

Vues sur le patrimoine

Dans ce numéro :

1

Après une année intéressante jusqu'ici, possible retour de l'incertitude

2

Des placements non traditionnels liquides pour se prémunir contre la volatilité des marchés

3

Une nouvelle astuce en matière de répartition de l'actif
Créer de solides relations grâce à l'amour pour les arts

4

Protéger votre patrimoine par l'assurance

Après une année intéressante jusqu'ici, possible retour de l'incertitude



Myles Zyblock

Stratège principal en placements, Gestion d'actifs 1832 S.E.C.

Les marchés ont été particulièrement mouvementés cette année; ils ont atteint de nouveaux sommets et subi des fluctuations. Nous nous sommes entretenus récemment avec Myles Zyblock, stratège principal en placements pour Gestion d'actifs 1832 et membre du Groupe conseil en répartition de l'actif de Gestion de patrimoine Scotia, pour discuter des attentes des investisseurs pour le reste de 2019 ainsi que de l'importance de la diversification.



Étant donné la volatilité qui a marqué la première moitié de l'année, sur quoi les investisseurs devraient-ils porter leur attention en ce qui concerne leurs portefeuilles?

Myles Zyblock : Selon nous, le contexte actuel nous dit que la gestion des risques prend le pas sur l'optimisation du rendement absolu. Nous nous attendons à ce que la volatilité demeure élevée, étant donné que les politiques restent floues et que les enjeux qui ont fait augmenter l'incertitude persistent. Une des façons les plus prudentes de gérer les risques liés à un portefeuille est la diversification, c'est-à-dire l'exposition à une variété adéquate de catégories d'actif qui ne sont pas en parfaite corrélation les unes avec les autres. Habituellement, la diversification contribue à réduire la volatilité globale d'un portefeuille, et nombreux sont ceux qui estiment qu'il s'agit-là de la seule solution à coût nul pour les investisseurs.

Quelles sont vos impressions de l'état actuel de l'économie mondiale?

Myles Zyblock : Je trouve que l'état du cycle économique mondial est devenu un peu opaque. Les activités manufacturières se sont indéniablement affaiblies. En fait, environ 60 % du secteur manufacturier mondial a ralenti ses activités¹. Nous observons un fléchissement en Europe,

au Japon et en Chine. Au deuxième trimestre de 2019, la croissance du produit intérieur brut (PIB) de la Chine s'est établie à 6,2 %², soit son taux le plus faible depuis environ 30 ans. Cette fragilité semble attribuable en grande partie au commerce mondial, qui se contracte à l'heure actuelle. Les différends commerciaux ont perturbé l'économie mondiale; en conséquence, le PIB mondial ne devrait croître que de 3 % à 3,3 % cette année. Ce taux de croissance annuel serait le plus faible enregistré au cours du cycle économique actuel.

Selon vous, quels sont les points positifs qui s'annoncent pour la dernière partie de l'année?

Myles Zyblock : Les principaux points positifs comprennent les indicateurs du secteur des services, qui continuent dans l'ensemble à très bien se comporter. Pour l'heure, les tensions semblent essentiellement liées au commerce. Et elles ne sont pas directement attribuables à l'incidence des conflits commerciaux, comme les droits de douane, mais plutôt aux perturbations dans les chaînes d'approvisionnement et aux répercussions sur la confiance des entreprises. Il faut cependant se réjouir du fait que les économies intérieures continuent de bien se porter. Cela est capital, car une part importante du PIB des pays développés est liée aux services. Tant que le secteur des services

se maintiendra, je crois que nous nous en sortirons avec des blessures mineures seulement.

Les décideurs politiques à travers le monde ont changé de cap et des mesures de relance additionnelles ne sont pas exclues. Que pensez-vous de ce virage vers des politiques plus accommodantes?

Myles Zyblock : Les autorités monétaires ont adopté une position moins radicale. Les politiques budgétaires sont également plus accommodantes. Selon les données les plus récentes compilées par notre équipe, 57 % des 74 pays que nous suivons ont délié les cordons de leur bourse cette année pour soutenir leur économie¹. Il faut également souligner que presque toutes les catégories d'actif se sont négociées à la hausse sur les marchés. Dans les faits, les politiques monétaires accommodantes – et non la croissance – semblent avoir posé les fondations de l'une des meilleures premières moitiés d'année pour les investisseurs depuis au moins 20 ans. Cela se perçoit encore mieux si l'on examine les particularités du marché plus attentivement. Il est clair que le niveau de soutien fondamental des actions a baissé; autrement, les banques centrales n'adopteraient pas des mesures d'assouplissement. De plus, comme je le mentionnais tout à l'heure, la croissance du PIB mondial

ralentit. Et l'enjeu n'est pas le taux de croissance attendu, mais les révisions à la baisse de ce taux.

