

Document sur la divulgation des relations avec les clients de Gestion Tradex Inc. (GTI)

Introduction

Ce document donne aux clients un aperçu de la nature de la relation qu'ils entrent lorsqu'ils traitent avec GTI et de la nature des produits que nous distribuons. Il fournit également des informations sur un certain nombre d'aspects spécifiques de la façon dont GTI mène ses activités et comment cela affecte nos clients.

Nature des produits et services que nous offrons

Tradex offre à ses clients les produits d'investissement et d'assurance suivants :

Gestionnaire de la famille Tradex des fonds mutuels

GTI est le gestionnaire de la famille Tradex de fonds mutuels, qui sont offerts à la vente par les courtiers inscrits dans chaque juridiction du Canada. (À cet égard, nous sommes inscrits auprès de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et l'Autorité des marchés financiers.)

Distributeur de fonds d'investissement en Ontario, au Québec et en C.-B.

En Ontario, Québec et C.B., GTI est un courtier à part entière en fonds mutuels (réglementé par les commissions provinciales de titres de placement et l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels). À ce titre, les investisseurs vivant dans ces provinces peuvent acheter directement, par l'intermédiaire de GTI, les trois fonds de GTI ainsi que des centaines d'autres fonds offerts par d'autres courtiers en fonds mutuels. Cela comprend les fonds offerts par la Banque TD, la Banque Royale, Franklin Templeton et Beutel Goodman---pour n'en mentionner que quelques-uns. GTI distribue également des fonds négociés en bourse (FNB) à travers un accord avec la Banque B2B.

Distributeur de CPG et d'autres instruments de dépôt dans toutes les provinces

GTI distribue à ses clients des produits de dépôt, y compris le Compte Tradex Placement-Épargne (et autres comptes d'épargne à intérêt quotidien), les certificats de placement garanti (GPC), les billets à capital protégé (BCP) et les dépôts à terme. À l'exception des BCP, ces produits sont assujettis à la couverture par l'assurance par la Société d'assurance dépôts du Canada ou par des ententes d'assurance de dépôts provinciales semblables. GTI est un membre de la l'Association des courtiers en dépôt inscrits du Canada.

Distributeur de produits d'assurance-vie en Ontario

GTI offre un vaste éventail de produits d'assurance-vie en Ontario, en agissant comme un agent pour un certain nombre de grandes compagnies d'assurance canadiennes.

Types de Comptes

Comptes ouverts (non enregistrés)

GTI agit à la fois en tant que distributeur et gestionnaire des fonds Tradex exclusifs. Par conséquent, pour ces Fonds, GTI détiendra directement votre compte, et toutes les confirmations, tous les relevés, les relevés d'impôt, etc., seront émis directement par notre gestionnaire du registre du fonds (actuellement CIBC Mellon). Ces comptes ne comportent pas de frais administratifs.

Quand vous achetez, par l'intermédiaire de GTI, des fonds émis par un gestionnaire de fonds de placement différent (par exemple, fonds de la RBC, de Mackenzie ou de Franklin Templeton), vous recevrez vos confirmations, vos relevés, vos relevés d'impôt, etc., de ce gestionnaire de fonds de placement (par exemple, directement de la gestion de placements de la RBC). GTI vous enverra aussi un relevé de compte trimestriel qui comprendra toutes vos transactions pour la période. (Autrement, pour les clients qui l'autorisent ou qui en font la demande, GTI fournit des relevés mensuels électroniques). GTI n'exige pas de frais administratifs pour ces comptes.

Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR)

Comme pour les comptes ouverts, lorsque vous détenez seulement des fonds mutuels Tradex, votre compte REER ou FERR sera détenu directement par GTI et CIBC Mellon, le fiduciaire pour ces comptes. GTI assume tous les frais administratifs pour ces comptes.

