

VIP+

Bulletin sur les ventes, l'impôt, la planification successorale, la tarification et les produits

Pourquoi investir dans les fonds distincts en marché baissier?

Ma présentation « Pourquoi choisir les fonds distincts? » explique pourquoi les conseillers et les clients devraient envisager d'intégrer les fonds distincts au portefeuille d'un client. J'y partage quelques réflexions et préférences des clients et présente les garanties et les avantages qu'offre ce produit afin d'appuyer le principe selon lequel il est logique d'avoir des garanties dans un portefeuille. Une partie de la présentation porte sur les avantages des fonds distincts en temps de volatilité des marchés. Je vous encourage à vous inscrire au webinaire et à le réécouter si vous y avez déjà assisté.

Un article financier d'opinion paru dans un journal national, axé sur les prestations à l'échéance, recommandait aux lecteurs de ne pas acheter de produits qui protègent contre les pertes d'argent sur les marchés boursiers après la dégringolade des marchés. Les points importants suivants ont toutefois été omis dans l'article :

1. La garantie sur la prestation au décès protège les dépôts, et donc le bénéficiaire et les valeurs successorales lorsque :
 - a. les marchés chutent, remontent, puis chutent de nouveau, et;
 - b. plus tard, le rentier décède.
 - c. la caractéristique de réinitialisation permet de cristalliser les valeurs plus élevées à la date d'anniversaire de la police, qui change selon le contrat; cela permet aux garanties de rester pertinentes au fil du temps.
2. La garantie sur la prestation au décès est disponible, peu importe la santé du rentier ou du titulaire de police.
3. L'auteur de l'article affirme que le meilleur moment pour acheter un fonds distinct aurait été avant l'effondrement du marché et non après, bien que ce conseil n'ait pas été partagé à l'époque. Les investisseurs et les conseillers prudents conviennent que cela reviendrait à tenter de prédire le marché. C'est le temps passé sur le marché qui compte. Un décès ne survient pas en fonction du marché. Une garantie à l'échéance accessible à l'échéance du contrat n'est pas la même qu'une garantie sur la prestation au décès disponible à tout moment pendant la durée du contrat. Le montant de la garantie sur la prestation au décès peut même être supérieur si la valeur de marché est supérieure au montant du dépôt initial au moment de la réinitialisation. L'argument selon lequel le marché boursier permet toujours d'augmenter la valeur d'un placement sur 10 ans pose problème. Nous nous trouvons dans des circonstances inhabituelles, outre le fait que la



Peter A. Wouters

Directeur, Planification fiscale et successorale et planification de la retraite, Gestion de patrimoine

Peter A. Wouters collabore avec des conseillers autonomes et d'autres professionnels pour sensibiliser les gens sur les enjeux et les préoccupations auxquels sont confrontés les particuliers bien nantis, les professionnels et les propriétaires d'entreprise. Il contribue à la recherche et à l'élaboration de solutions optimales pour les clients visant à améliorer leur bien-être financier tout en répondant à leurs souhaits et à leurs styles de vie particuliers. Chaque année, il donne plus d'une centaine d'ateliers, de séminaires et de conseils techniques à travers le pays, tant aux conseillers qu'aux clients, sur les enjeux, les concepts et les stratégies liés à la fiscalité, à la planification successorale et à la planification du revenu de retraite. En tant que gérontologue financier enregistré, il consacre une bonne partie de son temps à sensibiliser des gens de toutes les professions qui travaillent avec les personnes âgées ou qui sont spécialisés dans les besoins, les attentes et les problèmes propres à ces personnes. Dans ces activités, la planification complète du style de vie tient une place importante.

L'équipe Ventes-Impôt-Planification successorale-Tarification-Produits (Services VIP+) apporte son soutien à l'interne et aux courtiers par l'entremise, notamment, de séminaires, de formations, d'illustrations sur des concepts avancés et de consultations techniques sur des cas spécifiques

Vous pouvez joindre Peter A. Wouters à peter.wouters@empire.ca.



volatilité et l'imprévisible sont devenues les nouvelles normes. L'argument de l'auteur repose sur une stratégie d'achat à long terme qu'une grande partie des conseillers et des clients ont de la difficulté à maintenir pour une aussi longue période. Il présume également que les investisseurs placent leur argent exactement au même moment que le début de la mesure de l'indice et qu'ils le maintiennent en place tout au long de l'exemple. De nombreuses études¹ démontrent que l'investisseur moyen obtient un rendement inférieur à l'indice comparatif, un fait qui n'a pas changé depuis des dizaines d'années. Le comportement des investisseurs est l'une des principales raisons de ce résultat².