Quel effet cette situation aura-t-elle sur les marchés boursiers mondiaux?

Myles Zyblock : Au cours des cinq ou six derniers mois, les analystes ont revu leurs perspectives sur les entreprises à la baisse, et ce, à un rythme effréné. Il faut se soucier de la baisse des bénéfices tout particulièrement. Nous savons qu'une croissance positive mais lente ne pose pas problème, mais que la contraction des bénéfices a une incidence notable sur le cours des actions. La dernière fois que les bénéfices ont reculé sans qu'un ralentissement correspondant de l'activité économique survienne a été en 2015-2016; les marchés étaient alors très volatils. Pour éviter que cette situation ne se reproduise, les mesures de relance doivent soutenir les perspectives économiques, et ce, assez rapidement, afin que les bénéfices des entreprises résistent mieux. Si les bénéfices des entreprises sont soutenus, on pourra alors croire que le cycle boursier a des chances de se poursuivre.

Quelles sont les conséquences pour les investisseurs obligataires?

Myles Zyblock : Le marché des obligations a connu une remontée spectaculaire, ce qui

est formidable, mais cela laisse peut-être entrevoir une baisse des rendements futurs. D'un point de vue historique, l'état actuel du marché obligataire mondial est sans précédent. Environ 27 % de toutes les obligations sur la planète se négocient à des taux de rendement à l'échéance négatifs. Les courbes de rendement en Suisse, en Allemagne et dans les Pays-Bas par exemple sont sous la barre du zéro, et ce, même pour les obligations à 30 ans. Avec des taux aussi faibles, il faut revoir nos attentes à l'égard du rendement. Cependant, les obligations peuvent toujours jouer un rôle important au sein d'un portefeuille bien diversifié en agissant à titre d'agent stabilisateur face au risque boursier. La diversification demeure l'une des stratégies de gestion du risque les plus efficaces. Le fait de détenir des titres dans une variété de catégories d'actif qui ne sont pas en parfaite corrélation les unes avec les autres peut aider les investisseurs à atténuer la volatilité des marchés.

¹ Source : Gestion d'actifs 1832 S.E.C. ² Sources : Bloomberg L.P. et Gestion d'actifs 1832 S.E.C.

Des placements non traditionnels liquides pour se prémunir contre la volatilité des marchés

Solutions de placement, La Banque de Nouvelle-Écosse

Compte tenu des prévisions de faible croissance pour l'année à venir, d'un climat géopolitique volatil et des tensions commerciales qui perdurent, les investisseurs cherchent de plus en plus à améliorer la gestion du risque tout en dégagant des rendements satisfaisants.

Au cours des années qui ont suivi la crise financière, les actifs non traditionnels, comme les actions de sociétés fermées, l'immobilier, l'infrastructure, les titres de créances privés et, dans une moindre mesure, les fonds de couverture ont visé à procurer ce genre de résultat. Et les investisseurs ont investi des parts de plus en plus importantes de leur actif dans ce segment du marché financier.

Fonder sa stratégie générale sur les placements non traditionnels n'est pas nouveau. Les investisseurs institutionnels y ont recours depuis longtemps pour couvrir le risque lié aux actions et aux obligations, car ces placements sont moins corrélés aux catégories d'actif traditionnelles. Alors si les marchés traversent une période de turbulence, ces autres placements peuvent faire office de coussin.

Le fait que les placements non traditionnels complexes sont moins liquides qu'un fonds commun de placement représente cependant un obstacle pour les investisseurs. Ces placements sont plus difficiles à acheter et à vendre, et la réglementation au Canada fait en sorte que les instruments de placement non traditionnels représentent davantage un outil pour les investisseurs à valeur nette élevée qualifiés.

