

Mardi 23 novembre 2021

Voici le balado Gestion privé avec Gestion privée Manuvie.

Participants conférenciers

Glen Brown

VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie

Frances Donald

Économiste en chef, Monde et chef, Stratégie macroéconomique, Gestion de placements Manuvie

Carol Foley

Planificatrice fiscale et successorale, Gestion privée Manuvie

Présentation

Glen Brown, VP, Managing Director, Head of Manulife Private Wealth

Bonjour à tous. Bienvenue et merci d'avoir pris le temps de vous joindre à nous pour le webinaire de Gestion privée Manuvie. La réouverture se poursuit, mais vu la recrudescence de la pandémie à l'échelle mondiale, il devient extrêmement important d'avoir une meilleure idée de la direction que prendra l'économie. Aujourd'hui, nous aborderons d'abord les perspectives macroéconomiques à l'approche de la nouvelle année, puis certains changements qui ont se produire en matière de planification successorale pendant la pandémie.

Comme vous le savez, la planification successorale permet de fournir des instructions sur la façon dont votre actif devrait être distribué à votre décès, à quel moment, de quelle façon et sous quelle forme. Cela se fait habituellement de façon très réfléchie et, malheureusement, la pandémie a pu bouleverser cette façon de faire, d'où le besoin de s'attarder à la planification successorale. Trop souvent, on omet de préparer ou de modifier un plan successoral, ce qui a invariablement des conséquences.

Comme toujours, ce webinaire est fourni à titre d'information seulement. Si vous souhaitez écouter une rediffusion ou en connaître le contenu, l'enregistrement sera mis à la disposition des membres de l'équipe Gestion privée Manuvie. Nous le téléverserons également sur notre site Web à l'adresse manuvie.ca et sur notre site LinkedIn à manulifepriatewealth.com. Si vous avez des questions après l'appel, veuillez communiquer avec l'un des membres de l'équipe Gestion privée.

Notre première invitée, Frances Donald, est économiste en chef, Monde et chef mondiale, Stratégie

macroéconomique à Gestion de placements Manuvie. Elle analyse les occasions et les risques pour l'économie et les marchés financiers, et offre un leadership éclairé au sein de la Société et à l'externe. À titre de membre principale de l'équipe Solutions multiactifs, elle coordonne la recherche macroéconomique mondiale et contribue au processus de prévisions de rendement de l'équipe, ainsi qu'à la composition du portefeuille. Frances joue un rôle essentiel au sein de la famille de GPM, et je suis ravi qu'elle soit parmi nous aujourd'hui. Frances, c'est à toi.

Frances Donald, Global Chief Economist and Global Head of Macroeconomic Strategy, Manulife Investment Management

Wow, merci Glen. Il n'y a rien comme l'introduction de Glen pour vraiment vous donner confiance, ce qui est formidable parce que mon mari vient de me faire des remontrances. Apparemment, je mouille le plancher de la salle de bain quand je prends ma douche. Alors merci Glen de m'encourager. Merci beaucoup pour tes bonnes paroles.

Glen, c'est un plaisir de te voir. Je pense que tu es de retour au bureau, ça ressemble à l'immeuble de Manuvie derrière toi. Ai-je raison?

Glen Brown, VP, Managing Director, Head of Manulife Private Wealth

C'est exact.

Frances Donald, Global Chief Economist and Global Head of Macroeconomic Strategy, Manulife Investment Management

Eh bien, moi aussi j'ai hâte de retourner au bureau, et je me rappelais que ça va faire presque deux ans depuis qu'on nous a suggéré de passer deux semaines à la maison. C'est le genre de choses qui fait réfléchir à tout ce qu'on a appris. J'ai appris beaucoup de choses. Par exemple, j'ai appris comment placer cette plante sur la machine à ramer achetée au début de la pandémie que je n'ai utilisée que deux fois. C'est un excellent support à plante. J'ai appris à faire mes propres lunchs. C'était quelque chose que je ne faisais pas. J'ai appris à quel point mon mari fait du bruit en mâchant. J'avoue ne pas trop comprendre comment je ne m'en étais pas aperçu après dix ans de vie commune. Et j'ai aussi appris à me sentir plus à l'aise avec l'incertitude. Je crois bien que nous ressentons tous cette incertitude. Vous savez, du genre va-t-on pouvoir voir la famille à Noël? Quand est-ce que mon enfant va pouvoir retourner à l'école pour de bon? Quand retournerons-nous au bureau? Et il y a aussi de l'incertitude dans les prévisions économiques.

Je dois vous dire qu'admettre qu'il y a beaucoup d'incertitude ou que vous n'êtes pas certain des

perspectives n'est généralement pas une bonne chose pour un économiste. Les médias ne veulent pas d'entrevues où on leur dit : « Il n'y a rien d'évident. Qui sait ce qui pourrait se passer ensuite? » Vous ne devenez pas populaire sur Twitter ou sur LinkedIn quand vous dites que vous ne savez pas trop ce qui se passe. Mais l'une des choses qui m'est arrivée, particulièrement ces derniers mois, c'est qu'au lieu de penser « Ouf, c'est vraiment pas joli », j'ai réalisé que quand on gère l'argent d'un client ou son propre argent ou des fonds importants, le fait d'admettre à quel point tout est incertain n'est peut-être pas bon pour les manchettes, mais c'est la bonne chose à faire et la meilleure chose à faire.

Je travaille donc à élaborer des prévisions et des perspectives pour 2022. Je suis en train de rédiger mes perspectives pour 2022, et voici une primeur. Pour me rebeller contre le domaine économique et les médias financiers qui ne cessent de nous pousser à avoir de grandes idées audacieuses, j'ai décidé de nommer mes prévisions pour 2022 les anti-prévisions, parce que je pense que le moment est venu d'admettre tout ce qui pourrait se passer en 2022. Le moment est venu d'admettre que ce n'est pas le temps de faire des paris, qu'il faut s'arrêter et prendre du recul pour réfléchir à la situation dans son ensemble en tant qu'investisseurs à long terme comme le sont beaucoup d'entre nous. Quelles sont les grandes questions à long terme auxquelles on doit répondre?

Fait intéressant, je ne serais pas invitée à participer à cet appel ou à un autre appel et même je pourrais perdre mon emploi si je ne produisais pas des prévisions, d'après un scénario de base, alors je vais vous donner mes prévisions d'après un scénario de base pour 2022 et je vous dirai ensuite pourquoi j'ai très peu de convictions à son égard et combien de variations je peux créer. Je ne sais pas si vous pouvez voir ça, mais Glen a pâli et il rit. Je ne sais pourquoi il m'a demandé de participer à cet appel aujourd'hui.

