

Blainville, le 26 mai 2017

Commentaires de Yves David [REDACTED]

À l'âge de 14 ans j'ai demandé à mon père quoi faire avec mes épargnes. Il m'a présenté son agent d'assurance-vie.

En 1979, célibataire, j'économisais 110\$ par mois dans 3 polices car personne n'avait pris le temps de m'éduquer financièrement.

En 1989, travaillant aux États-Unis, j'ai rencontré une compagnie dédiée à la classe moyenne et j'ai décidé de revenir ici aider mes proches et leur proches à investir dans les fonds communs.

Je disais que je serais là pour les gens qui avaient même de la difficulté à investir 50\$ par mois. Prenant le temps de les éduquer financièrement et de développer des stratégies de protection et de désendettement.

Puis nous avons réduit le plancher à 25\$ par mois.

Aujourd'hui nous dirigeons une force de distribution de près de 200 représentants qui servent 25000 clients dont le compte moyen est de 13145\$.

Oui 13145\$....!!!

2 exemples de mes clients personnels. Les noms sont fictifs mais les cas réels.

Jeanne qui a commencé à épargner 343\$ par mois. Je l'ai accompagné à travers les soubresauts de l'économie mondiale depuis 1998. Elle m'a récemment remercié de ma patience et du fait qu'elle a maintenant plus de 500000\$ en Reer.

Alex et Julie qui avait à peine 50\$ par mois à investir et qui aujourd'hui ont une valeur nette de plus de 1 millions\$.

Les commissions intégrées m'ont aidé à servir ce marché.

Comment accepter de payer des honoraires quand on est un petit épargnant?

Comment tronçonner le peu que l'on a?

De plus les frais de rachats sont un excellent outil pour inciter les gens à utiliser les fonds communs sur le long terme et à rester investi pendant les baisses du marché.

Je ne connais pas vos motivations pour considérer éliminer les commissions intégrées mais je connais les besoins de gens qui veulent avancer financièrement et qui n'ont pas les moyens de payer des honoraires.

Merci à vous de considérer ces commentaires.