Démocratiser les solutions de rechange

La situation a changé cette année avec l'adoption de nouveaux règlements, qui autorisent la création de fonds communs de placement non traditionnels (placements non traditionnels liquides) se négociant davantage comme des fonds communs de placement. Ces fonds donnent plus de souplesse et de choix aux gestionnaires de portefeuille – comme la vente à découvert, le recours à l'effet de levier et l'utilisation de produits dérivés – que les fonds communs de placement traditionnels. Les nouveaux règlements démocratisent le marché, ce qui constitue une avancée importante pour les investisseurs qui veulent obtenir des rendements non corrélés à ceux des actions et des obligations.

Les investisseurs ont souvent recours aux stratégies non traditionnelles pour protéger les rendements ajustés en fonction des risques. Le marché haussier actuel tirant à sa fin, les rendements des marchés boursiers et obligataires traditionnels

pourraient baisser et devenir plus volatils dans les années à venir, comparativement aux années passées. Les investisseurs devraient porter leur attention sur la gestion du risque, car la volatilité des marchés augmente. Cependant, les placements non traditionnels liquides sont nouveaux pour de nombreux investisseurs; il est donc important de savoir comment les intégrer dans un portefeuille. Les investisseurs doivent absolument s'instruire, car ils doivent comprendre pourquoi une stratégie de couverture peut procurer une protection en cas de baisse, mais décevoir sur un marché haussier.

Gérer la volatilité

Il importe également de se rappeler que le but des placements non traditionnels liquides n'est pas d'obtenir de meilleurs rendements que les actions et les obligations. Ils servent à gérer la volatilité. Ils sont censés dégager un taux de rendement conforme à celui de ces titres, tout en étant moins volatils.

Au sein d'un portefeuille, les placements non traditionnels liquides se divisent en deux grandes catégories : les instruments de diversification et les substituts. À titre d'instrument de diversification, les fonds non traditionnels emploient des stratégies axées sur le profil risque-rendement, ce qui diffère des stratégies employées par les fonds d'actions et d'obligations composés uniquement de positions en compte. En tant que substituts, les fonds non traditionnels intègrent des outils dans les catégories d'actif traditionnelles afin de générer des rendements possiblement mieux ajustés en fonction des risques. Les investisseurs doivent avoir des attentes qui correspondent à la stratégie employée.

Que vous ayez 30 ans et cherchiez à vous constituer un portefeuille de placement à long terme ou que vous ayez 60 ans, approchiez de la retraite et soyez surtout intéressé à conserver votre patrimoine, les placements non traditionnels ne vous obligeront pas à modifier votre stratégie de base, ils ne feront qu'atténuer les difficultés et ajouter plus d'options de placement.

Diversification supérieure

Dans une étude de 2000, Roger Ibbotson et Paul Kaplan ont démontré que de 40 % à 90 % de la volatilité des portefeuilles pouvait découler de la répartition de l'actif et non du choix des titres¹. Pour l'investisseur moyen, les placements non traditionnels liquides, qui sont



de plus en plus accessibles, offrent la possibilité de travailler avec un éventail plus large d'options d'actifs pendant le processus de répartition. Avoir plus d'options et moins de corrélation (aux actions et aux obligations) peut améliorer la diversification globale.

Grâce aux nouveaux règlements permettant la vente de fonds communs de placement non traditionnels liquides, en vigueur au Canada depuis seulement le début de l'année, ces produits s'avèrent très populaires. Selon les données de l'Institut des fonds d'investissement du Canada, ils ont attiré un actif sous gestion de plus de 3,5 milliards de dollars au cours de la première moitié de l'année seulement².

Le concept de diversification n'est pas nouveau, mais la façon dont les investisseurs y parviennent change. Les investisseurs peuvent désormais avoir recours à des méthodes autres que traditionnelles pour diversifier leurs portefeuilles. Tandis que la corrélation entre les marchés devient de plus en plus élevée, les avantages que procurent les méthodes de diversification traditionnelles sont de moins en moins intéressants. De plus, la volatilité accrue a ouvert les yeux des investisseurs sur le besoin de regarder au-delà des placements traditionnels et d'évaluer le potentiel des autres stratégies comme les placements non traditionnels liquides.

Même si les nouveaux règlements autorisent la vente de placements non traditionnels liquides à des particuliers, il faut se rappeler que ces placements font appel à des stratégies de placement plus complexes et pourraient ne pas être aussi liquides que les fonds communs de placement traditionnels. Par conséquent, ces placements non traditionnels liquides devraient être évalués en fonction de vos propres objectifs de placement et de tolérance au risque. Pour plus de précisions et des conseils propres à votre situation et à vos objectifs, communiquez avec votre conseiller en gestion de patrimoine.