Alors allons-y, examinons les anti-prévisions. Voici donc le scénario de base pour 2022. Le scénario de base pour 2022 c'est qu'elle va – le terme est beaucoup trop utilisé en économie – probablement être une année en deux parties. Le premier semestre de l'année sera marqué par un ralentissement inconfortable de l'activité manufacturière. Nous avons une cinquième vague de COVID-19. Je n'aime pas le dire, mais c'est ce qu'indiquent les données. La Chine pèse sur l'économie. Un grand nombre de banques centrales ont resserré leur politique monétaire à l'échelle mondiale. Même si les taux d'intérêt n'ont pas encore augmenté au Canada ou aux États-Unis, on a vu les liquidités diminuer au cours de la période.

Vous savez, comme le ralentissement de l'activité immobilière, tout ça va contribuer à réduire l'enthousiasme au premier semestre de 2022. Et beaucoup de gens qui ont affirmé qu'il y aurait une grande réouverture vont devoir revenir sur ce qu'ils

avaient dit. La situation est exacerbée par les perturbations de la chaîne d'approvisionnement qui limitent notre capacité d'acheter des biens, même si nous le voulions.

Ma belle-mère m'a dit plusieurs fois cette année que tout ce qu'elle voulait pour Noël, c'est un iPad. Dieu merci, je lui en ai commandé un hier, et il doit être livré le 23 décembre. Je vais espérer que l'iPad arrive d'ici le 23 décembre, car sinon on va passer un mauvais quart d'heure, pire encore que pour mes anti-prévisions.

On s'attend toutefois à ce que les perturbations de la chaîne d'approvisionnement se résorbent au deuxième semestre. On va pouvoir acheter tout ce qu'on voulait. Je sais que bien des gens cherchent des consoles PlayStation 5. Si nous n'avons pas eu l'iPad, on pourra définitivement l'avoir. Il n'y aura probablement pas de sixième vague d'ici l'été et nous commencerons à observer une reprise qui ne s'est pas encore matérialisée dans une économie qui devait être en forte croissance, mais qui ne l'est pas encore.

Nous nous attendons à ce que l'inflation ressemble beaucoup à des montagnes russes. J'en ai déjà parlé au cours de cet appel. Inflation élevée et inconfortable à la fin de l'année. En 2022, des pressions déflationnistes. Pourquoi? Parce que cette machine à ramer, que vous ne voyez pas, je la vendrais à la moitié du prix en un clin d'œil. Si vous en voulez une, les frais d'expédition seront compris. Le prix de tous ces biens qu'on a achetés baissera probablement avant qu'un taux d'inflation légèrement plus élevé s'installe d'ici la fin de 2022 ou 2023. Peut-être autour des 2,5 %, un peu plus que ce à quoi on était habitué.

Voilà donc le scénario de base. Et je pourrais prendre 20 minutes pour vous expliquer comment on est arrivé à ce scénario de base, mais je vais plutôt vous parler des quatre choses qui pourraient le faire changer. Et même si nous avons des discussions tous les trimestres, il pourrait se passer des événements dans l'intervalle et ces quatre facteurs connus pourraient en fait avoir une incidence importante sur le scénario de base.

Le premier facteur connu, qui me fait mal au cœur, je déteste le dire, c'est la COVID. Et en particulier les réactions à la COVID. Il n'y a que deux façons dont la COVID influe sur notre économie. Vraiment, il n'y a que deux façons dont la propagation du virus modifie nos perspectives de croissance. La première, c'est quand elle affecte nos comportements. Alors, quand Glen et moi disons qu'on est juste un peu trop nerveux à l'idée d'aller chercher ce lunch qu'on se promet depuis longtemps, qu'on va attendre encore un peu, ou quand les entreprises disent qu'elles vont attendre encore un peu avant de rouvrir leurs bureaux, ce sont des décisions d'affaires et personnelles comme ça qui tempèrent notre ardeur et nos dépenses.

Maintenant, l'argument contraire, l'autre façon dont la COVID influe sur notre économie, c'est lorsque les pays ou les gouvernements décident d'imposer un confinement ou des restrictions. Il ne s'agit peut-être pas d'un confinement absolu, mais ce pourrait être l'idée persistante qu'il faut laisser un siège libre entre toutes les personnes dans une salle de cinéma, ou qu'un restaurant ne peut ouvrir à pleine capacité, ces genres de décisions. La raison pour laquelle la COVID est très difficile à modéliser du point de vue économique, surtout dans une perspective d'avenir, c'est que nos comportements et les interventions des gouvernements varient beaucoup dans le monde entier.

En voici un bon exemple. La Floride par exemple a connu une quatrième vague massive du virus, qui n'a pourtant pas entraîné de changement aux comportements ni aux restrictions imposées par le gouvernement. L'économie floridienne a donc très peu souffert par suite de la quatrième vague. Maintenant, l'exemple contraire, qui m'empêche de dormir, c'est la Chine. La Chine a une perspective complètement opposée. Zéro COVID. Le moindre cas déclenche la fermeture de grands secteurs de l'économie. Beaucoup ont vu les manchettes concernant Shanghai Disneyland, où un cas de COVID a causé le confinement de 30 000 personnes. Et chaque fois qu'a lieu une éclosion de COVID, on voit de grands secteurs de l'économie chinoise arrêter. C'est la stratégie zéro COVID.

La raison pour laquelle ça m'empêche de dormir, c'est parce que A), je ne sais vraiment pas ce que la Chine compte faire avec une politique zéro COVID. Je ne suis pas à Beijing; je n'ai pas de modèle. C'est une décision strictement politique que je ne peux pas modéliser, et pourtant les conséquences de la fermeture de la Chine sont vastes et diverses pour toutes nos économies. Elles comprennent le ralentissement du secteur manufacturier mondial, du commerce mondial, et les pressions inflationnistes liées aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement. Les répercussions de la politique zéro COVID de la Chine sont énormes.

Vous avez peut-être vu ces derniers jours que l'économie mondiale entre dans sa cinquième vague de COVID. L'Autriche et l'Allemagne parlent encore une fois de confinement et de restrictions. Au Canada, la situation se présente un peu mieux, en partie en raison du taux de vaccination élevé, mais nous ne sommes pas à l'abri des répercussions d'une cinquième vague. Encore une fois, je n'aime pas en parler. Ça me tracasse. C'est quelque chose qu'il nous faut surveiller.

