



Gestion de patrimoine
Dominion valeurs mobilières

Notre processus de richesse de la vie

Par Howard Tingley, BBA, CIM

Vice-président, Gestionnaire de portefeuille & Conseiller, Gestion de patrimoine
Tingley Group par RBC Dominion valeurs mobilières



Pendant presque toute ma vie, j'étais sur la voie rapide... soit vers l'entrepreneuriat, soit vers une vie familiale. C'est vraiment intéressant de voir à quel point mes priorités ont changé tout au long de mon parcours. Lorsque j'ai entré le monde des investissements en 1990, je croyais que l'aspect le plus important de mes relations avec mes clients était ma performance. Je dédiais plusieurs heures à lire aux sujets des marchés, des événements mondiaux, des rapports de recherche, des rapports annuels, et la liste continue. Voilà mon comportement pendant les 10 premières années de ma carrière. Une conclusion que j'en ai tirée : il est impossible de prévoir les événements mondiaux, les taux d'intérêts, les devises, le marché boursier – on peut se rendre fou en essayant. La leçon la plus importante que j'ai apprise était de se limiter aux sociétés de premier ordre, qui versent des dividendes et qui ont profité depuis longtemps de la croissance de leurs dividendes.

Le temps s'occupera du reste.

Le taux de rendement est certainement important, mais je me suis rendu compte qu'il existait tellement d'autres aspects de la planification financière qu'on négligeait de jour à jour – des aspects beaucoup plus importants que le taux de rendement. Comme, par exemple, des clients sans testament, ou des partenaires en affaires sans accord de rachat, ni de plan fiscale...

Depuis l'an 2000, la gestion de patrimoine est devenue un service majeur qu'offre notre entreprise. Maintenant, une grande partie du travail avec nos clients est centrée sur la planification fiscale, successorale, assurance et de la retraite.

Toutefois, au cours des 5 dernières années, j'ai eu une autre révélation : même si on maintient un bon portefeuille et on surveille tous les aspects de la gestion de patrimoine, les clients sont plutôt préoccupés par leurs circonstances de vie – la transition du travail à la retraite, l'atteinte d'une maladie ou un être cher malade, la perte d'un aimé, la période d'ajustement après les enfants partent de la maison, etc. Ensuite, il faut considérer les luxes que seul le temps peut nous permettre : les voyages, l'exploration

d'intérêts personnels, le bénévolat, etc. Tous ces facteurs esquissent ce que j'appelle « l'histoire du client ».

Afin de pouvoir répondre à ces nouvelles priorités et d'offrir des informations et des services à leur sujet, notre équipe anime des séminaires, où nous offrons aux clients des ressources en matière de santé physique, de nutrition, de conseil de vie, de voyage, de transitions de vie, de dons charitables, de bénévolat, etc. Nous continuerons d'organiser ces sessions et d'offrir ces informations de façon régulière.

Cette transformation de l'entreprise au cours des 25 dernières années a engendré une nouvelle approche au service client que notre équipe a nommé « la richesse de la vie ». Ce concept est compréhensif et priorise la création d'un portefeuille solide à long terme qui profite des investissements en dividendes, ainsi que la gestion de tout aspect de la planification financière. Le concept assure aussi que nous connaissons l'histoire de nos clients – et voilà où se trouve la véritable richesse.



Comment on approche la gestion de votre argent

S'il existe un aspect du vieillissement dont je suis reconnaissant, c'est la sagesse qui provient de l'expérience.

Depuis l'an 1990, j'ai observé des taux d'intérêts à deux chiffres qui ont décliné à presque zéro. J'ai vécu des années profitables, non rentables et stagnantes. J'ai témoigné la chute du mur de Berlin, l'effondrement de Bre-X, la tragédie du 11 septembre, la crise américaine des prêts hypothécaires à risque, et la liste continue.

J'ai vu l'activité d'investissement s'adapter aux nouvelles modes ; passant de petite capitalisation à forte capitalisation, d'une stratégie axée sur la croissance à une stratégie axée sur la valeur, des actions domestiques aux actions globales, et des marchés établis aux marchés émergents. J'ai vu des personnes tenter de déjouer les marchés, et de prédire le temps optimal d'acheter ou de vendre leurs stocks.

Ce qui résiste à l'épreuve du temps, ce sont les sociétés de premier ordre, qui versent des dividendes respectables et qui ont profité depuis longtemps de la croissance de leurs dividendes.

Je suis donc un peu sceptique lorsqu'on parle de nouvelles approches de placement – depuis 1990, une chose demeure vraie : La puissance des dividendes. La valeur des actions bénéficiaires de qualité est immense. Un rapport de RBC Gestion mondiale d'actifs nommé « Harnessing the Power of Dividends » a démontré qu'au Canada, entre décembre 1986 et juin 2016, les titres de croissance des dividendes ont presque doublés l'indice composé TSX (11,7% versus 5,9%), tout en demeurant moins volatile.