¹ Does Asset Allocation Policy Explain 40, 90, 100 Percent Of Performance?, rapport de recherche publié par Roger G. Ibbotson et Paul D. Kaplan, *Financial Analysts Journal*, vol. 56, n° 1, janv./févr. 2000.

² Institut des fonds d'investissement du Canada, au 31 août 2019.

Une nouvelle astuce en matière de répartition de l'actif

Services-conseils en assurance, Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia inc.

Les facteurs dont il faut tenir compte dans la répartition de l'actif sont bien définis. Un autre aspect de la répartition de l'actif occupe une place de plus en plus importante dans la composition des avoirs : l'assurance-vie permanente.

Or, les placements ne constituent qu'une partie de la gestion de patrimoine globale. Il faut également accorder beaucoup d'importance à la création d'un plan personnalisé (ce que nous appelons un *plan de gestion de patrimoine globale*) qui vous guide dans la création d'une bonne combinaison de solutions, y compris les placements. Ce qui nous amène à deux autres éléments importants – vos objectifs et la localisation de l'actif.

La localisation de l'actif est un terme du domaine des finances personnelles qui se rapporte à la façon dont un investisseur répartit ses placements entre différents instruments d'épargne, tels que des comptes imposables, des comptes non imposables, des comptes à impôt différé, des comptes en fiducie, des polices d'assurance-vie et des fondations.

Pourquoi et comment vous investissez

Vos objectifs ne se limitent pas à vos placements et à leurs fins habituelles, comme le financement de la retraite et des études. Ils tiennent compte de vos priorités personnelles telles que l'harmonie familiale, votre héritage personnel et vos intérêts commerciaux. Ils tiennent également compte de vos défis particuliers et des autres projets que vous avez pour votre patrimoine.

La localisation de l'actif est primordiale dans le choix de vos placements. Vos placements devraient-ils être détenus dans un compte imposable ou non imposable? Devraient-ils être détenus dans un compte individuel ou conjoint? Quels types de placements devraient être détenus au sein d'une société plutôt que personnellement? Tous ces facteurs ont des répercussions sur le rendement efficace de vos placements et votre capacité à atteindre vos objectifs.

Un autre aspect de la localisation de l'actif occupe une place de plus en plus importante dans la composition de vos avoirs : l'assurance-vie permanente.

Le placement sous-estimé

Nombreux sont les Canadiens qui sous-estiment le mérite de l'assurance-vie en tant que placement. Si l'un de vos objectifs est de créer plus de richesse à distribuer (soit à votre famille, soit à un organisme de bienfaisance), les produits d'assurance-vie entière ou universelle sont des instruments qui peuvent vous aider à atteindre cet objectif. Même si votre seul but est d'intégrer plus d'options avantageuses d'un point de vue fiscal à la composition de vos avoirs, l'assurance-vie permanente peut être une excellente option.

En effet, les fonds investis dans une police permanente ne sont pas assujettis à l'impôt, qu'il s'agisse des gains qui s'accumulent ou de la prestation qui est versée à terme. Les nouveaux capitaux générés par la valeur nominale de la police combinés à la croissance annuelle à l'abri de l'impôt au sein de la police donnent lieu normalement à un taux de rendement après impôt plus élevé.

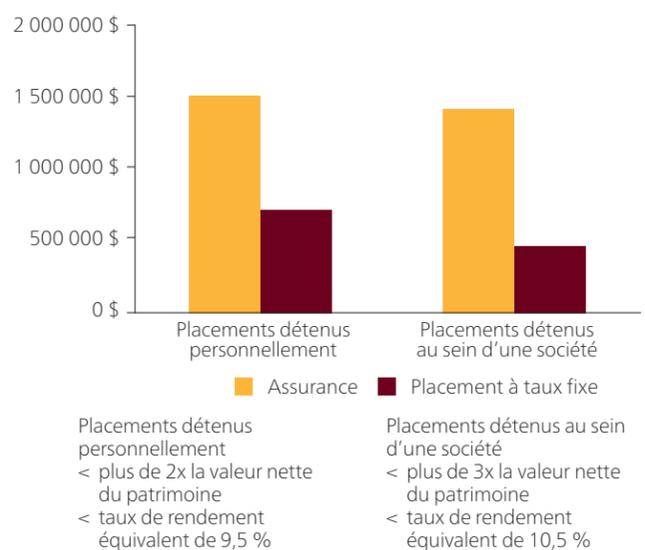
La figure 1 présente une comparaison du résultat net pour un couple de 60 ans qui affecte 50 000 \$ par année pendant les 10 prochaines années à une police d'assurance permanente par rapport à un placement à taux fixe de 3 %.