Le deuxième facteur connu, c'est effectivement les perturbations de la chaîne d'approvisionnement. Je n'ai aucun modèle économique pour déterminer quand la situation va se rétablir. J'ai une trousse de graphiques de 75 pages qui tente d'estimer quand les perturbations de la chaîne d'approvisionnement vont se régler, mais ici aussi, il y a un problème. Je pensais que les perturbations de la chaîne d'approvisionnement finiraient au deuxième

semestre de l'an passé, mais BOUM! le variant Delta est arrivé et on a assisté à une nouvelle vague de perturbations de la chaîne d'approvisionnement.

Je suis obsédée par les ports de Los Angeles et de Long Beach. En fait, à l'occasion de mon premier voyage d'affaires il y a deux semaines, je me suis rendue à Los Angeles pour prendre la parole à une conférence américaine. Pendant mon séjour, j'ai demandé au chauffeur de taxi de m'amener au port de Los Angeles pour voir ce qu'il en était. On dirait que l'océan est rempli de blocs Lego, il y a tellement de navires qui attendent de pouvoir accoster. Une grande partie du trafic est attribuable à la demande, on verra augmenter d'environ 14 % la demande de biens. Un bien, c'est quelque chose qui vous blesse en tombant sur votre pied. Ou plutôt, comme je le pense de plus en plus, des choses que nous avons achetées pour transformer nos maisons en centres de villégiature.

Nous avons constaté une certaine demande à cet égard. Mais le véritable problème, c'est que le secteur de l'offre de l'économie ne fournit pas, en partie en raison d'une immense pénurie de main-d'œuvre. Pourquoi a-t-on des pénuries de main-d'œuvre? Il y a beaucoup de raisons. La peur de la COVID. Le nombre de personnes qui sont décédées de la COVID. C'est vraiment macabre n'est-ce pas? L'école virtuelle et les défis posés par la présence en classe des enfants en raison de la COVID. La diminution de l'immigration, qui représentait une bonne partie du taux de participation au marché du travail. Et enfin, le grand nombre de retraites anticipées, surtout chez les gens de 65 ans et plus.

Cela m'amène à mon troisième facteur connu, qui est que nous avons vraiment de la difficulté à déterminer quand la main-d'œuvre va reprendre le travail. Même si ce n'est pas un aussi grand problème au Canada qu'aux États-Unis, c'est tout de même un problème. On s'attendait à ce que le taux de participation au marché du travail se rétablisse. Aux États-Unis, il est complètement figé et il y a un grand nombre de questions qu'il nous est difficile de modéliser. Pourquoi? Est-ce que les gens passent leur temps à négocier des bitcoins et des actions-mêmes? Leur relation avec le travail a-t-elle complètement changé? Sont-ils encore nerveux pour leurs enfants qui n'ont pas encore été vaccinés? Qu'est-ce qui crée ce décalage entre nos modèles traditionnels de main-d'œuvre et le moment où les gens vont recommencer à travailler? C'est le troisième facteur connu.

Pourquoi est-ce si important? Les perturbations de la chaîne d'approvisionnement et la pénurie de main-d'œuvre contribuent au niveau d'inflation inconfortable que présente le contexte actuel et à l'incapacité de notre économie de vraiment décoller. Je peux vouloir acheter toutes les consoles PlayStation 5 du monde et j'ai le revenu pour le faire grâce aux chèques de la PCU, mais tant que le navire sur lequel elles se trouvent ne sera pas à quai et qu'il n'y aura pas de personnel pour les décharger, mes envies de PlayStation 5 ne pourront pas

faire croître l'économie. À ce sujet d'ailleurs, ne m'envoyez pas de console PlayStation 5. Ça ne m'intéresse pas du tout. D'autres membres de ma famille en voudraient une, mais ils ne la méritent pas. Ce n'est un exemple.

Le quatrième facteur connu, et peut-être le plus important, c'est que nous ne savons pas de quelle façon les décideurs réagiront à cette situation particulière. L'expérience générale et la suggestion courante entourant ces taux d'inflation élevés, c'est qu'on devrait réagir en augmentant les taux d'intérêt, n'est-ce pas? Voici ce que nous entendons : « Le taux d'inflation est trop élevé, il faut augmenter les taux d'intérêt maintenant! » Sauf que la majeure partie des pressions inflationnistes que nous observons dans le système sont attribuables aux engorgements dans les installations portuaires. Elles sont causées par la pénurie de main-d'œuvre. Elles sont liées à la politique de zéro COVID de la Chine.

Il y a d'autres facteurs complexes qui viennent empirer les choses, comme les grosses sécheresses en Amérique latine qui contribuent à la hausse des prix des aliments. Il y a l'OPEP, qui a choisi de ne pas réagir à l'augmentation de l'offre et de faire grimper les prix de l'énergie du même coup. Et puis, bien sûr, il y a ces événements géopolitiques, comme les tarifs douaniers élevés causés par les relations commerciales entre les États-Unis et la Chine et le Brexit, qui ont des répercussions mondiales sur l'inflation.

Mon grand problème, et c'est en quelque sorte une crise de mi-parcours pour un économiste, c'est que je me demande comment la hausse des taux d'intérêt pourrait avoir un effet sur les politiques de zéro COVID de la Chine, ou faire pleuvoir au Brésil, ou augmenter l'offre de pétrole de l'OPEP ou changer Brexit? C'est particulièrement vrai au Canada, parce que même si nous aimons croire que nous pouvons contrôler notre destin, une grande partie de ce qui influence l'état actuel de l'inflation au Canada est liée à la situation mondiale et à l'offre.

La Banque du Canada n'est vraiment pas en mesure de nous aider à lutter contre le type d'inflation que nous connaissons actuellement. Ce que la Banque du Canada et de nombreuses autres banques centrales ont fait, c'est de dire qu'elles vont réagir, qu'elles vont essayer de resserrer les taux d'intérêt et de faire baisser la demande. Ça ne suffira pas à vraiment calmer l'inflation, et ce qui se passera sera probablement plus douloureux puisque les banques centrales essaient de régler un problème qu'elles ne peuvent pas régler. On aura toujours les pressions inflationnistes élevées, mais on aura freiné la croissance à long terme. C'est exactement la raison pour laquelle la courbe des taux d'intérêt s'aplatit et continuera de le faire jusqu'à ce que les banques centrales pivotent, probablement au premier semestre de 2022, et admettent que la politique des taux d'intérêt n'est pas le bon outil pour faire face à ces défis.