De plus, lors de cette même période de temps, le rendement des dividendes du TSX a cru d'un peu plus de 5% annuellement, et l'inflation, de 2%. Actuellement, les portefeuilles de bonnes actions qui génèrent des dividendes peuvent atteindre un

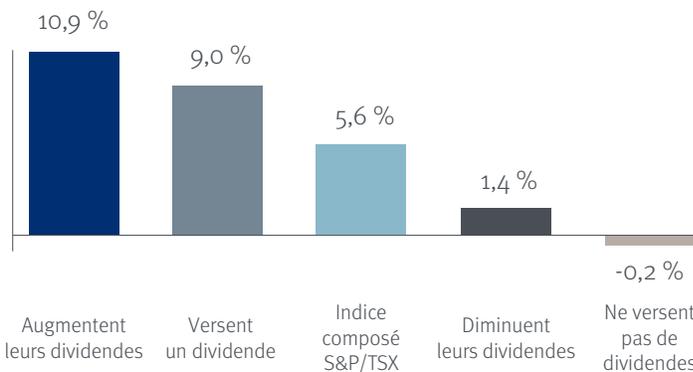
rendement de 4%, alors que les CPG se situent dans une fourchette de 1 à 2%.

Cette approche est fonctionnelle pour tous les types d'investisseurs, en particuliers, ceux qui rapprochent la retraite, ou ceux qui sont présentement retraités et nécessitent une source de revenu fiable et avantageuse sur le plan fiscal, et qui a le potentiel de devancer le taux d'inflation au cours de leur retraite. La clé : ne mettez pas l'accent sur la valeur de votre portefeuille, mais sur le revenu qu'il génère et sur sa capacité de compenser l'inflation – tout comme le font les entrepreneurs qui s'attardent sur le revenu généré chaque année, et non sur la valeur de l'entreprise de jour à jour.

Notre philosophie de placement est simple : Exploiter la puissance des dividendes.

Les actions à dividendes obtiennent un rendement supérieur

Rendements annuels composés globaux (1986 – 2018)



Source: RBC Capital Markets Quantitative Research



Notre processus de planification financière

Vers la fin des années 90, je me suis rendu compte que certains de mes clients faisaient face à une crise de gestion de patrimoine. Dans quelques cas, le testament d'un client décédé était périmé, ou même non existant. Des entrepreneurs vendaient leur entreprise sans plan fiscale, ou entraient dans un partenariat sans accord de rachat. Des conjoints décédaient sans assurance adéquate pour subvenir aux besoins de leur famille... et les exemples continus.

Afin d'adresser ces lacunes, notre équipe s'est jointe à RBC Dominion valeurs mobilières et ensemble nous avons dédié les 10 dernières années au développement d'un processus rigoureux de gestion de patrimoine.

Nous avons une équipe extraordinaire de Services de gestion de patrimoine RBC, ici, au bureau de Moncton. Parmi cette équipe : nos spécialistes de la planification financière, Nathalie Wybouw et Mona-Lisa Lavallee, qui créent les plans financiers, ainsi que Jason Lewis, notre spécialiste de la planification successorale, qui se concentre sur la planification assurance. De plus, nous avons deux consultants en testaments et successions, Sharon Avery et Christy Sandles, qui voyagent de Halifax chaque mois pour rencontrer nos clients. Nous avons aussi dans notre équipe immédiate Jeff Mahoney, conseiller associé, qui possède de l'expérience en fiscalité et en comptabilité, et Phil Cyr, conseiller associé et planificateur financier, qui détient la désignation de planificateur financier agréé.

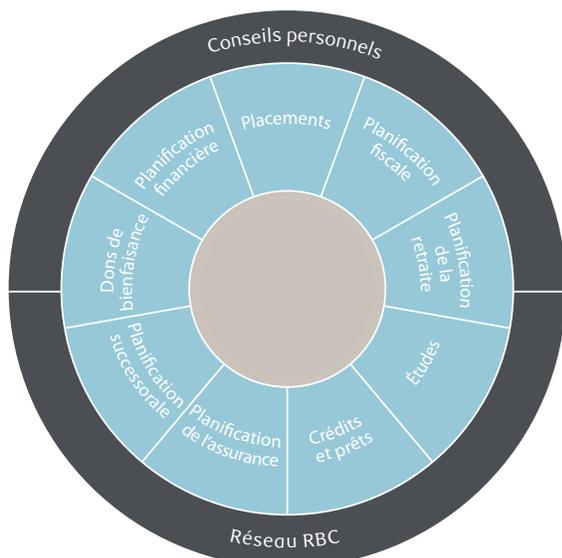
Notre processus est déclenché avec l'accueil de toutes informations financières pertinentes (structures organisationnelles, testaments, assurances, avis d'imposition,

placements, opérations bancaires, etc.) Ensuite, on crée ce qu'on appelle La feuille de route de la gestion de patrimoine, qui va prioriser les tâches qui doivent être complétées afin de pouvoir coordonner la planification.

