

EXEMPLE DE CAS

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

Conserver ses placements



Les investisseurs se font souvent dire que le succès à long terme ne dépend pas de la synchronisation avec le marché; c'est le temps passé sur le marché qui peut faire toute la différence. La plupart des investisseurs ne sont pas des professionnels. Les spécialistes en placement autorisés consacrent leur formation, leur perfectionnement professionnel, leur temps et leurs ressources à l'étude des marchés et des entreprises individuelles. Pourtant, tous les gestionnaires de fonds professionnels manquent les hauts et les bas du marché de temps en temps. Évidemment, les investisseurs individuels, qui essaient de choisir le meilleur moment pour participer au marché ou en sortir, sont plus à risque de manquer le « moment propice ».

Les conseillers financiers vantent les vertus d'une stratégie d'achat et de détention à long terme combinée aux achats périodiques par sommes fixes. En particulier, ils préconisent d'investir régulièrement sur le marché et de conserver ses placements et sa stratégie intacte pendant une période prolongée.

Voyons l'exemple d'une stratégie d'achat et de détention à long terme selon lequel des particuliers conservent leurs placements sur le marché pendant différentes périodes.

Quatre amis commencent un club de placement informel : Jean, Sarah, Jasmine et Vincent. Chacun s'engage à placer 10 000 \$. Ils ont choisi le même placement, l'indice de rendement global S&P/TSX. Ils font chacun des choix différents d'investir sur le marché, d'en sortir et d'y réinvestir sur une période de 10 ans de janvier 2012 à décembre 2021. Chaque personne qui s'est retirée du marché pendant un certain temps a placé son argent dans des bons du Trésor à trois mois. Chacune d'entre elles a manqué les rendements des meilleurs jours.



Peter A. Wouters

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

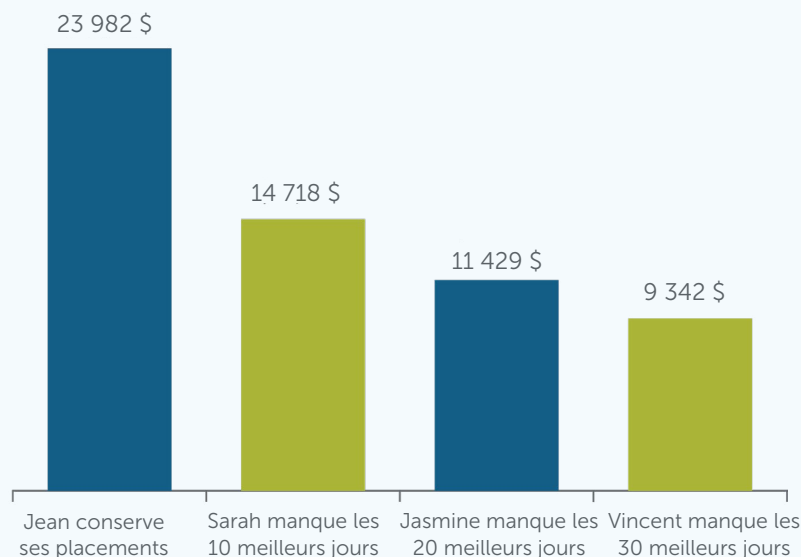
Peter A. Wouters collabore avec des conseillers autonomes et d'autres professionnels pour sensibiliser les gens sur les enjeux et les préoccupations auxquels sont confrontés les particuliers bien nantis, les professionnels et les propriétaires d'entreprise. Il contribue à la recherche et à l'élaboration 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. Il a donné plus d'un millier d'ateliers, de séminaires et de consultations 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.

Exemple de cas

Conserver ses placements

Placement de 10 000 \$ dans l'indice de rendement global S&P/TSX pendant 10 ans de 2012 à 2021



À des fins d'illustration seulement; ne constitue pas une projection du rendement d'un placement en particulier.

Cet exemple démontre l'effet dramatique de manquer ne serait-ce que quelques jours durant lesquels se produit le meilleur rendement d'un placement choisi¹.

Jean est l'exemple d'un investisseur qui a choisi l'approche d'achat et de détention à long terme. Ainsi, il a évité le risque principal d'essayer de trouver le moment le plus favorable du marché et de manquer quelques-uns des meilleurs jours de rendement d'un placement.

Bien sûr, vous pouvez aussi considérer ce qui se produit lorsque vous manquez les pires jours de rendement d'un placement. Faire appel à un conseiller en sécurité financière peut vous aider à maximiser le rendement de vos placements, à réduire au minimum les inconvénients des placements dans le marché et à atteindre vos objectifs.

Articles connexes :

[Se synchroniser avec les marchés et éviter les jours ayant le pire rendement](#)

¹Source : Morningstar Research Inc., du 1^{er} janvier 2012 au 31 décembre 2021.

L'information présentée dans ce document est fournie à titre indicatif seulement et ne doit pas être interprétée comme constituant des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou professionnels. Placements Empire Vie Inc. et ses sociétés affiliées déclinent 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. L'information obtenue auprès de sources tierces est jugée comme fiable, mais la société ne peut en garantir l'exactitude. Veuillez demander conseil à des professionnels avant de prendre une quelconque décision. Placements Empire Vie Inc., une filiale en propriété exclusive de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie, est le gestionnaire de portefeuille des fonds distincts de L'Empire Vie. Les placements dans les fonds distincts peuvent donner lieu à des frais de courtage, à des commissions de suivi, à des frais de gestion et à d'autres frais. **Tout montant affecté à un fonds distinct est placé aux risques du titulaire de contrat, et la valeur du placement peut augmenter ou diminuer.** La brochure documentaire du produit considéré décrit les principales caractéristiques de chaque contrat individuel à capital variable. Les polices de fonds distincts sont établies par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.

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