Dans l'ensemble, si vous voulez en tirer un message, c'est que nous pensons que d'ici la deuxième moitié de 2022, les banques centrales auront renversé leur position et la courbe recommencera à s'accroître. Mais d'ici là, les banques centrales et leur volonté de régler un problème qu'elles ne peuvent pas régler auront pour effet d'aplatir la courbe de rendement.

Alors, que faites-vous dans une situation aussi incertaine? Que faites-vous quand 2022 semble si obscure? Vous prenez du recul. Vous pensez à plus long terme. La seule question qui me tracasse quand je me couche le soir, ce n'est pas de savoir quand les chaînes d'approvisionnement vont se rétablir en 2022, ce que va faire Beijing ou autre. Non, la question qui m'empêche de dormir est la plus importante de ma carrière et celle que je dois absolument comprendre. Et si je ne la comprends pas bien, Glen, arrête de m'inviter à ces appels parce qu'elle est beaucoup plus importante que les prévisions pour 2022. Il s'agit de la baisse des taux d'intérêt depuis 40 ans. Va-t-on voir la situation se redresser vraiment ou va-t-on rester dans un contexte de faibles taux d'intérêt persistants?

Il y a six à douze mois, je croyais qu'on pouvait voir la fin, qu'on pouvait envisager des taux d'intérêt plus élevés. Non pas à cause de l'inflation, mais parce que j'avais peut-être cet espoir naïf que les banques centrales diraient « Vous savez quoi, nous allons laisser les économies rouler à fond de train. Nous allons mettre l'accent sur l'emploi inclusif à grande échelle. » Je croyais que les gouvernements allaient dépenser de l'argent sur ce qui est important. Arrêtez-moi la prochaine fois que j'aurai cette idée farfelue. Non, ce n'est pas du tout ce qui s'est passé. Je croyais aux gains de productivité. Je croyais qu'on allait tous devenir super efficaces dans notre travail. Ce qui est arrivé, c'est que les banques centrales ont dit : « Oubliez l'emploi inclusif à grande échelle, nous devons nous attaquer à l'inflation. »

Certains gouvernements ont en fait beaucoup plus misé sur des mesures de relance à court terme que sur des mesures de relance à long terme. Aux États-Unis, le programme d'amélioration des infrastructures du président Biden a été sabré à moins de la moitié de ce qui avait été proposé initialement. Et quant à la productivité, ça ne va pas bien et je comprends pourquoi. La première raison, c'est que les bonnes personnes n'occupent pas les bons emplois.

Glen, si j'essayais de faire ton travail, je serais très mauvaise. Je peux te le dire tout de suite, tu ferais probablement mieux dans mon poste que le contraire. On peut donc comprendre que lorsqu'on affecte les mauvaises personnes aux mauvais emplois, on se retrouve avec une baisse de productivité.

Et la deuxième raison, c'est que tout ce concept de travail à domicile est en fait centré sur la productivité des gens à long terme. Je pensais que j'étais très douée à cet égard, mais je crois qu'on peut tous admettre que le télétravail a

eu une incidence non négligeable sur la santé mentale. Les choses dont les économistes ne parlaient jamais viennent aussi changer notre relation avec la productivité.

Alors quand je pense à ce qui va réellement changer la croissance au cours des prochaines années, beaucoup d'entre vous ont utilisé ou m'ont entendu utiliser l'exemple d'une économie fonctionnant comme un McDonald's. Et la croissance de l'économie, c'est simplement le nombre de hamburgers qu'un McDonald's produit. Le nombre de hamburgers qu'un McDonald's produit dépend toujours de deux facteurs. D'abord, le nombre de personnes qui travaillent derrière le comptoir, la main-d'œuvre. Ensuite, la rapidité avec laquelle chacune de ces personnes fabrique un hamburger. C'est votre productivité.

Et quand je regarde la situation dans son ensemble, oubliez 2022. Quand je regarde jusqu'à 2023 et après, ce qu'on voit, c'est qu'il y a beaucoup moins de gens sur le marché du travail parce que la main-d'œuvre a été décimée par la COVID et que ceux qui travaillent ne sont pas vraiment plus productifs. En fin de compte, cela m'indique que nous pourrions voir les taux à 10 ans augmenter à 2 % peut-être 2,5 %. Même s'il pourrait y avoir quelques hausses de taux d'intérêt ici et là, la tendance à la baisse des taux d'intérêt à long terme persiste probablement. Et si c'est le cas, il va falloir faire exactement ce qu'on a fait avant la COVID maintenant que la COVID est « terminée ». Je dis cela alors que commence une cinquième vague, n'est-ce pas? Il faudra miser sur une surpondération des actions, beaucoup de diversification à l'échelle internationale, mais aussi sur de nouvelles catégories d'actif auxquelles on n'avait pas encore pensé, comme les ressources naturelles, les infrastructures, les obligations des marchés émergents et autres.

Et selon moi, tout cela est beaucoup plus important que n'importe quelles perspectives sur 2022. Vous n'êtes peut-être pas d'accord avec moi, vous avez peut-être de bonnes raisons de croire que les taux d'intérêt vont augmenter après cette tendance à la baisse sur 40 ans. C'est la question clé à laquelle tous les économistes du secteur devraient vraiment tenter de répondre. C'est beaucoup plus important que chacun des facteurs connus. Entre-temps, il pourrait y avoir une certaine volatilité, mais nous n'avons qu'à faire comme d'habitude : regarder la situation dans son ensemble, conserver nos placements, penser à long terme et tout ira bien.

Je vais m'arrêter ici et laisser la parole à Glen, car j'ai vraiment hâte d'entendre la prochaine invitée, Carol, nous parler aujourd'hui. Je vais rester en ligne et fermer ma caméra. Je pense que ça va être intéressant.

Glen Brown, VP, Managing Director, Head of Manulife Private Wealth

Merci beaucoup, Frances. Excellent point de vue et je suis très heureux que tu fasses partie de l'équipe Répartition de l'actif pour nous aider à surmonter ces obstacles.

En matière de gestion de patrimoine et de planification successorale, il faut souvent recourir à des solutions particulières pour répondre aux besoins complexes des clients fortunés. Les professionnels chevronnés de Gestion privée Manuvie peuvent vous fournir les connaissances et l'expertise nécessaires pour relever les défis les plus complexes, en vous offrant des services de planification successorale conçus pour vous, votre famille et votre entreprise.