Il se peut, par exemple, qu'on détermine que l'obtention d'un testament, ou le mise-à-jour du testament, est la tâche la plus importante. Ou, peut-être, c'est la planification des impôts de société, l'examen des assurances, la planification des revenus de la retraite, ou la structuration des placements aux fins fiscales. Il a souvent de nombreux aspects financiers à adresser, d'autres fois, seulement quelques aspects. Ensuite, c'est à vous de décider quand agir – soit de façon immédiate, soit au cours des années à venir.

Cette approche permet de vous servir peu importe dans quelle phase de vie vous vous trouviez. Si vous tentez de faire croître vos actifs, gérer le risque, générer du revenu pour la retraite, ou répondre aux questions de succession – nous pouvons vous guider.

Stratégie globale de gestion de patrimoine



Gestion de patrimoine pour chaque étape de la vie





L'histoire du client

L'histoire du client

Le troisième aspect de notre processus de richesse de la vie est celui qu'on nomme L'histoire du client. Cela comprend plusieurs facteurs : votre relation avec votre argent, vos circonstances de vie, votre bien-être et vos plans futurs. En tant que conseiller, le plus d'information que nous avons, le mieux que nous pouvons vous guider dans votre planification financière. Mais encore plus important, on veut connaître l'histoire de nos clients – puisqu'ils nous sont importants.

Lorsqu'on pose la question « avoir le l'argent veut dire quoi pour toi? » nos clients répondent de façons variées. La réponse la plus commune : « L'argent me permet le sentiment de sécurité et d'indépendance ». Aussi, « L'argent

est un symbole de succès ou de travail acharné ». D'autres vont répondre que l'argent leur offre un sentiment de puissance et de contrôle. Vous pouvez donc constater que la volatilité des marchés pourrait affecter le sens de sécurité de plusieurs.

Les circonstances de vie sont très importantes – chaque personne est influencée par les situations qu'elle vit présentement. Peut-être qu'elles sont liées à la santé, ou à un voyage d'hiver, ou à une vente d'entreprise, ou même à une nouvelle relation. Tout le monde vit des expériences qui mettent leur vie financière en perspective, et diminue l'importance de quel stock est acheté (TD ou RBC) ou d'un plan de succession d'entreprise.

Notre population vieillissante fait en sorte que de plus en plus de nos clients vivent des problèmes de santé, soient physiques ou mentaux, qu'ils doivent surmonter. Maintenant, nos conversations par rapport à l'exercice, à la nutrition et à l'équilibre de vie ont lieu presque quotidiennement. Comment

le client se sent dans sa propre peau et comment il perçoit le futur vont avoir un impact direct sur son attitude envers l'argent, et son désir d'entreprendre la planification financière.

La direction vers où on se dirige et nos attentes futures sont aussi très importantes. Certaines personnes travaillent dur aujourd'hui pour la promesse d'un meilleur avenir. Pour quelques-uns, la retraite veut dire le voyage, pour d'autres, le jardinage, l'aménagement paysager, la pêche au saumon ou le golf. Il y a aussi ceux qui désirent simplement profiter du trajet!

Notre équipe doit connaître votre histoire afin de comprendre comment gérer votre argent et vous guider dans la planification financière. C'est simple : on veut vous connaître, parce que vous êtes importants.

Pour en savoir plus, ou pour entreprendre votre propre évaluation de richesse de la vie, veuillez contacter notre équipe dès aujourd'hui!

Howard Tingley, BBA, CIM

Vice-président,
Gestionnaire de portefeuille
& Conseiller, Gestion de patrimoine
howard.tingley@rbc.com

Jeff Mahoney, CPA, CA, CFP, CIM

Conseiller associé en placement
& gestion de patrimoine
jeff.mahoney@rbc.com

Philippe Cyr, CFP

Conseiller associé en placement
& gestion de patrimoine
philippe.cyr@rbc.com

Angela Stuart, Associé

angela.stuart@rbc.com

Jessica Berry, Associé

jessica.berry@rbc.com

Joe Linthorne, Associé

joseph.linthorne@rbc.com

Melanie Price, Associé

melanie.price@rbc.com

Ryan Reid, CPA, Associé

ryan.z.reid@rbc.com

Tingley Group par RBC Dominion valeurs mobilières

633 Main St., Suite 650
Moncton, NB E1C 9X9

T. 506-869-5450
T. 1-800-380-3888
F. 506-869-5460