Nous établissons aussi des comptes REER/FERR/CELI autogérés, non enregistrés, avec différents intermédiaires (actuellement, B2B Banque et Agora Dealer Services Corp.). Ces régimes offrent des options de placement multiples dans le cadre d'un compte. GTI paie les frais administratifs annuels pour les comptes lorsque la relation avec le client fournit, à GTI, le revenu suffisant pour couvrir les frais exigés par le fiduciaire.

Compte d'épargne libre d'impôt (CELI) et Régime enregistré d'épargne-études (REEE)

GTI distribue ses propres CELI exclusifs qui permettent au client de détenir toute combinaison des trois fonds mutuels Tradex et le Compte Tradex Placement-Épargne. Pour ces comptes, on n'exige pas de frais administratifs. Nous distribuons aussi les CELI offerts par d'autres gestionnaires de fonds de placement. GTI n'exige pas de frais pour ces comptes, mais les clients sont assujettis à tous les frais que le fournisseur du compte exige.

En ce qui concerne les REEE, GTI n'offre pas son propre régime propriétaire aux clients. Cependant, nous distribuons les régimes pour un certain nombre de grandes sociétés au Canada, notamment Mackenzie, NEI et la Banque TD. GTI n'exige pas de frais pour ces comptes, mais les clients sont assujettis à tous les frais que le fournisseur du compte exige.

Gestion des conflits d'intérêts par GTI dans l'intérêt des clients

Aux termes du Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites (le « Règlement 31-103 »), en tant que société inscrite, GTI doit prendre des mesures raisonnables pour déceler les conflits d'intérêts importants existants et les conflits importants qui sont raisonnablement prévisibles entre a) elle et un client (y compris un fonds d'investissement), et b) entre un employé agissant pour son compte et un client. Un conflit d'intérêts survient généralement lorsque i) les intérêts d'un client et ceux de GTI ou de ses employés sont incompatibles ou divergents; ii) GTI ou ses employés peuvent être incités à placer leurs intérêts devant ceux de leurs clients, ou iii) des avantages pécuniaires ou non pécuniaires offerts GTI ou à ses employés, ou des préjudices possibles à leur égard, peuvent compromettre la confiance d'un client raisonnable. Un conflit d'intérêts peut également survenir si les intérêts entre les clients sont divergents, donnant lieu au traitement préférentiel de certains d'entre eux dans le cadre des activités et de la gestion de leur compte et à l'exécution des opérations. En règle générale, un conflit d'intérêts est important si on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'il influence les décisions du client dans les circonstances et/ou les recommandations ou décisions de GTI ou ses employés dans les circonstances. GTI doit traiter tous les conflits d'intérêts importants entre un client (y compris un fonds d'investissement) et elle-même, y compris chaque employé agissant pour son compte, au mieux des intérêts du client, et doit éviter tout conflit d'intérêts important s'il ne peut pas être traité autrement au mieux des intérêts du client. Les employés de GTI (y compris ses représentants-conseil) ont des obligations similaires pour repérer, traiter et/ou éviter des conflits d'intérêts importants entre cette personne et le client, au mieux des intérêts du client. GTI doit communiquer à ses clients concernés, en temps opportun, la nature et la portée de tout conflit d'intérêts important décelé dont ces clients s'attendraient raisonnablement à être informés. En plus de ses obligations prévues dans le Règlement 31-103, à titre de gestionnaire de fonds d'investissement, aux termes du Règlement 81-107 sur les comités d'examen indépendants des fonds d'investissement (le « Règlement 81-107 »), GTI soumet toutes les questions de conflit d'intérêts touchant les fonds offerts par voie de prospectus (et, dans certains cas, si une dispense l'exige, les fonds privés,) au comité d'examen indépendant (le « CEI »). Le CEI agit à titre de comité d'examen indépendant que chaque fonds offert par voie de prospectus doit avoir aux termes du Règlement 81-107, et examine et commente les questions de conflit d'intérêts touchant GTI et les fonds offerts par voie de prospectus et fonds privés que GTI soumet au CEI. Le texte qui suit présente, par thème, une liste des principaux conflits d'intérêts importants touchant les clients et les fonds d'investissement de GTI:

Activités entre parties liées - couvre les conflits potentiels liés à l'utilisation par GTI de fonds exclusifs

Étant donné que GTI est le gestionnaire de fonds d'investissement des fonds Tradex exclusifs et également un courtier en fonds communs de placement pour les fonds exclusifs et non exclusifs, il est considéré comme un conflit d'intérêts que GTI puisse favoriser ses fonds exclusifs par rapport aux fonds non exclusifs. GTI aborde ce conflit de diverses manières. Les conseillers et le personnel de GTI sont rémunérés uniquement sur la base d'un salaire et ne sont pas incités par des objectifs de rémunération ou de vente à favoriser les fonds exclusifs de GTI. En outre, GTI dispose d'un solide processus « connaissance du produit » pour tous les fonds exclusifs et non exclusifs qu'il distribue, y compris le suivi et une évaluation continue de l'adéquation de tous les fonds aux portefeuilles des clients. Enfin, comme les investisseurs dans les fonds exclusifs de GTI sont les bénéficiaires effectifs de GTI – recevant le surplus de revenus disponible

annuellement sous la forme d'une réduction des frais de gestion – les intérêts de GTI et des clients sont alignés.

GTI passe des contrats avec des gestionnaires externes pour gérer les portefeuilles de placement des fonds Tradex exclusifs. En plus de fournir une orientation en termes de directives et de mandat d'investissement généraux, aucun employé, membre du conseil d'administration de GTI ou membre du comité exclusif du fonds n'est autorisé à recommander ou à influencer les gestionnaires externes en ce qui concerne la négociation d'un titre ou secteur marchand.

Mécanismes internes de rémunération et de mesures incitatives

GTI doit s'assurer que ses programmes internes de rémunération et de mesures incitatives ne sont pas susceptibles de créer un conflit d'intérêts en encourageant les employés à placer leurs intérêts devant ceux des clients (p. ex. s'ils entraînaient la promotion ou la recommandation de certains produits par rapport à d'autres en vue de donner lieu à une rémunération supérieure ou à plus de mesures incitatives). GTI s'assure également que ses conseillers sont soumis à une surveillance et à un contrôle rigoureux et exige d'eux qu'ils respectent des normes élevées de conduite professionnelle et personnelle, d'intégrité et de professionnalisme et qu'ils adhèrent à des codes de conduite et autres politiques complets.

Tous les employés de GTI, y compris les conseillers (Personnes Autorisées), sont des employés salariés. Ils ne reçoivent aucune commission --- ou d'autres incitations monétaires --- que ce soit pour les transactions qu'ils initient au nom des clients. GTI ne facture pas au client de frais d'ouverture de compte, de frais administratifs de compte, de frais de rachat ou de commission de vente. De plus, GTI absorbe certains frais administratifs annuels facturés par les fournisseurs de comptes intermédiaires. GTI rembourse également les frais administratifs de transfert facturés par les institutions cédantes pour les actifs transférés sur un compte géré par GTI.

Ententes de référence

Une entente de référence de clients désigne toute entente aux termes de laquelle GTI accepte de verser à une autre personne physique ou morale, ou de recevoir d'une telle personne, des commissions d'indication de clients ou d'autres avantages relativement à l'indication d'un client. Le fait de toucher des commissions d'indication de clients ou d'autres avantages peut créer un conflit d'intérêts inhérent entre les intérêts d'un client ayant fait l'objet d'une indication et ceux de la partie qui fournit l'indication de clients puisqu'il est possible que l'indication ne soit pas nécessairement fondée sur des facteurs qui sont au mieux des intérêts du client. Par conséquent, avant de procéder à l'indication d'un client en échange d'une commission d'indication de clients ou d'autres avantages, GTI doit établir si l'indication est au mieux des intérêts du client en tenant compte des avantages que cette indication apporte au client par rapport à d'autres solutions. De même, GTI ne peut diriger un client vers une entité que si elle a d'abord pris des mesures raisonnables pour s'assurer que l'entité a les qualifications requises pour fournir les services prévus et, s'il y a lieu, qu'elle est inscrite pour fournir ces services au client. GTI doit également évaluer les types de clients pour lesquels les produits / services référencés seront appropriés, et considérer les caractéristiques, les frais associés aux produits / services, et les avantages pour les clients, y compris par rapport aux produits / services alternatifs (internes ou externes, selon le cas).

GTI surveille et supervise également chaque entente d'indication de clients qu'elle conclut afin de s'assurer que celle-ci respecte les exigences des lois sur les valeurs mobilières applicables et qu'elles continuent de s'y conformer tant que l'entente est en vigueur. Dans tous les cas, les modalités de chaque entente d'indication de clients seront énoncées dans une entente écrite, et les clients recevront de l'information à l'égard de l'entente d'indication de clients conformément aux lois applicables.

GTI a trois arrangements de référence. Premièrement, il reçoit des frais de recommandation uniques entre 500 \$ et 1 000 \$ s'il réfère un client à la Société Financière Manuvie pour son produit hypothécaire Manulife Un, selon la limite de crédit. De plus, il reçoit une commission mensuelle continue de 0,008333 % sur le solde négatif ou positif impayé du produit Manuvie Un, à condition que GTI maintienne dix prêts hypothécaires « en vigueur » chaque année. Deuxièmement, GTI a conclu un accord avec le courtage à escompte Qtrade de sorte que GTI recevra 1 \$ par opération génératrice de revenus effectuée dans les comptes d'investisseurs Qtrade détenus par les clients référés par GTI. Enfin, GTI a conclu une entente de recommandation avec B2B Securities Services Inc. en vertu de laquelle GTI ne reçoit aucune compensation pour tout client recommandé. **Si vous souhaitez plus d'informations concernant la rémunération que GTI reçoit, veuillez demander à l'un de ses dirigeants ou conseillers.**

Autres activités professionnelles

Chaque employé de GTI est tenu d'évaluer si une activité hors du cadre de son emploi à laquelle il aimerait participer pourrait mener à un conflit d'intérêts réel ou perçu avec GTI ou ses clients, notamment si elle a une incidence, ou est perçue comme ayant une incidence, sur la capacité de l'employé de s'acquitter convenablement de ses responsabilités au sein de GTI et de ses obligations envers les clients, ou si elle a une incidence, ou est perçue comme ayant une incidence, sur la capacité de GTI de s'acquitter de ses responsabilités à titre de société inscrite et de fiduciaire. L'employé doit déclarer à son superviseur ses activités externes prévues et obtenir l'autorisation à la fois du superviseur et du chef de la conformité de GTI avant de participer à de telles activités. Les demandes d'autorisation pour participer à des activités externes seront refusées par un superviseur ou par le chef de la conformité :

- si tout conflit d'intérêts qui en résulterait est interdit par la loi, s'il contrevient au Code de déontologie de GTI ou ne peut être géré par GTI à un niveau acceptable,
- si l'activité externe nuit à la capacité de l'employé d'agir dans l'intérêt de GTI et de ses clients ou de travailler pour ceux-ci.

Dans le cadre de ses obligations d'inscription courantes, GTI fait également rapport aux autorités de réglementation sur les activités professionnelles externes des sociétés inscrites.

Rémunération

GTI reçoit une rémunération pour les services qu'il fournit comme suit :

Comme gestionnaire de la famille Tradex de fonds mutuels

Tradex prélève des frais de gestion des trois fonds exclusifs de Tradex pour la gestion des transactions, des opérations et des transactions des fonds. Ces honoraires varient de 60 à 70 points de base par fonds (de 6 à 7 \$ par placement de 1 000 \$) par an.

Comme distributeur de fonds mutuels en Ontario, au Québec et en C.-B.

Quand nous distribuons les fonds mutuels offerts par un autre gestionnaire de fonds de placement, nous recevons une « commission de suivi » aussi longtemps que vous détenez ce fonds par notre entremise. C'est pour les services et les conseils que nous vous fournissons. On paie cette commission de suivi à même les frais de gestion perçus par l'autre entreprise. Comme les commissions de suivi que nous touchons des fonds autres que ceux de GTI sont déjà incluses dans le pourcentage des frais généraux de gestion des fonds, le fait de détenir ces fonds par l'entremise de GTI n'ajoute pas à vos coûts (c'est-à-dire que c'est GTI qui touche ce montant, plutôt qu'une autre entreprise ou maison de courtage). La commission de suivi peut varier de 0 % à 1,25 % par an, comme cela est indiqué dans l'Aperçu du Fonds pour chaque série de fonds que nous distribuons. Nous agissons également en tant que distributeur des fonds Tradex et, à ce titre, nous sommes obligés de percevoir une commission de suivi de 0,25% sur ces fonds. Cependant, cette commission est immédiatement remboursée.

Frais de Services

Certaines sociétés de fonds communs de placement offrent des comptes à rémunération par honoraires lorsque certains seuils d'actifs sont respectés. La société perçoit les frais convenus et les soumet à GTI au lieu d'une commission de suivi. Les critères applicables à ces comptes varieront d'une société à l'autre et seront entièrement divulgués avant l'ouverture du compte.

Nous offrons un compte à rémunération par honoraires à travers nos intermédiaires, en utilisant des fonds communs de placement de classe F auprès desquels les intermédiaires perçoivent des frais de conseils compris entre 0,5\$ et 0,7% (selon la valeur de l'actif du compte) et les verse à GTI sous réserve d'un accord signé par le client. L'intermédiaire facture des frais d'administration annuels pour ces comptes (selon sa grille tarifaire la plus récente), que GTI absorbe dans le cadre des frais de conseil.

Dans des cas rares, on peut toucher des commissions pour des fonds mutuels qui ne sont disponibles que sans l'option de frais d'acquisition différés. Nous pouvons aussi toucher une partie de la prime de performance de certains fonds, comme le révèlent les documents d'offre connexes. Dans le cadre de la Campagne de charité en milieu de travail du gouvernement du Canada, GTI promeut un programme dans lequel vous avez la possibilité de cotiser à un régime d'épargne-études enregistré en utilisant la version Frais de souscription différés (FSD) de fonds communs de placement admissibles au REEE. Une telle contribution génère une commission de vente dont l'équivalent est donné par GTI à un organisme de bienfaisance en votre nom. Il peut y avoir des frais de rachat si vous rachetez ces fonds dans un certain laps de temps, le montant exact et l'échéance étant contenus dans l'Aperçu du Fonds en question duquel votre conseiller examinera en détail avec vous avec votre investissement

En tant que distributeur de comptes d'épargne, de CPG et d'autres instruments de dépôt

GTI reçoit des frais de 10 à 20 points de base par année de la Banque Manulife du Canada pour les fonds détenus dans le compte d'épargne-investissement Tradex. Cela représente entre 1,00 \$ et 2,00 \$ pour chaque tranche de 1 000 \$ détenue dans le compte pendant une année complète. GTI perçoit une commission pour la distribution des CPG qui s'élèvent généralement à 120 à 25 points de base par année de durée choisie par

le client, payée à l'avance. Par exemple, la commission pour un CPG d'une durée de deux ans s'élèverait généralement à 24,00 \$ à 5,00 \$ par tranche de 1 000 \$ investie. Les frais qui nous sont versés lorsque nous distribuons des billets à capital protégé varient selon le placement individuel, mais ils sont généralement considérablement plus élevés que pour les CPG ordinaires.

Comme distributeur de produits d'assurance-vie en Ontario

Tradex reçoit la commission standard fondée sur un pourcentage des primes annuelles et des primes totales annuelles payables pendant la durée de la police.

Fonds Négociés en Bourse (FNB)

GTI agit en tant que distributeur de FNB à travers d'un compte intermédiaire régulier avec la Banque B2B. Nous sommes en mesure de distribuer les FNB actuellement approuvés par la Banque B2B qui prélèvent présentement des frais de 35\$ par transaction. En outre, GTI percevra des frais de 15\$ par transaction. Ces frais peuvent être remboursés si les frais de conseil anticipés du compte de la Banque B2B excèdent les frais de négociation du FNB et les frais annuels d'administration de la Banque B2B. Tradex traitera uniquement des ordres de marché et des ordres à cours limité à la fin de la journée.

Nous fonctionnons « au prix coûtant » et nous retournons tout excédent de revenus à nos Fonds

Dans les relations avec Tradex, il est très important de savoir que nous sommes uniques parmi les sociétés de placement canadiennes en ce que Tradex appartient à 100 % aux investisseurs. Nous fonctionnons « au prix coûtant », et tout revenu qui dépasse les besoins opérationnels et les besoins en capital prudentiel est remboursé aux trois fonds exclusifs de GTI. Quand il est disponible, l'excédent des revenus est retourné à l'un ou plus des trois fonds de Tradex au milieu de l'année, alors que tous les fonds excédentaires pour l'année sont remboursés aux trois Fonds à la fin de l'année selon une formule calculée au prorata sur la base des montants générés à GTI par ces Fonds.

« Bien connaître le client » et exigences de convenance des placements

Aux termes des exigences relatives à la connaissance du client des lois canadiennes sur les valeurs mobilières, GTI doit recueillir des renseignements au sujet de ses clients qui l'aideront à déterminer l'identité des clients et à s'assurer qu'elle détient suffisamment de renseignements pour s'acquitter de ses obligations d'évaluation de la convenance. L'exigence relative à la connaissance du client est une obligation continue et GTI est tenue de prendre des mesures raisonnables pour tenir à jour les renseignements relatifs à la connaissance du client, notamment à des fréquences minimales prescrites et lorsqu'elle a connaissance d'un changement important apporté aux renseignements relatifs à la connaissance du client.

Les types de renseignements relatifs à la connaissance du client que GTI recueille doivent comprendre les besoins et les objectifs en matière de placements, les connaissances en matière de placement, la situation personnelle et financière (y compris les besoins de liquidités et les actifs financiers), l'horizon de placement (dont la durée pourrait influencer les types de placements qui conviennent) et le profil de risque (qui correspond au niveau le plus bas entre a) la tolérance au risque et b) la capacité à prendre des risques) du client.

Afin d'établir l'identité d'un client qui est une société par actions, une société de personnes ou une fiducie, GTI doit aussi recueillir des renseignements sur la nature des activités du client, ainsi que sur l'identité de toute personne qui :

- si le client est une société par actions, est le propriétaire véritable de plus de 25 % des titres avec droit de vote en circulation de la société ou qui exerce une emprise directe ou indirecte sur ces titres;
- si le client est une société de personnes ou une fiducie, qui contrôle les affaires de la société de personnes ou de la fiducie.

Une description des définitions pour les catégories standard en matière d'objectifs principaux de placement et de tolérance au risque/capacité est indiquée dans la documentation d'ouverture de compte.

Afin de respecter ses obligations d'évaluation de la convenance envers un client, GTI doit prendre des mesures raisonnables en vue de s'assurer que, avant de prendre une décision de placement, toute recommandation qu'elle fait ou tout pouvoir discrétionnaire qu'elle exerce dans le cadre d'une décision de placement convient au client et donne préséance à l'intérêt du client.

Si GTI reçoit d'un client la directive de prendre une mesure qui, à son avis, ne convient pas au client, GTI peut suivre la directive du client si elle l'a informé de la raison pour laquelle la mesure n'est pas convenable, qu'elle lui a recommandé une autre mesure convenable et qu'elle a reçu du client et consigné la confirmation de mettre son instruction à exécution malgré la raison pour laquelle la mesure n'est pas convenable.

Protection des clients âgés et vulnérables

Afin d'améliorer la protection des clients plus âgés et vulnérables, la législation sur les valeurs mobilières a fourni à GTI les outils nécessaires pour résoudre les problèmes d'exploitation financière et de capacité mentale réduite des clients. GTI est tenue de prendre des mesures raisonnables pour obtenir de ses clients le nom et les coordonnées d'une personne de contact de confiance et l'autorisation écrite du client pour GTI de contacter la personne de contact de confiance pour confirmer ou poser des questions sur des questions qui incluent nos préoccupations concernant une éventuelle exploitation financière du client ou sur la capacité mentale du client en ce qui concerne la capacité du client à prendre des décisions concernant des questions financières.

La législation sur les valeurs mobilières prévoit que GTI suspend temporairement l'achat ou la vente d'un titre au nom d'un client ou le retrait ou le transfert d'espèces ou de titres du compte d'un client GTI croit raisonnablement que le client est un client vulnérable et l'exploitation financière du client s'est produit, se produit, a été tenté ou sera tenté. GTI ne doit pas suspendre temporairement le client sur la base du manque de capacité mentale d'un client, à moins que GTI ne pense raisonnablement que le client n'a pas la capacité mentale de prendre des décisions concernant des questions financières. GTI doit documenter les faits qui l'ont amené à placer la retenue temporaire, fournir un avis de la retenue au client, examiner les faits après avoir placé la retenue temporaire et sur une base raisonnablement fréquente pour déterminer si le maintien de la retenue est approprié et, dans les 30 jours de placer la retenue temporaire et jusqu'à ce que la retenue soit révoquée et dans chaque période de 30 jours subséquente, révoquer la retenue temporaire ou aviser le client de la décision de GTI de maintenir la retenue et des motifs de cette décision.

Points administratifs importants

Gérer votre argent

Une chose importante que vous devriez savoir dans vos relations avec nous, c'est la manière dont nous manipulons votre argent. En voici un résumé :

- Tout d'abord, nous n'acceptons pas de l'argent comptant, et nous ne vous payons pas en argent comptant. Nous faisons seulement des transactions au moyen de chèques et de virements électroniques de fonds à l'établissement qui accepte des dépôts et de celui-ci.
- Lorsque vous payez pour un achat en émettant un chèque payable à Tradex, à Tradex en fiducie ou à une certaine entreprise de fonds, le chèque est déposé dans un compte fiduciaire spécialement établi pour traiter les transactions des clients. Ce compte fiduciaire rapporte un taux d'intérêt variable égal au taux préférentiel moins 2 %, que nous sommes tenus d'allouer sur la base des flux de trésorerie. Comme la grande majorité de ces flux de trésorerie comportent les produits exclusifs de Tradex, le montant modique d'intérêt à court terme gagné va aux Fonds de Tradex
- En remplissant les formulaires appropriés, vous pouvez aussi nous autoriser à virer des fonds dans votre compte d'acceptation de dépôts et de celui-ci, dans une banque, une société de fiducie ou une caisse populaire. Lorsque nous retirons de l'argent de votre compte bancaire (dans chaque cas, nous devons obtenir votre autorisation), il est placé dans un compte en fiducie jusqu'à ce que la transaction soit complétée.
- De même, lorsque vous faites un rachat, on vous émettra un chèque en votre nom ou nous autoriserons que les fonds soient déposés directement dans le compte que vous avez enregistré avec GTI.

Confirmations des transactions

- En ce qui concerne les « comptes de nom de client », à chaque fois que vous effectuez une transaction, vous recevrez, dans le courrier, une confirmation de la transaction qui confirme les détails de la transaction, y compris les dates, le prix et les unités ou parts qui ont fait l'objet de la transaction. La confirmation de la transaction sera envoyée par le gestionnaire du fonds de placement qui dirige le fonds. Par exemple, si vous achetez ou vendez un fonds de Tradex, la confirmation sera envoyée par le gestionnaire du registre du fonds pour les Fonds Tradex (actuellement, CIBC Mellon). De même, si vous achetez ou vendez un fonds non-exclusifs, la confirmation viendra de cette société de fonds.
- Pour les « comptes intermédiaires » (y compris les REER/FERR/CELI autogérés non enregistrés). Ces comptes sont administrés par une entreprise intermédiaire et on détient les fonds pour vous en fiducie. Selon les ententes particulières en place, vous pouvez recevoir ou non une confirmation pour chaque transaction individuelle. À cet égard, dans tous les cas, vous serez capable de voir l'activité dans le compte au moyen du site Web sûr de la société de fiducie et/ou sur ses relevés ou sur leur relevé de courtier GTI.

Relevés de compte

- Les clients recevront un relevé de compte trimestriel qui comprendra les valeurs d'ouverture et de fermeture des cours du marché et de toutes vos transactions pour la période. (Les relevés sont

envoyés tous les mois - couvrant une période de trois mois mobile - aux clients qui se sont inscrits pour les déclarations électroniques). Les clients recevront aussi les relevés suivants :

- Lorsqu'ils détiennent, au nom du client, des fonds émis par une autre entreprise de fonds de placement, ils reçoivent aussi un relevé périodique de cette entreprise de fonds (au moins annuellement).
- Lorsqu'ils détiennent des fonds dans un compte intermédiaire (tel qu'un REER autogéré), ils reçoivent un relevé trimestriel (électronique ou physique) de l'intermédiaire qui administre le compte.
- Lorsqu'ils détiennent des FNB dans un compte de la Banque B2B, ils reçoivent uniquement des relevés périodiques de B2B pour se dit compte.

Renvoi à l'indice de référence

L'indice de référence de la performance d'un placement est une norme avec laquelle on compare la performance de vos placements, ce qui fournit aux investisseurs un point de référence sur lequel ils peuvent se fonder pour prendre des décisions éclairées au sujet de leurs options de placement. Quand vous comparez les rendements de vos placements à ceux d'un indice de référence de la performance d'un placement, gardez à l'esprit ce qui suit : (1) la composition de votre portefeuille de placement reflète la stratégie de placement que vous avez approuvée; par conséquent, la composition du fonds de placement est différente de celle de l'indice de référence de la performance d'un placement; (2) en général, les indices de performance de placements ne comprennent pas les droits et les autres frais. Nous utilisons peut-être des indices de performance de placements pour évaluer la performance de vos placements et vous permettre d'évaluer leur performance par rapport à un indice de titres qui reflète raisonnablement la composition de votre portefeuille de placement. Si vous souhaitez obtenir de plus amples renseignements sur les indices de référence de la performance de placements, veuillez nous téléphoner ou nous envoyer un courriel.

GTI croit en l'adaptation des portefeuilles individuels aux besoins uniques de chaque membre, et à l'allocation appropriée des actifs au niveau de l'ensemble du portefeuille par rapport aux buts, aux besoins, aux objectifs et aux tolérances au risque de chaque membre. L'allocation parmi les comptes est fondée sur d'autres considérations telles que la minimisation fiscale, la minimisation des coûts, l'accessibilité et les besoins en liquidités. Par conséquent, dorénavant les indices de référence de placements seront comparés au niveau du placement et non à celui de l'ensemble du compte. Nous continuerons à fournir les trois indices de référence couramment utilisés pour les placements dans les principales trois classes d'actifs, à savoir les actions canadiennes, les obligations canadiennes et les actions mondiales, dans notre bulletin Trimestriel (lorsque cela est permis sans frais) et les rapports de la direction sur la performance des fonds pour les Fonds Tradex.

Interruption de votre relation avec GTI

Un client peut mettre fin à sa relation avec Tradex à tout moment. GTI n'exige aucuns frais de rachat, frais de transfert et autre type de frais quand le client décide de mettre fin à sa relation avec GTI.

Les clients qui tiennent un compte intermédiaire qui mettent fin à leur relation avec l'intermédiaire pour le compte (et, par exemple, transfère leur compte à une autre compagnie de fiducie) peuvent subir des frais imposés par l'entreprise intermédiaire qu'ils quittent. De même, certains promoteurs de REER imposent des frais d'annulation d'un REER.

Révisé : 30 déc. 2021