Notre prochaine invitée, Carol Foley, est avocate et comptable professionnelle agréée. Elle compte plus de 30 ans d'expérience dans les domaines de la fiscalité, des fiducies et de la planification successorale. Elle est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de l'Université du Nouveau-Brunswick à Fredericton et d'un baccalauréat en droit de l'Université Dalhousie à Halifax. Carol se joint à Gestion privée Manuvie à titre de spécialiste interne en matière de fiscalité et de planification successorale, forte d'une expertise unique en comptabilité, en droit et en assurance. Elle a acquis une expérience diversifiée en planification successorale en travaillant pour divers groupes de gestion de patrimoine et sociétés de fiducie. Aujourd'hui, elle nous communiquera ses observations sur les conséquences imprévues que la pandémie a eues sur la planification successorale, y compris l'utilisation accrue de la technologie et l'incidence du marché du logement. Carol, bienvenue parmi nous et c'est à toi.

Carol Foley, Tax and Estate Planner, Manulife Private Wealth

Merci beaucoup, Glen. J'ai bien aimé entendre Frances nous donner son opinion sur l'économie. C'était bien mieux que les cours en sciences économiques que j'ai suivis à l'université.

Alors, amusons-nous à parler de planification successorale. Nous allons donc parler de l'incidence des deux sujets, l'utilisation accrue de la technologie sur la planification successorale, et je ne pense pas que les gens associent habituellement la technologie à la planification successorale. L'autre sujet concerne l'incidence du marché du logement.

Examinons d'abord l'utilisation accrue de la technologie pour la signature des testaments. Donc, si vous avez fait préparer vos testaments et vos procurations par votre avocat avant la COVID, vous vous rappelez peut-être vous être rendu à son bureau pour des rencontres, après quoi vous avez dû signer les testaments et les procurations en présence de l'avocat et de son adjoint ou technicien juridique, car la signature des documents exigeait des témoins. Je vais m'arrêter à ce qui se passe en Ontario, parce que je suis membre du Barreau de l'Ontario, mais

la situation est à peu près la même dans les autres provinces.

Avant le 7 avril 2020 en Ontario, lorsque vous deviez signer votre testament, la Loi portant sur la réforme du droit des successions expliquait la marche à suivre. Elle précise en fait qu'un testament n'est valide que si sa dernière page est signée par le testateur en présence de deux témoins – il peut aussi y avoir plus de témoins et alors au moins deux de ces témoins doivent aussi le signer.

Essentiellement, il faut plusieurs signatures en commençant par le testateur, celui qui fait le testament, suivi des témoins. Si ce n'était pas fait correctement, le testament n'était pas valide. En Ontario, le testament est valide ou non, il n'y a pas de loi qui permet au juge de décider si un testament est « suffisamment conforme » pour être valide. Donc, les règles entourant la marche à suivre sont très strictes.

Et voilà qu'arrive la pandémie, que va-t-il se passer? On doit respecter la distanciation sociale, on est censé continuer de faire les choses de la même façon qu'avant en Ontario. Alors, comment quelqu'un peut-il faire son testament? Une loi a donc été adoptée pour actualiser la législation, en vertu de laquelle on considère que malgré les exigences de signature, il sera possible de faire signer ces testaments et d'autres documents quand la personne utilise une technologie de communication audiovisuelle – c'est essentiellement ce que nous faisons aujourd'hui – à condition qu'au moins une des personnes qui est témoin soit membre du Barreau de l'Ontario.

Essentiellement, cela voulait dire qu'il fallait préparer faire plusieurs copies pour que les clients puissent signer leur testament, qui serait aussi signé par les témoins signataires. Il pouvait arriver que le client soit à un endroit, l'avocat ou le technicien juridique à un autre et même un autre témoin, mais on arrivait à faire un testament. Selon moi, c'est vraiment fantastique que les avocats aient adopté la technologie et que la loi ait été promulguée; c'était une législation d'urgence. Et depuis avril de cette année, ces mesures temporaires sont devenues permanentes. On peut donc espérer ne jamais avoir à vivre une autre pandémie, mais si ça arrive, nous avons déjà la législation permettant de faire un testament à distance, et cela s'applique aussi aux procurations. Les testaments sont utiles au décès, alors que les procurations sont utilisées quand on n'a pas la capacité de prendre des décisions liées aux finances ou aux soins. Ces documents peuvent aussi être produits.

Qu'est ce que cela signifie pour vous? Ça signifie que les avocats peuvent faire preuve de créativité, accomplir leur travail, s'assurer que leurs clients disposent des documents voulus, même en pleine pandémie, et ça démontre l'acceptation accrue de la technologie. Qui sait où cela va mener?

Il y a autre chose. J'écoutais un webinaire d'une avocate qui fait de la planification successorale internationale pour des clients qui ont des actifs dans le monde entier. Elle disait qu'en utilisant des outils comme ZOOM et autres, elle a pu communiquer avec de nombreux avocats en droit international et en planification successorale, et répondre efficacement aux besoins des clients. Ainsi, pour certains clients de GPM qui ont des actifs partout dans le monde, l'utilisation de la technologie permet de faire la planification successorale non seulement en Ontario ou au Canada, mais aussi à l'échelle internationale. Voilà pour le premier point.

Deuxième point. Je pense qu'à peu près tous ceux qui nous écoutent ont un téléphone cellulaire. Et probablement un téléphone cellulaire qui peut prendre des photos. Et quel lien y a-t-il avec la planification successorale? Eh bien, parlons d'un cas. L'affaire Contact contre Golay a été portée devant les tribunaux de la Saskatchewan en 2021. Pour résumer, Barry Golay avait souscrit un contrat d'assurance vie de 250 000 \$ en 2011, et désigné quatre enfants de sa cousine germaine comme bénéficiaires au titre du contrat d'assurance.

En 2016, il a rédigé son testament, qui désignait le mari de sa cousine et son frère comme liquidateur remplaçant, et une procuration nommant sa cousine mandataire. En octobre 2017, il reçoit un diagnostic de cancer du côlon, se rend à l'hôpital et malheureusement, décède en novembre 2017. Il est à l'hôpital. Wendy, cette cousine germaine, lui rendait visite et ils ont beaucoup parlé de ses volontés entourant ses funéraires. Un jour, elle est à l'hôpital et Barry dort. Elle voit des notes manuscrites à côté de son lit et pense qu'il s'agit de ses arrangements funéraires, alors elle prend une photo avec son téléphone cellulaire. Elle ne voit plus jamais les notes, et après le décès de Barry, elle envoie les photos aux personnes désignées comme liquidateur et liquidateur remplaçant.

Essentiellement, ces notes concernaient ses volontés. Elles semblaient conformes aux documents, mais il avait ajouté des commentaires sur l'incinération, et fait un schéma concernant un changement de bénéficiaires en vertu du contrat d'assurance. Au départ, il avait désigné quatre personnes, ces notes manuscrites en désignaient dix. Il y avait tous les enfants de sa cousine germaine, un neveu, le fils de son frère et des amis de la famille.