Une option efficace

L'assurance-vie permanente peut jouer un rôle important au sein de la composante à revenu fixe de votre répartition de l'actif, mais, comme l'illustre le graphique, elle peut être encore plus efficace pour les placements passifs détenus au sein d'une société. La valeur nette du patrimoine est plus basse pour les sociétés, car elles sont assujetties à une deuxième tranche d'imposition lorsqu'elles versent des dividendes à leurs actionnaires.

Le produit d'une assurance versé à une société peut être remis aux actionnaires largement à l'abri de l'impôt, de façon à éviter en

Figure 1 : Répartition de l'actif



Hypothèses : Assurance-vie universelle; frais d'assurance payés en 10 ans; police conjointe; taux consentis aux non-fumeurs; fourchette d'imposition maximale en Ontario; espérance de vie de 90 ans.

Source : Logiciel de graphisme de Canada-Vie, au 16 mai 2019

grande partie la double imposition et l'érosion du capital investi qui autrement aurait lieu. Qui plus est, les récentes modifications fiscales touchant les placements passifs détenus au sein de sociétés en exploitation rendent cette option non imposable encore plus intéressante. Bien entendu, l'assurance-vie continue d'être la bonne solution pour gérer les risques et financer les obligations futures. Mais, elle peut réellement ajouter de la valeur en jouant un rôle déterminant dans le processus de répartition de l'actif.

Bien que cette option puisse ne pas convenir à tous, elle vaut la peine d'être considérée lorsque vous rencontrez votre conseiller en gestion de patrimoine pour mettre en place la bonne combinaison de stratégies dans le cadre de votre plan de gestion de patrimoine globale.

Créer de solides relations grâce à l'amour pour les arts

À Gestion de patrimoine Scotia, nous croyons que les arts nous exposent tous à de nouvelles idées et expériences, ce qui enrichit nos vies là où nous vivons, travaillons et nous amusons. En tant que fiers partenaires de plusieurs manifestations artistiques prestigieuses au Canada, nous rendons hommage à ceux et celles qui engagent une réflexion enrichissante^{MD} pour notre expérience collective des arts.

Engager une réflexion enrichissante, c'est s'intéresser autant aux grands événements, qu'aux plus petits. Et c'est pourquoi nous étions ravis de lancer le Festival international du documentaire canadien Hot Docs de 2019 – le plus important festival de films documentaires en Amérique du Nord – à titre de partenaire principal platine le printemps dernier à Toronto. À l'occasion de ce rendez-vous incontournable, plus de 200 documentaires appelant à

la réflexion, en provenance du Canada et de partout dans le monde, ont été vus par plus de 200 000 cinéphiles.

Dans le cadre de nos soirées Une réflexion enrichissante, nous avons présenté, pour un soir seulement, l'un des films favoris de l'année dans six villes du pays. *Willie*¹ raconte l'histoire touchante de Willie O'Ree, qui a surmonté les barrières raciales de la Ligue nationale de hockey en 1958.

Au programme de la soirée : une projection privée du film, une réception VIP et une discussion dirigée avec des invités spéciaux.

Plus de 800 clients de partout au pays étaient présents, faisant de Hot Docs l'occasion parfaite pour les membres de nos différents secteurs d'activité de solidifier leurs relations avec ceux et celles qui aiment le film documentaire autant que nous. Grâce à notre partenariat avec Hot Docs, nous



avons également organisé deux projections indépendantes à Calgary et à Montréal pour le tout nouveau membre de la famille élargie de la Banque de Nouvelle-Écosse, Gestion financière MD.

La planification de l'édition 2020 du Festival Hot Docs et des soirées Une réflexion enrichissante est déjà commencée – gardez l'œil ouvert!

Pour les dernières nouvelles sur le soutien offert par Gestion de patrimoine Scotia aux arts et à la culture au Canada, visitez le site www.gestiondepatrioinescotia.com/arts.

¹ *Willie*. Réalisé par Laurence Mathieu-Léger. 2019. New York, NY : Bryant McBride, film.