4. Près de 90 % des Canadiennes et des Canadiens âgés de 55 ans ou plus veulent des placements assortis de garanties sur le capital et des possibilités de croissance pour ces placements. Il existe une lacune en matière de littératie financière puisque 6 personnes sur 10 ne savent pas que cette option existe grâce aux fonds de placement garanti offerts par les assureurs (source : sondage d'Ipsos, « Could guaranteed investment funds help your business and corporate clients? », nov. 2016, Advisors Edge, 10 nov. 2018).
5. Le sondage a révélé que 69 % de la génération Z et 66 % des millénariaux considèrent qu'investir sur les marchés boursiers est intimidant (source : Ally Invest, sondage "Someday Scaries", 2018).
6. Imaginez maintenant les préoccupations des propriétaires de PME. Comment parviendront-ils à protéger leurs actifs si leur entreprise éprouvait des difficultés? Pourquoi choisir les fonds distincts? Ces contrats permettent aux investisseurs de nommer des

bénéficiaires qui pourront à leur tour protéger des créanciers la valeur des placements personnels du titulaire d'entreprise à l'échéance ou à son décès.

En réalité, la garantie sur la prestation au décès d'une personne qui laisse fructifier son argent à long terme ne peut qu'augmenter. La garantie est réduite proportionnellement en fonction des retraits effectués. Et les gains potentiels peuvent être périodiquement cristallisés durant la vie de l'investisseur. La garantie demeure donc pertinente. Nous offrons tout cela et vous le pouvez aussi.

Améliorer le niveau de littératie financière de vos clients et intégrer des produits offrant des garanties à vos recommandations peut être une solution gagnante pour vous comme pour vos clients. Ces points, ainsi que tous les autres que j'aborde pendant ma présentation « Pourquoi choisir les fonds distincts? », expliquent les raisons pour lesquelles vous devriez envisager d'intégrer les fonds distincts dans vos discussions et vos recommandations lorsque vous composez le portefeuille de vos clients. Discuter et recommander les fonds distincts dans le cadre d'un plan financier écrit permet de réduire l'anxiété du client concernant le processus de placement. Les fonds distincts présentent bien d'autres caractéristiques et avantages que l'obligation réglementaire de garantie à l'échéance.

Une fois de plus, regardez la présentation « Pourquoi choisir les fonds distincts? ». Profitez de l'occasion pour en découvrir davantage sur les fonds de placement garanti au moyen d'articles et d'autres présentations. Demandez du matériel de vente à votre équipe de ventes de l'Empire Vie.

Peter A. Wouters

Directeur, planification fiscale, successorale et de retraite

¹ CNBC, « Most investors didn't come close to beating the S&P 500 », 6 janv. 2017; TheStreet, « Average Investor 20 Year Return Astoundingly Awful », 18 juillet 2012; The Capital Spectator, « Investor Returns Vs. Market Returns: The Failure Endures », 21 sept. 2017

² « Why Average Investors Earn Below Average Market Returns », 28 janv. 2019

Cette présentation reflète l'opinion de L'Empire Vie. L'information contenue dans cette présentation est fournie à titre indicatif seulement et ne doit pas être interprétée comme constituant des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou professionnels. L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie décline toute responsabilité quant à l'utilisation ou à la mauvaise utilisation de cette information, ainsi qu'aux omissions relatives à l'information présentée dans ce document. Veuillez demander conseil à des professionnels avant de prendre une quelconque décision. La brochure documentaire du produit considéré décrit les principales caractéristiques de chaque contrat individuel à capital variable. **Tout montant affecté à un fonds distinct est placé aux risques du titulaire du contrat, et la valeur du placement peut augmenter ou diminuer.**

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS – VEUILLEZ NE PAS DISTRIBUER AU PUBLIC

^{MD} Marque déposée de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie. Placements Empire Vie Inc. utilise cette marque sous licence.

L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie
259, rue King Est, Kingston ON K7L 3A8

Assurance et placements – Avec simplicité, rapidité et facilité^{MD}
empire.ca info@empire.ca 1 877 548-1881

INV-2760-FR-04/20