Nous passons donc de quatre à dix bénéficiaires pour 250 000 \$. Ils finissent donc par s'adresser aux tribunaux pour déterminer qui va recevoir le capital du contrat d'assurance. Et le juge a dû décider quoi faire de ces notes manuscrites : il n'y avait pas de copie papier et étaient-elles suffisantes pour constituer une déclaration de désignation de bénéficiaire au titre de son contrat d'assurance vie.

Personne ne s'est querellé au sujet des notes; tout le monde reconnaissait l'écriture de Barry. Cela dit, il n'a pas vraiment désigné ces personnes comme bénéficiaires. Il avait inscrit les noms et avait signé son

nom en cursive autour des notes, mais ce n'était pas présenté de façon ordonnée. Le juge devait donc examiner ces notes et déterminer si elles étaient suffisantes pour être considérées comme une désignation de bénéficiaire. Et il a jugé qu'elles l'étaient. Autrement dit, les 250 000 \$ ont été divisés entre ces dix personnes.

Alors vous vous dites : « C'est bien Carol, qu'est-ce que ça signifie pour moi? » Et bien une des choses que je veux dire, c'est que l'improvisation en matière de planification successorale ou de désignation de bénéficiaire peut tourner au cauchemar. Le juge a établi que c'était l'intention de Barry, mais en même temps, il y a eu des conséquences imprévues. La première est le temps qui s'est écoulé. Il est décédé en novembre 2017, l'affaire a été entendue en juin 2021 et la décision a été rendue en août 2021. Si la désignation de bénéficiaire avait été faite correctement, il aurait été possible de tout régler au moment de son décès ou peu de temps après, mais ça n'aurait pas pris des années.

Nous n'avons aucune idée du montant dépensé en frais juridiques, mais il y en a sûrement eu. Et puis, qu'est-ce que cela a fait aux relations familiales? L'une des raisons qui a contribué à la décision, c'est que le frère de Barry avait fait une déclaration sous serment et qu'il avait été attaqué par le conjoint de sa cousine, et s'était essentiellement fait dire « Tu ne mettras plus jamais les pieds dans ma maison. » Ce sont des conséquences durables – ou qui peuvent avoir un effet durable. Voilà donc quelques-unes des conséquences imprévues d'une planification successorale « improvisée ». Je ne pense pas que ce soit une bonne chose.

Alors, continuons. Changeons de sujet et parlons de l'effet qu'a l'augmentation du marché du logement sur la planification successorale. Je pense que nous savons tous que les prix de l'immobilier ne cessent de grimper et que les parents donnent de l'argent à leurs enfants pour acheter une maison. Le 26 octobre dernier, CTV News a rapporté que les parents continuaient de donner de l'argent à leurs enfants – selon un rapport de la CIBC – et qu'environ 30 % des acheteurs d'une première maison et près de 9 % des propriétaires actuels avaient reçu une aide financière de leur famille au cours de la dernière année pour acheter une maison. Et pour mettre les choses en contexte, à Toronto, au cours des trois premiers trimestres de 2021, les acheteurs d'une première maison avaient reçu 130 000 \$, et ceux qui avaient déjà une maison et qui déménageaient dans une autre maison, dénommés les acheteurs déjà propriétaires, et bien ils avaient reçu 200 000 \$. Et si on parle de Vancouver, les acheteurs d'une première maison recevaient une aide d'environ 180 000,00 \$, et les acheteurs déjà propriétaires recevaient 340 000 \$.

Alors, je me suis dit, eh bien, on sait que ça se passe, et je dois comprendre ce que cela signifie du point de vue de la planification successorale. Je n'avais pas de cas, mais faisons une étude de cas et j'ai décidé que le prénom de

tout le monde commencerait par S. On a donc les parents Susie et Sam, qui vivent dans une grande ville, et ils veulent aider leur plus jeune enfant adulte, Siri, à acheter un logement. Siri est célibataire, elle a un petit ami, ça va peut-être devenir sérieux, mais pour l'instant, elle est célibataire et ils veulent vraiment l'aider à acheter un appartement au centre-ville.

Siri a un emploi et son revenu lui permet d'effectuer des versements hypothécaires. Et Susie et Sam ont économisé pendant la pandémie parce que, comme on l'a entendu, la demande était forte, mais les gens n'arrivaient pas à obtenir quoi que ce soit, alors ils n'ont pas pu dépenser. Ils ont donc l'argent et vont aider Siri à acheter un appartement en copropriété.

Ils vont donc lui donner un coup de pouce, alors l'article parle de don. Que se passe-t-il s'ils lui donnent l'argent pour acheter l'appartement? Ce que je veux surtout dire au sujet d'un don, c'est qu'il s'agit d'un transfert volontaire de propriété sans condition. Donc, une fois qu'ils ont fait le don, l'argent appartient à Siri. Ils n'ont plus le droit de décider à quoi servira l'argent. C'est ça un cadeau.

Alors peut-être qu'ils se disent : « Ah mais là, j'aime moins ça. Peut-être qu'on pourrait plutôt lui faire un prêt et comme ça, avoir des conditions. » Ça pourrait être une possibilité. Alors disons qu'ils vont y penser. Un des points qu'ils doivent considérer, c'est l'aspect logique. En Ontario, la Loi sur le droit de la famille prévoit que le foyer conjugal est un bien particulier qui fait l'objet de règles spéciales. Supposons que Siri se marie. Ses parents lui feraient le cadeau, qui pourrait être partagé en cas de rupture du mariage parce qu'il s'agit d'un bien commun faisant l'objet de partage. Cela suppose qu'il n'y a pas eu d'entente pré-nuptiale ou de contrat de mariage. Et cela si elle est légalement mariée. En Ontario, il existe une différence entre les conjoints de fait et les conjoints légalement mariés. Dans les autres provinces, les conjoints de fait ont plus de droits qu'en Ontario. C'est donc un facteur.

Et l'autre facteur, c'est qu'en accordant le prêt à Siri, cela pourrait l'empêcher d'obtenir le financement hypothécaire. Alors supposons que nous avons déterminé s'ils feront un don ou un prêt. Et il va de soi que les clients doivent s'adresser à leur conseiller professionnel, leur avocat, pour prendre cette décision.

