

Nous croyons que les petits gestes comptent.

Réflexions

4 / Avril / 2016 - Volume 5, numéro 3

Dans cette édition

MRCC2.....1-2

Jean-Pierre Richer
Conseiller en placement
Gestionnaire de portefeuille

Indices

S&P/TSX	13 440,33
Semaine	0,62 %
Année à jour	3,31 %
12 mois	-10,05 %

S&P 500	2 072,78
Semaine	1,81%
Année à jour	1,41 %
12 mois	0,64 %

MSCI World	1 643,15
Semaine	1,20 %
Année à jour	-1,18 %
12 mois	-5,47 %

Taux d'intérêts (Canada)	
Obl. 2 ans	0,57 %
Obl. 5 ans	0,72 %
Obl. 10 ans	1,27 %

Source: Week at a glance (FBN)
Vendredi 1 avril 2016 13h30

MRCC2

Voilà un acronyme pour le moins intrigant. MRCC2 pour : Modèle Relation Client Conseiller. Ce nouveau modèle est le fruit de représentations et consultations des autorités règlementaires visant à augmenter la transparence dans le secteur des services financiers liés à l'investissement. Assortis de plusieurs mesures concrètes que nous aurons l'occasion d'aborder en détail, ces changements auront un impact important et positif pour le client et ultimement pour l'industrie.

Le mot clé est de cette évolution est la transparence qui s'articule sur deux axes : les coûts (rémunération du conseiller) et les rendements. Concrètement, à partir de décembre 2016, le relevé de portefeuille de tout client d'une firme de placement, devra afficher en dollars, le total des coûts associé à son portefeuille et le rendement sur différentes périodes.

Quoi de plus normal et d'élémentaire diriez-vous. Je suis parfaitement en accord avec cette affirmation. J'ai toujours travaillé dans cette optique et depuis plusieurs années, fondé mon engagement sur cette valeur de transparence et d'atteinte des résultats.

J'ai le privilège, pour la majorité d'entre vous, d'agir non seulement comme conseiller en placement, mais aussi comme gestionnaire de portefeuille. De cette manière, la rémunération est totalement transparente et affichée au relevé de compte à chaque période.

Quand j'ai initialement entrepris cette démarche il y a déjà sept ans, mon intention était de m'assurer de pouvoir en tout temps agir dans le meilleur de vos intérêts, sans influence de la rémunération d'un produit par rapport à un autre. Avec le temps, je constate les résultats suivants : un plus grand confort de la part de mes clients avec leur portefeuille et les nombreux avantages d'utiliser des produits simples dont nous pouvons mieux évaluer les risques (à noter qu'un produit peut-être sophistiqué tout en étant structurellement simple).

«Ce qui m'intéresse ce n'est pas le bonheur de tous les hommes, c'est celui de chacun »

Boris Vian

La plus grande évolution que je constate quotidiennement est celle de vos besoins qui dépassent la stricte gestion d'un portefeuille de placement. Elle touche notamment la planification des revenus de retraite, la fiscalité, la planification successorale, l'étude des enfants. Vous avez accumulé des actifs précieux et c'est un privilège pour moi de vous accompagner dans les différentes étapes de votre vie.

Nous aurons l'occasion dans les prochaines semaines d'élaborer sur ce qui est devenu aujourd'hui la Gestion de Patrimoine. Les changements au cadre réglementaire auront peu d'impacts visibles pour la majorité d'entre vous, puisque nous avons déjà adopté un modèle allant au-delà de ce que les changements proposent.

Poursuivons notre route et allons encore plus loin ensemble. C'est dans cet esprit que j'aborderai différentes facettes de mon rôle et des ressources déployées pour vous aider à atteindre vos objectifs.

Votre confiance est le catalyseur de mon engagement envers vous et ma plus grande fierté.

Coordonnées

Jean-Pierre Richer

Conseiller en placement et Gestionnaire de portefeuille

Tél. : 418 649-2537

Sans frais : 1 800 463-2635

Courriel : jean-pierre.richer@bnc.ca

Lucie Rousseau

Adjointe en placement

Tél. : 418 649-2534

Sans frais : 1 800 463-2635

Courriel : lucie2.rousseau@bnc.ca

500 Grande Allée, Bureau 400, Québec (Québec) G1R 2J7



J'ai rédigé le présent commentaire afin de vous donner mon avis sur différentes solutions et considérations en matière d'investissement susceptibles d'être pertinentes pour votre portefeuille de placements. Ce commentaire reflète uniquement mon opinion et peut ne pas refléter celles de Banque Nationale Groupe financier. En exprimant ces opinions, je m'efforce d'appliquer au mieux mon jugement et mon expérience professionnelle du point de vue d'une personne appelée à suivre un vaste éventail de placements. Par conséquent, le présent rapport représente mon opinion éclairée et non une analyse de recherche produite par le Service de recherche de la Financière Banque Nationale. • La Financière Banque Nationale est une filiale en propriété exclusive indirecte de la Banque Nationale du Canada. La Banque Nationale du Canada est une société ouverte inscrite à la cote de la Bourse de Toronto (NA: TSX). • Financière Banque Nationale peut agir à titre de conseiller financier, d'agent fiscal ou de souscripteur pour certaines des compagnies mentionnées aux présentes et peut recevoir une rémunération pour ses services. Financière Banque Nationale et/ou ses officiers, administrateurs, représentants, associés peuvent être détenteurs des valeurs mentionnées aux présentes et peuvent exécuter des achats et/ou des ventes de ces valeurs de temps à autres sur le marché ou autrement. Les informations contenues aux présentes proviennent de sources que nous jugeons fiables; toutefois nous n'offrons aucune garantie à l'égard de ces informations et elles pourraient s'avérer incomplètes. La valeur des parts et le rendement varieront, et le rendement passé peut ne pas être révélateur du rendement futur.