Protéger votre patrimoine par l'assurance

Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia inc.

Bien sûr, l'assurance vous protège contre le risque de perte financière et peut sauvegarder votre patrimoine de plusieurs façons. C'est un élément important à prendre en compte dans votre *plan de gestion de patrimoine globale*; regardons comment l'assurance peut protéger votre patrimoine.

Vous travaillez fort pour payer les études de vos enfants, vous bâtir un solide portefeuille de placements et vous créer une vie à votre goût. Mais qu'arriverait-il si vous perdiez soudainement vos sources de revenus?

À tout le moins, chaque investisseur qui a des personnes à charge devrait envisager de souscrire une *assurance temporaire* – c'est un moyen abordable de protéger votre famille contre les difficultés financières liées à la perte de revenus en cas de décès prématuré.

Le risque d'être invalide pendant une longue période avant 65 ans est plus élevé que le risque de mourir avant cet âge. Une *assurance invalidité* gère ce risque en vous versant

une prestation mensuelle sur une durée prédéterminée en cas d'invalidité (selon le sens donné à ce terme dans la police). Les polices comportent normalement une période d'attente avant que les prestations commencent à être versées.

Soyez au fait des limitations

Bien que de nombreux employeurs fournissent des régimes d'assurance invalidité collective, ces derniers comportent diverses limitations que vous devriez connaître. Tout d'abord, les régimes sont détenus par l'employeur et ils peuvent être annulés ou modifiés en tout temps. Ensuite, la couverture prend souvent fin si vous quittez l'entreprise.

Habituellement, la définition du terme invalidité change au bout d'une courte période (un ou deux ans), après quoi, la possibilité que vous puissiez présenter une demande d'indemnité peut diminuer et, si les paiements de la prestation prennent fin, vous pourriez être forcé d'envisager un poste qui ne vous intéresserait pas normalement.

Enfin, si les primes d'assurance connexes sont payées par l'employeur, les prestations pourraient être plafonnées en plus d'être imposables (si toutefois les primes sont un avantage imposable, les prestations ne sont pas imposables).

Si vous êtes déjà couvert par une assurance invalidité collective, vous pourriez envisager de prendre une assurance invalidité individuelle complémentaire.

Protéger votre patrimoine contre l'impôt

Vous avez consacré beaucoup d'énergie à bâtir votre patrimoine, il mérite donc d'être protégé de l'impôt. Une stratégie à cet effet devient particulièrement importante dans le cas des placements enregistrés comme les REÉR et les FERR, qui sont imposables en entier au décès. Et n'oubliez pas que la question de l'imposition ne vise pas seulement vos actifs pour la retraite, d'autres placements, ou le chalet familial par exemple, peuvent être soumis à l'impôt sur les gains en capital.

Le produit d'une police d'assurance n'est pas imposable et peut être disponible dès le décès, on peut donc l'utiliser pour payer ces impôts. En l'absence d'un versement d'assurance non imposable, les bénéficiaires doivent trouver d'autres options pour payer leurs obligations fiscales, ce qui pourrait les amener à vendre des biens qui n'étaient pas censés être vendus.

En plus de financer les obligations fiscales au décès, certaines polices d'assurance protègent votre patrimoine de l'impôt à mesure qu'il croît de votre vivant.

Dans le cas d'une police d'assurance non imposable, une tranche des primes d'assurance sert à payer les frais d'assurance et le reste est investi, ce qui permet à ces actifs de s'accumuler avec report d'impôt, selon les modalités du contrat. Comme c'est le cas avec d'autres polices, la prestation de décès est non imposable; par conséquent, le patrimoine distribué est considérablement augmenté par rapport à ce qu'il serait s'il était imposable.

Le coût de la longévité

De nombreux Canadiens prennent leur retraite plus tôt et vivent plus longtemps. Bien qu'une longue retraite soit attrayante, elle fait courir le risque d'avoir besoin,

un jour, de ressources financières additionnelles pour maintenir sa qualité de vie.