Ils ont donc pris leur décision. Ils vont lui faire ce cadeau, et qu'arrive-t-il s'ils font le cadeau, puisque, rappelons-nous, j'avais dit qu'elle était un de leurs enfants? Que se passe-t-il si Susie et Sam font ce cadeau à Siri, mais pas à leurs autres enfants? Quelle incidence cela a-t-il sur la planification successorale? Selon l'endroit où on se trouve, cela pourrait représenter des centaines de milliers de dollars. Il est donc très important que s'ils comptent lui donner un montant en cadeau, leur intention soit claire. Ils peuvent même documenter qu'il s'agit d'un cadeau. Et puis, l'autre chose, c'est qu'ils veulent être

équitable envers tous leurs enfants et que dans les faits, Siri reçoit un héritage précoce. Ils pourraient donc rencontrer leur avocat pour modifier leur testament et demander que leurs liquidateurs procèdent à la distribution finale des biens, au décès de Susie et Sam, en tenant compte de ce don afin que tous les enfants soient traités également. Il s'agit vraiment de penser à ce qui se passerait éventuellement. Et s'ils finissent par lui prêter l'argent, s'ils veulent que leur testament indique qu'elle n'a pas à rembourser le prêt si elle ne l'a pas déjà fait.

Qu'est ce que cela signifie pour vous? Eh bien, chaque fois que les gens commencent à traiter les enfants différemment – cela ne veut pas dire que ce n'est pas possible, il n'y a pas de bonne ou de mauvaise planification successorale – mais la communication est essentielle parce qu'il faut expliquer pourquoi. J'ai vu cela se produire dans des familles où la part d'héritage d'un enfant dépasse de beaucoup celle d'un autre enfant et même si le parent avait une raison, les enfants ne la connaissent pas tous et cela a causé du ressentiment. La nature a horreur du vide et si on explique pas bien pourquoi les parents donnent plus à un enfant qu'à un autre, les enfants inventeront des histoires et pourraient se tromper. C'est une autre leçon.

Dernier point, qui vous réjouira j'espère, les augmentations des prix du logement peuvent vraiment aider les organismes de bienfaisance parce que si on fait un don à un organisme de bienfaisance dans son testament et que la valeur de sa maison augmente, ça pourrait faire plus d'argent pour l'organisme de bienfaisance. Nous avons l'affaire Henderson contre Mylar qui relève des tribunaux de la Colombie-Britannique. Dans ce cas-ci, Mme Murray était une veuve sans enfant et elle léguait ses économies à sa famille élargie, environ 400 000 \$ à sa famille élargie, et le reliquat de sa succession à la SPCA de la Colombie-Britannique.

Elle a fait son testament en 2013, et sa maison valait environ un million de dollars. À ce moment-là, la SPCA de la Colombie-Britannique allait recevoir environ 750 000 \$, puis il y avait d'autres legs à la famille, mais elle avait quelques autres actifs. Elle décède en 2017. Au moment de son décès, sa maison de Kitsilano valait un peu moins de 2 millions de dollars. Donc, en quatre ans, la valeur a augmenté d'environ 1 million de dollars. Cela signifie que la SPCA de la Colombie-Britannique allait maintenant recevoir 1,4 million de dollars.

Quels problèmes pourrait-il y avoir, Glen? Elle a fait un testament, tout est clair, alors qu'est-ce qui pourrait faire dérailler les choses? Eh bien, il semble que Mme Murray était un peu préoccupée par le montant versé à la SPCA. Elle continuait d'y penser après avoir fait son testament, elle avait des notes et elle n'arrêtait pas de gribouiller des chiffres. Et quand ils ont trouvé le testament, ils ont trouvé cette « note » qui contenait beaucoup de chiffres et il semblait que la SPCA de la Colombie-Britannique

recevait 100 000 \$, que certaines personnes héritaient et que d'autres n'héritaient plus et il fallait vraiment s'occuper du reliquat. Il va sans dire qu'ils se sont adressés aux tribunaux pour déterminer qui obtiendrait quoi. Est-ce que cette note était vraiment une modification du testament ou est-ce que le testament resterait tel quel? Ils ont aussi soutenu qu'elle ne savait pas vraiment combien d'argent irait à la SPCA quand elle a fait son testament. Et le juge a dit : « Non, elle avait une idée. Elle savait ce qu'elle avait et vous n'avez pas à être comptable pour calculer le chiffre exact. Mais si vous avez une bonne idée du reliquat de votre succession et de son bénéficiaire, c'est suffisant. »

Puis, il a regardé la note. Elle n'était pas signée, elle n'indiquait pas de date, et il a dit : « Ce n'est pas assez. » L'autre chose, c'est qu'on pouvait voir que d'autres notes avaient été écrites et que certaines personnes les avaient jetées dans la cuisine. Donc elle y pensait, mais le juge a dit : « Je ne peux pas utiliser une loi qui me permettrait de dire que cette note est assez bonne pour essentiellement remplacer le testament, car, a-t-il continué, je ne pense pas que c'était la façon finale et définitive dont Mme Murray voulait distribuer sa succession. » Le testament original a donc été déclaré valide et la SPCA de la Colombie-Britannique a reçu 1,4 million de dollars.

Qu'est ce que cela signifie pour vous? Eh bien, cela montre certainement que le prix des maisons peut avoir une très grande incidence sur ce qui arrive au reliquat qui, dans ce cas-ci, allait à un organisme de bienfaisance. Vous savez, c'est un effet important. Et vous pouvez aussi dire que cela met en évidence les dangers liés aux modifications « improvisées » et incomplètes d'un testament.

Je ne sais pas si on peut avoir des genres de sauveteurs pour éviter ce genre de situations, il faudra voir. C'est peut-être une nouvelle industrie.

Pour continuer, si vous envisagez de faire des dons de bienfaisance, réfléchissez à la façon dont vous voulez le faire, que ce soit dans le cadre d'un pourcentage du reliquat ou d'un montant fixe. L'autre chose, c'est que l'assurance vie peut aussi être utilisée à cette fin si on veut donner un montant fixe.

En résumé, je pense avoir souligné l'utilisation de la technologie dans la planification successorale. Nous le voyons maintenant dans la façon dont les testaments sont exécutés; il y a ce cas très inhabituel de désignations de bénéficiaire à partir d'une photo prise au moyen d'un téléphone cellulaire; et puis, dans l'effervescence du marché du logement, où cela a toutes sortes de conséquences pour les parents qui donnent de l'argent à leurs enfants; et l'incidence que cela peut avoir sur les organismes de bienfaisance. Alors qu'ai-je à dire là-dessus? Improvisateurs, demandez de l'aide, faites appel à vos professionnels, y compris vos conseillers de

GPM, pour régler vos questions de planification successorale. Et de retour à toi, Glen.

Glen Brown, VP, Managing Director, Head of Manulife Private Wealth

Merci, Carol. Je crois que c'est de l'information très utile. Il est important d'avoir une documentation suivie et de mettre votre plan à jour pour être certain qu'il est clair. Nous sommes conscients que nos clients ont une vaste gamme de besoins en matière de gestion de patrimoine. J'espère donc que les commentaires d'aujourd'hui ont été utiles dans l'élaboration de meilleurs plans successoraux et de gestion de patrimoine fondés sur les objectifs.

À Gestion privée Manuvie, les clients peuvent profiter d'une équipe cohésive et d'une approche uniforme en ce qui a trait à l'accès aux services bancaires privés, ainsi qu'aux services de planification fiscale et successorale, en plus de votre équipe de gestion des placements. Pour en savoir plus sur la plateforme de Gestion privée Manuvie, veuillez communiquer avec un représentant de Gestion privée Manuvie.

Au nom de toute notre équipe, je vous remercie d'avoir été des nôtres et j'espère vous revoir à notre séance Perspectives du marché du 12 janvier 2022, lors de laquelle Frances Donald vous parlera de ce qui pourrait se passer en matière de répartition de l'actif, de croissance économique et de rendement des placements au Canada dans la nouvelle année, y compris ses anti-prévisions. La période d'inscriptions commencera en janvier.

Merci beaucoup pour votre attention. Bonne journée.

Écoutez le balado Gestion privée à l'adresse www.gestionpriveemanuvie.com ou communiquez avec nous à l'adresse manulifeprivatwealth@manulife.com pour obtenir de plus amples renseignements.

Une crise généralisée dans le secteur de la santé, comme une pandémie mondiale, pourrait entraîner une forte volatilité des marchés, la suspension des opérations ou la fermeture des bourses, et nuire au rendement des fonds. La nouvelle maladie à coronavirus (COVID-19), par exemple, perturbe considérablement les activités commerciales à l'échelle mondiale. Les répercussions d'une crise sanitaire, ainsi que d'autres épidémies et pandémies qui pourraient survenir à l'avenir, pourraient avoir des répercussions sur l'économie mondiale qui ne sont pas nécessairement prévisibles à l'heure actuelle. Une crise sanitaire peut exacerber d'autres risques politiques, sociaux et économiques préexistants. Cela pourrait nuire au rendement du fonds, ce qui entraînerait des pertes sur votre placement.

Destiné au public canadien. Le présent enregistrement sonore a été préparé à titre d'information seulement. Il n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, juridique ou autre et ne constitue ni une offre ni une invitation à quiconque, de la part de Gestion privée Manuvie, pour acheter ou vendre tout placement ou autre produit particulier, et n'indique pas une intention d'effectuer une opération. Les placements comportent des risques, y compris le risque de perte du capital. Les marchés des capitaux sont volatils et peuvent considérablement fluctuer sous l'influence d'événements liés aux sociétés, aux secteurs, à la politique, à la réglementation, au marché ou à l'économie. Ni Gestion privée Manuvie ni toute autre société appartenant au groupe Société Financière Manuvie (« SFM ») n'agit à titre de conseiller ou de fiduciaire pour tout destinataire du présent enregistrement sonore, sauf si convenu autrement par écrit. Ni Gestion privée Manuvie, ni ses sociétés affiliées, ni leurs administrateurs, dirigeants et employés n'assument la responsabilité des pertes ou dommages directs ou indirects éventuels, ni de quelque autre conséquence que pourrait subir quiconque ayant agi sur la foi des renseignements du présent document. Rien dans le présent document ne constitue un conseil en matière de placement, un conseil juridique, comptable, fiscal ou un conseil de quelque autre nature, une déclaration selon laquelle tel placement ou telle stratégie convient à votre situation particulière ou une recommandation s'adressant personnellement à vous. Gestion privée Manuvie ne donne pas de conseils d'ordre juridique ou fiscal. Nous vous conseillons de consulter votre propre conseiller juridique, comptable ou autre avant de prendre une décision financière. Les investisseurs éventuels doivent demander conseil à des professionnels avant de prendre des décisions de placement. Toutes les opinions exprimées proviennent de sources jugées fiables et de bonne foi; aucune garantie, expresse ou implicite, ne peut être donnée quant à leur exactitude et à leur exhaustivité. Si vous avez des questions, veuillez communiquer avec un représentant de Gestion privée Manuvie. Gestion privée Manuvie est une division de Gestion de placements Manuvie limitée et de Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services de placement sont offerts par Gestion de placements Manuvie limitée et/ou par Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services et les produits bancaires sont offerts par la Banque Manuvie du Canada. Les services de gestion de patrimoine et de planification successorale sont offerts par La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers. Manuvie, le M stylisé, Manuvie & M stylisé, et Gestion privée Manuvie sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence. Ces renseignements ne remplacent pas le processus « Bien connaître son client », l'analyse de la pertinence d'un produit pour un client donné et de ses besoins ni aucune autre exigence réglementaire.

Les renseignements présentés dans le présent enregistrement sonore, y compris les énoncés concernant

les tendances des marchés des capitaux, les événements à venir, les objectifs, la discipline de gestion et les autres attentes, sont fondés sur la conjoncture, qui évolue au fil du temps. Ces renseignements peuvent changer à la suite d'événements ultérieurs touchant les marchés ou pour d'autres motifs. Ces prévisions peuvent se réaliser ou non, et la réalité pourrait en être très éloignée. Le présent enregistrement sonore peut contenir des déclarations prospectives relatives aux marchés, aux portefeuilles modèles et aux rendements. Ces déclarations ne sont pas garantes du rendement futur. Elles présentent des incertitudes et des risques inhérents aux composantes d'un portefeuille individuel et aux facteurs économiques en général, et il est possible que les attentes, prévisions, projections et autres déclarations prospectives ne se réalisent pas. Gestion privée Manuvie demande de ne pas accorder une confiance induite à ces énoncés, car plusieurs facteurs sont susceptibles de modifier de manière substantielle les résultats et événements explicitement ou implicitement présentés dans ces énoncés de nature prospective. Ces facteurs incluent notamment les conditions générales économiques, politiques et des marchés au Canada, aux États-Unis et à l'échelle mondiale, les taux d'intérêt et de change, les marchés boursiers et financiers mondiaux, la concurrence commerciale, les changements technologiques, la modification des lois et règlements, et les catastrophes. Gestion privée Manuvie vous invite à étudier attentivement ces aspects et d'autres facteurs avant de prendre toute décision de placement.