xml

Pragmatiques à propos des produits ESG : « Je ne suis tout simplement pas certain; est-ce que ça fonctionnera avec mes objectifs de placement? »

<?xml

Sceptiques à propos des produits ESG : « Prouvez-le – montrez-moi que c'est une question de rendement et non seulement de valeurs. »

CONSEIL PRATIQUE : Allez au-delà de la notion dépassée selon laquelle les produits ESG relèvent d'une décision binaire – que les clients sont ou ne sont pas des investisseurs ESG – et que la motivation est soit fondée sur les valeurs ou le rendement. Ne commencez pas toujours avec le facteur « E » lors des entretiens avec les clients; les produits ESG vont au-delà des changements climatiques et ont le potentiel de réduire le risque et d'accroître le rendement à long terme.



Responsable en matière d'investissement

À BMO, nous investissons dans un but précis : avoir le cran de faire une différence dans la vie, comme en affaires. Notre priorité est simple : aider nos clients à atteindre leurs objectifs en matière d'investissement tout en bâtissant un avenir plus durable et plus sûr pour nous tous.

C'est une philosophie dont nous sommes fiers et qui fait partie intégrante de notre tradition. Notre premier fonds d'investissement responsable a été lancé il y a plus de 35 ans et nos équipes collaborent activement avec les entreprises pour favoriser l'amélioration de leurs pratiques environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) depuis plus de vingt ans.

Expertise Une équipe Investissement responsable attirée qui compte 20 spécialistes des placements dans le monde.

Antécédents 35 années d'expérience en matière d'investissement responsable.

Étendue Gamme d'actions, d'obligations et de fonds équilibrés ESG de premier ordre sur le marché dans l'ensemble des solutions à gestion active et indicielles.

Mobilisation Programme mondial complet de mobilisation et de vote.

Des questions?

Communiquez avec votre représentant de BMO Gestion mondiale d'actifs ou téléchargez dès maintenant la trousse d'outils destinés aux conseillers ESG que vous trouverez sur le site www.bmogam.com/leadersesg

Le présent document est fourni à titre informatif. L'information contenue dans le présent document ne constitue pas une source de conseils fiscaux, juridiques ou de placement et ne doit pas être considérée comme telle. Les placements doivent être évalués en fonction des objectifs de chaque investisseur. Il est préférable, en toute circonstance, d'obtenir l'avis de professionnels.

Les placements dans les fonds d'investissement et dans les fonds négociés en bourse (FNB) peuvent comporter des frais de courtage, des frais de gestion et des dépenses (s'il y a lieu). Les placements dans les fonds d'investissement peuvent comporter des commissions de suivi. Veuillez lire l'Aperçu du fonds, l'Aperçu du FNB ou le prospectus avant d'investir. Les fonds d'investissement et les FNB ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement futur.

Les fonds d'investissement BMO sont offerts par BMO Investissements Inc., un cabinet de services financiers et une entité distincte de la Banque de Montréal. Les fonds négociés en bourse (FNB) BMO sont gérés et administrés par BMO Gestion d'actifs inc., une société de gestion de fonds d'investissement et de gestion de portefeuille et une entité juridique distincte de la Banque de Montréal.

BMO Gestion mondiale d'actifs est une marque de commerce qui englobe BMO Gestion d'actifs inc., BMO Investissements Inc., BMO Asset Management Corp., BMO Asset Management Limited et les sociétés de gestion de placements spécialisées de BMO.

MD/MC Marque de commerce déposée/marque de commerce de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS