Andrea Rigobon KYC Video.mp4 (Canadian French)

Andrea Rigobon

[00:00:09]

Bonjour, je suis Andrea Rigobon, directrice principale, Approvisionnement, et conseillère juridique principale chez Fidelity Canada. J'aimerais vous mettre au courant de certaines nouveautés à l'égard de vos obligations de connaissance du client qui entreront en vigueur à la fin de 2021 à la suite des réformes axées sur le client. Les règles stipulent que les courtiers et les conseillers doivent prendre des mesures raisonnables pour s'assurer qu'ils disposent de suffisamment d'information sur leurs clients. Ce n'est pas vraiment nouveau. Pour ce qui est de l'information à recueillir, ce n'est pas vraiment nouveau non plus. Vous recueillez des renseignements sur la situation personnelle de votre client, de sorte que des choses comme la date de naissance, l'état civil, le nombre de personnes à charge, si quiconque a un intérêt financier dans le compte — les organismes de réglementation appellent cette information des faits essentiels. De plus, vous recueillerez de l'information sur leur situation financière. Ainsi, une ventilation de leurs actifs et de leur valeur nette, de leurs besoins et objectifs de placement, de leur horizon temporel d'investissement, de leurs connaissances en matière d'investissement. Et leur profil de risque défini par les organismes de réglementation comme étant composé de deux éléments : la capacité de risque, donc leur capacité à résister aux pertes, et la tolérance au risque, leur attitude à l'égard du risque. C'est nouveau. Donc, en ce qui concerne les précisions à ces améliorations, les organismes de réglementation disent qu'ils s'attendent à ce que le processus de connaissance du client, c'est-à-dire la collecte de renseignements auprès des clients ne constitue pas seulement une tâche à cocher d'une liste. Ils disent que les formulaires peuvent être utilisés, mais ils ne veulent pas que ces formulaires soient préremplis avec de l'information. Ce qu'ils espèrent vraiment par l'ajout de cette obligation, c'est une interaction significative avec vos clients. Approfondir la compréhension de leur situation et de ce qu'ils veulent retirer de leurs investissements. Et alors, qu'entendent les organismes de réglementation par interaction significative ? Ils disent qu'ils ne supposent pas que les clients comprennent les questions qui leur sont posées. Aidez-les à articuler leurs besoins et leurs objectifs en matière de placement et leur profil de risque en utilisant des mots qui ont du sens pour eux. Assurez-vous que vos questions sont vraies, justes et non trompeuses. Et lorsque le client donne des renseignements incohérents, ils veulent que vous sondiez et que vous approfondissiez et conciliez ces incohérences. Par exemple, si le client a des attentes élevées à l'égard des placements et des rendements et que le profil de risque du client est faible, ils s'attendent à ce que vous concilliez cet écart. Et donc vraiment, ils veulent que vous approfondissiez. Mais à quelle profondeur veulent-ils vraiment que vous alliez ? Et la réponse à cela est que les organismes de réglementation ont précisé qu'il n'y a pas deux courtiers semblables, donc c'est vraiment bien. Ils vous donneront de la souplesse en ce qui concerne votre modèle d'affaires, la nature de la relation avec vos clients et cette souplesse déterminera la quantité d'information que vous devez recueillir. Nous pensons donc que c'est vraiment raisonnable. En fin de compte, il suffit de voir si vous avez suffisamment d'information pour déterminer la convenance, et ce n'est pas nouveau. Ensuite, vous aurez besoin que les clients confirment l'exactitude de ces renseignements et mettent à jour ces renseignements tous les 12 mois pour les comptes gérés, 36 pour les comptes non gérés et lors d'un changement important. On me demande souvent : et si les clients ne veulent pas fournir cette information ? Et ce qui est vraiment génial à propos de ces nouvelles règles, c'est que les organismes de réglementation ont répondu à cela, et ils ont répondu à cette question. Si le client refuse de fournir des renseignements, ils disent de leur indiquer précisément le type d'information dont vous avez besoin pour maintenir le compte. Informez le client que plus il fournit d'informations, mieux vous serez en mesure de servir le compte, puis indiquez la politique de confidentialité du courtier et toute obligation de confidentialité que vous pourriez avoir. Et si le client ne veut toujours pas fournir les renseignements, cela ne signifie pas nécessairement que vous ne pouvez pas servir ce compte. Ils disent d'examiner les renseignements que

vous détenez et s'ils sont récents, et si cela suffit pour vous permettre de déterminer la convenance, vous pouvez quand même servir le compte. Nous pensons donc que tout cela est très raisonnable. J'espère que cela a été instructif. Je vous encourage si, si vous voulez obtenir de l'information sur nos fonds, visitez Fidelity.ca. Vous pouvez consulter nos profils de fonds, nos pages de fonds et les aperçus des fonds sur le site. Et si vous avez besoin d'une analyse plus approfondie, n'hésitez pas à communiquer avec notre équipe des ventes. Merci.

Tout placement dans un fonds commun de placement ou un FNB peut donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion, des frais de courtage et des charges. Veuillez lire le prospectus d'un fonds ou d'un FNB avant d'investir, car il contient des renseignements détaillés sur le placement. Les taux de rendement indiqués représentent les taux de rendement antérieurs totaux, composés sur une base annuelle, pour la période précisée, compte tenu de la fluctuation de la valeur liquidative des parts et du réinvestissement de toutes les distributions. Les taux de rendement indiqués excluent les frais d'acquisition, de rachat, de distribution et autres frais facultatifs, de même que l'impôt sur le revenu payable par tout détenteur de titre, qui auraient eu pour effet de réduire le rendement. Les fonds communs de placement et les FNB ne sont pas garantis. Leur valeur est appelée à fluctuer fréquemment et les investisseurs pourraient réaliser un profit ou subir une perte. Le rendement passé pourrait ou non être reproduit.

Si vous achetez des parts d'autres séries de Fonds Fidelity, leur rendement variera en grande partie compte tenu des frais et des charges. Les investisseurs qui achètent des parts de série F paient des frais et des charges à Fidelity. En plus des frais imputés par Fidelity pour la série F, les investisseurs paieront des frais à leur courtier pour la prestation de conseils financiers.

Toute mention d'une société n'apparaît qu'à titre d'illustration. Une telle mention ne constitue pas une recommandation d'achat ni de vente et n'indique d'aucune façon le contenu du portefeuille de n'importe quel Fonds Fidelity. La répartition des placements d'un fonds sert à illustrer la façon dont un fonds peut investir et ne reflète pas nécessairement les placements actuels ou futurs du fonds. Les placements d'un fonds peuvent changer en tout temps. Les stratégies relatives aux fonds communs de placement et aux FNB et les titres détenus actuellement en portefeuille peuvent également changer.

Les énoncés aux présentes sont fondés sur des renseignements jugés fiables et sont uniquement fournis à titre informatif. Si ces renseignements reposent sur de l'information provenant, en tout ou en partie, de tiers, il nous est impossible de garantir qu'ils sont en tout temps exacts, complets et à jour. Ils ne peuvent être interprétés comme des conseils en placement ou des conseils d'ordre juridique ou fiscal, et ils ne constituent ni une offre ni une sollicitation d'achat. Les graphiques et les tableaux sont uniquement présentés à titre d'exemple et ne reflètent pas la valeur ni le rendement futurs d'un placement dans un fonds ou dans un portefeuille, quel qu'il soit. Les stratégies de placement individuelles doivent être évaluées en fonction des objectifs de placement et de la tolérance au risque de l'investisseur. Fidelity Investments Canada s.r.i., ses sociétés affiliées et les entités qui lui sont apparentées ne peuvent être tenues responsables de quelque erreur ou omission éventuelle ni de quelque perte ou dommage subi.

De temps à autre, un gestionnaire, analyste ou autre employé de Fidelity peut exprimer une opinion sur une société, un titre, une industrie ou un secteur du marché. Les opinions exprimées par ces personnes représentent un point de vue personnel à un moment donné et ne constituent pas nécessairement celles de Fidelity ou d'autres personnes au sein de l'organisation. Ces opinions sont appelées à changer à tout moment en fonction de l'évolution des marchés et d'autres facteurs, et Fidelity décline toute responsabilité en ce qui a trait à la mise à jour de ces points de vue. Ceux-ci ne peuvent pas être considérés comme des conseils en placement fiables, car les décisions de placement relatives aux Fonds Fidelity sont prises en fonction de nombreux facteurs.

Certaines déclarations formulées dans ce commentaire peuvent contenir des énoncés prospectifs de nature prévisionnelle pouvant inclure des termes tels que « prévoit », « anticipe », « a l'intention », « planifie », « croit », « estime » et d'autres expressions semblables ou leurs versions négatives correspondantes. Les énoncés prospectifs s'appuient sur des attentes et prévisions visant des facteurs généraux pertinents liés à la situation économique, au contexte politique et aux conditions du marché, comme les taux d'intérêt, et supposent qu'aucun changement n'est apporté au taux d'imposition en vigueur ni aux autres lois ou législations gouvernementales applicables. Les attentes et les prévisions à l'égard d'événements futurs sont intrinsèquement soumises, entre autres, aux risques et incertitudes parfois imprévisibles, et peuvent, par conséquent, se révéler incorrectes à l'avenir. Les énoncés prospectifs ne sont pas une garantie des rendements futurs, et les événements réels pourraient être substantiellement différents de ceux anticipés ou projetés dans les énoncés prospectifs. Certains éléments importants peuvent contribuer à ces écarts, y compris, notamment, les facteurs généraux liés à la situation économique, au contexte politique et aux conditions du marché en Amérique du Nord ou ailleurs dans le monde, les taux d'intérêt et de change, les marchés boursiers et les marchés des capitaux mondiaux, la concurrence commerciale et les catastrophes. Vous devez donc éviter de vous fier indûment aux énoncés prospectifs. En outre, nous n'avons pas l'intention de mettre à jour ces énoncés à la suite de l'obtention de nouveaux renseignements, de la concrétisation d'événements futurs ou pour quelque autre raison que ce soit.