Il existe trois solutions d'assurance pour couvrir ce risque :

1. *L'assurance contre les maladies graves* prévoit le versement d'une indemnité forfaitaire non imposable si vous recevez un diagnostic de maladie couverte, comme une crise cardiaque, un accident vasculaire cérébral ou un cancer. Ainsi, vous et vos proches pouvez vous concentrer sur votre guérison sans vous inquiéter des coûts liés à votre ménage.
2. *L'assurance pour soins de longue durée* couvre les coûts liés à des soins à domicile ou dans un établissement. Comme le coût des soins de longue durée en établissement au Canada augmente et que le soutien financier des gouvernements diminue, ce type de protection vous assure des soins de qualité sans que vous ayez à compter indûment sur les membres de votre famille.
3. Les *rentes viagères* peuvent procurer un revenu garanti la vie durant et vous assurent ainsi de ne pas épuiser votre capital de votre vivant. Chaque versement de revenu se compose du capital initial et des intérêts, mais seuls les intérêts sont imposables, votre revenu est donc avantageux sur le plan fiscal. Les rentes sont utiles dans une stratégie de titres à revenu fixe et peuvent être établies avec un conjoint, ce qui garantit un revenu au dernier conjoint, jusqu'à son décès.

Bien que le risque fasse partie de la vie, vous pouvez protéger ce que vous avez mis tant d'efforts à construire en choisissant les bonnes solutions d'assurance. Notre processus de planification de patrimoine globale vous aide à trouver le meilleur moyen de structurer, de valoriser, de protéger et de répartir votre patrimoine, et à déterminer comment intégrer les solutions d'assurance à l'ensemble de votre planification.



Scotia Gestion de patrimoine.

Le présent document a été préparé par La Banque de Nouvelle-Écosse à l'intention des clients de Gestion de patrimoine Scotia et ne peut être redistribué. Il est fourni à titre d'information générale seulement et ne doit pas être assimilé à des conseils personnels en matière juridique, de finance, de fiscalité, de retraite, d'assurance ou de placement. Nous ne donnons pas de conseils fiscaux ni juridiques, et nous recommandons aux particuliers de parler à un conseiller qualifié, notamment en matières fiscales et juridiques, avant de prendre des mesures sur la foi des renseignements contenus dans la présente publication. Les opinions et les projections présentées dans ce document ont été établies par nous à la date des présentes et peuvent changer sans préavis. Gestion de patrimoine Scotia n'est aucunement tenue de mettre à jour ces commentaires; les lecteurs doivent donc tenir pour acquis que l'information contenue dans ce document ne sera pas mise à jour. Malgré tout le soin et toute l'attention portés à l'exactitude et à la fiabilité de l'information reproduite dans cette publication, La Banque de Nouvelle-Écosse, ses filiales et sociétés affiliées, ainsi que leurs administrateurs, dirigeants et employés, n'en garantissent, explicitement ou implicitement, ni l'exactitude ni l'exhaustivité, et se dégagent de toute responsabilité au titre des pertes directes ou indirectes découlant de la consultation de cette publication ou de l'information qui y est reproduite. Le présent document peut contenir des énoncés prospectifs fondés sur des prévisions et des projections actuelles à l'égard de facteurs économiques généraux. Les énoncés prospectifs sont assujettis à des risques et à des incertitudes qui peuvent être imprévisibles, et ces prévisions et projections pourraient se révéler inexactes. Les énoncés prospectifs ne sont pas garantis des rendements futurs et vous ne devez pas vous y fier indûment. Le présent document et l'information, les opinions et les conclusions qu'il contient sont protégés par le droit d'auteur. Cette publication ne peut être reproduite, en totalité ou en partie, sans que La Banque de Nouvelle-Écosse donne expressément son accord préalable. Les services bancaires aux particuliers sont offerts par La Banque de Nouvelle-Écosse. La gestion de portefeuille est offerte par Gestion d'actifs 1832 S.E.C. et 1832 Asset Management U.S. Inc. Les services de planification financière et les services-conseils sont offerts par Scotia Capitaux Inc. Les services successoraux et fiduciaires sont offerts par La Société de fiducie Banque de Nouvelle-Écosse. Les services d'assurance sont offerts par Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia inc. Les services-conseils en gestion de patrimoine et les services de courtage sont offerts par ScotiaMcLeod, une division de Scotia Capitaux Inc. Tous les produits d'assurance sont vendus par Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia inc., la filiale spécialisée dans l'assurance de Scotia Capitaux Inc., membre du groupe Banque Scotia. Lorsqu'il est question de produits d'assurance-vie, les conseillers de ScotiaMcLeod interviennent à titre d'agents d'assurance-vie (et de conseillers en sécurité financière au Québec) représentant Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia Inc.