

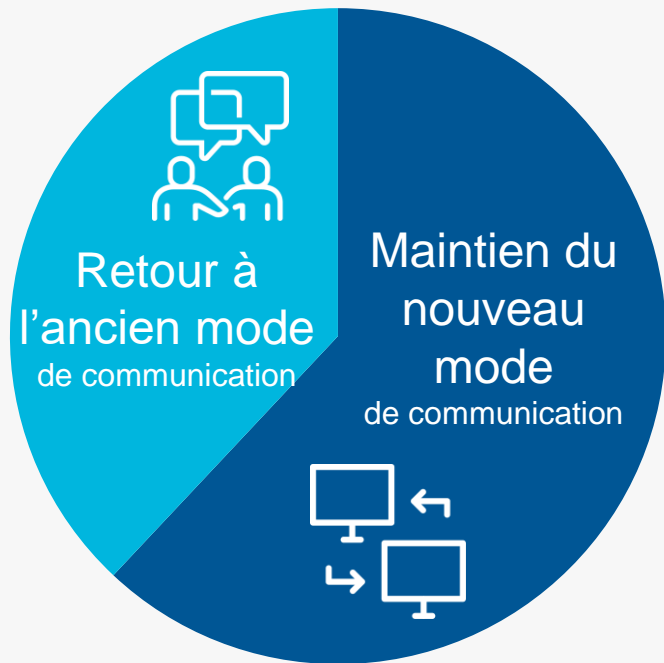
# Pratiques anti-fragiles

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

1

**Fonds Dynamique<sup>MD</sup>**  
*Investissez dans les bons conseils.*

# Nouvelles façons de faire des affaires solidement ancrées



62 %

des clients prévoient conserver entièrement ou partiellement les nouvelles méthodes après la pandémie.

Source : <https://www.advisor.ca/my-practice/conversations/clients-expect-new-communication-methods-to-persist-post-pandemic/>

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

# Ancienne école et nouvelle réalité

1



Réseautage → Facebook



4



Téléréalité → Instagram



2



Radio → Balados



5



Journaux → Blogues



3



Comédies de situation  
→ YouTube



6



Publipostage → Courriel



# Comment garnir votre échelle de clients potentiels?

Quel est votre client idéal?



## Choix d'un créneau

- Problèmes et besoins
- Intérêts
- Valeurs
- Caractéristiques sociodémographiques

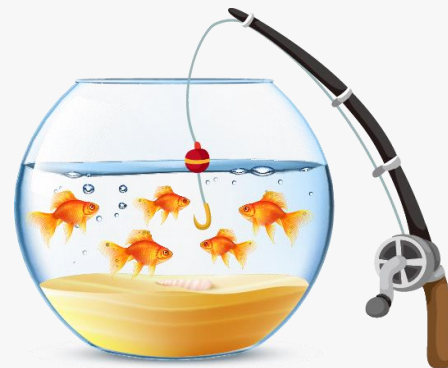
Où se trouve-t-il?



## Lieu de contact

- Plateformes préférées (baladodiffusions, médias sociaux, blogues, vidéos)
- Groupes d'intérêt

Qu'est-ce qui attire son attention?



## Appâts

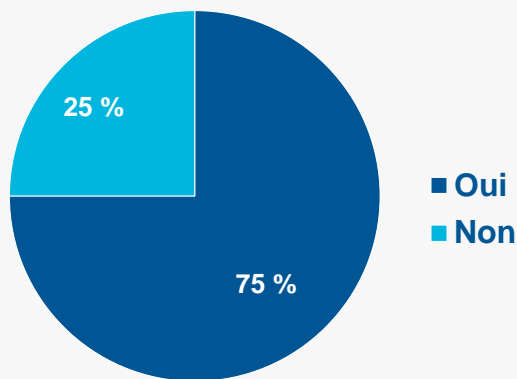
- Sujets en lien avec les problèmes et besoins
- Contenu pertinent
- Idées nouvelles

Source : Dotcom secrets

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

# Désir des clients : des renseignements pertinents

Pourcentage des clients qui aimeraient recevoir de leur conseiller des statistiques, infographies ou articles en lien avec les actifs qu'ils détiennent.



## Répondants de moins de 50 ans



## Répondants de plus de 50 ans



**75 %**



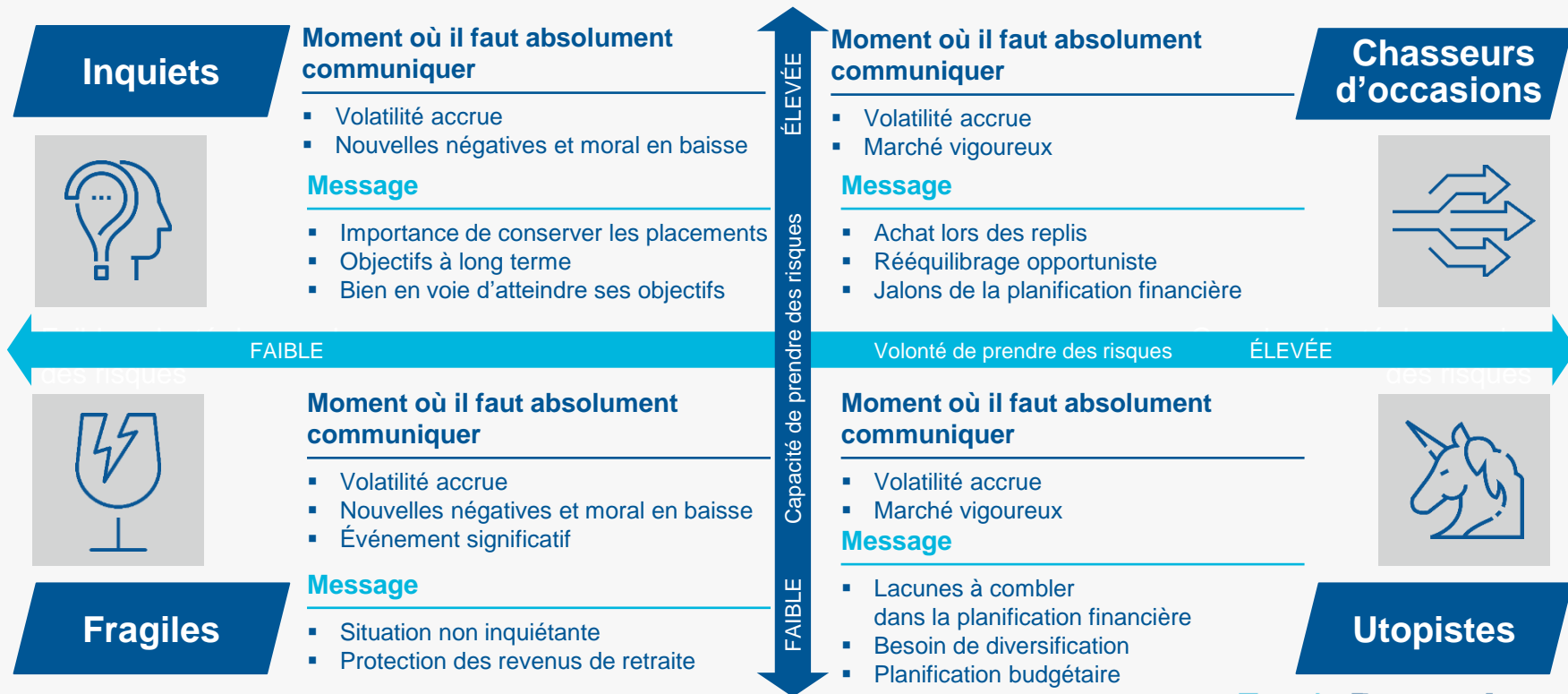
des clients ont indiqué qu'ils veulent recevoir des articles, des statistiques ou des infographies de leur conseiller... tant que l'information s'applique à leur portefeuille.

Source: <https://www.kitces.com/blog/client-communication-matrix-report-personalization-ycharts-sean-brown-frequency-style-channel/>

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

**Fonds Dynamique**<sup>MD</sup>  
Investissez dans les bons conseils.

# Communication : stratégies fondées sur la capacité et la volonté



# Conversations essentielles : récapitulation

01



Répondre au désir de communications pertinentes des clients

02



Catégoriser les clients selon leur volonté et leur capacité de prendre des risques

03



Connaître les quatre types de personnalités

04



Transmettre le bon message au bon client, au bon moment



**Pour en savoir plus ou pour obtenir la version complète de la présentation, veuillez communiquer avec votre représentant des ventes Dynamique.**



**Les renseignements contenus dans le présent document s'adressent exclusivement aux destinataires et ne doivent pas être distribués.**

Les points de vue exprimés au sujet d'un placement, d'une économie, d'une industrie ou d'un secteur du marché en particulier ne doivent pas être considérés comme une recommandation d'achat ou de vente ni comme des conseils en placements. Ils ne dénotent pas non plus l'intention d'achat ou de vente des gestionnaires de Gestion d'actifs 1832 S.E.C. Ces points de vue peuvent changer à tout moment, selon l'évolution des marchés et d'autres facteurs. Nous déclinons toute responsabilité quant à la mise à jour du présent contenu. Le présent document contient des renseignements ou des données provenant de sources externes qui sont réputées fiables et exactes en date de la publication, mais Gestion d'actifs 1832 S.E.C. ne peut en garantir la fiabilité ni l'exactitude. Aucune information contenue aux présentes ne constitue une promesse ou une représentation de l'avenir ni ne doit être considérée comme telle.

Les placements dans les fonds communs peuvent entraîner des commissions, des commissions de suivi ainsi que des frais de gestion et des charges. Prenez connaissance du prospectus avant d'investir. Les titres de fonds communs ne sont pas garantis; leur valeur change fréquemment et le rendement antérieur est susceptible de ne pas se répéter. Les taux de rendement indiqués correspondent aux rendements totaux historiques, composés chaque année, et incluent la variation de la valeur des parts [actions] et le réinvestissement de toutes les distributions [tous les dividendes]. Ils ne tiennent pas compte des commissions de souscription et de rachat, des frais de placement, des frais optionnels ni des impôts payables par un porteur de titres, qui auraient pour effet de réduire le rendement.

**Le présent document ne doit pas être reproduit ni diffusé sans le consentement de Gestion d'actifs 1832 S.E.C. Fonds Dynamique<sup>MD</sup> est une marque déposée de son propriétaire, utilisée sous licence, et une division de Gestion d'actifs 1832 S.E.C.**