
De : Joel Le Jannou
Envoyé : 2013-02-05 16:06
À : Consultation-en-cours
Objet : opinion

Bonjour

C'est dommage de nous coller une consultation alors qu'on se trouve en pleine période de REER. On dirait qu'on ne veut pas que les conseillers aient le temps d'exprimer leur avis. Donc je serais bref.

Au Québec le conseiller a le devoir d'agir au mieux des intérêts de son client. Je suis surpris qu'au Canada ça ne soit pas ainsi. Donc les ACVM veulent médicamenter le Canada mais le Québec n'a pas les mêmes symptômes. Tant pis, médicament pour tout le monde....!

Est-ce que les conseillers pourraient mieux agir aux intérêts de leur client. Oui sûrement, mais il faudrait que leur formation soit supérieure. Cela fait 22 ans que je suis dans l'industrie, je suis parti de zéro à 42 ans. À 49 ans je suis devenu Pl.Fin. puis A.V.A.. Si je voulais agir au meilleur intérêt de mes clients, je me devais de me former. Pour moi ce fut une question d'éthique et je me demande si l'autorité ne devrait pas imposer cette formation à tous les conseillers qui veulent exercer. Donc la compétence par la formation personnelle afin d'agir au mieux des intérêts du client et ainsi pouvoir l'aider dans son processus de sécurité financière."

Au niveau des commissionnements j'interdirais les frais à l'entrée et au rachat et je laisserai le boni de 1%. Pourquoi ? Le boni de 1% égale "conseil pour tous". Que mon client ait un portefeuille de 1M ou 5.000\$ il aura droit au même niveau et même qualité de temps et de conseil. Il n'y aura pas de discrimination entre les clients. Un paiera 10.000\$ et l'autre 50\$ mais tout le monde reçoit le même service. Pour moi c'est important.

Les commissions à l'entrée ou au rachat devrait être interdite purement et simplement. Il y a trop de facilité de double commissionnement dans l'industrie. C'est autant d'argent qui ne sont pas dans la poche des investisseurs. Je suis avec "Services en Placements PEAK" et ils encouragent beaucoup les frais initiaux à 0%, de même qu'ils interdisent une commission lorsque on transfère des fonds d'une compagnie de fonds à une autre. Je suis 100% en accord avec ça. Il faudrait que ce soit la norme dans l'industrie.

Quant à la suppression du boni de 1%!!!! et remplacé par un boni de 1% payé par le client. Oui, plus intéressant pour le client, mais cela constituerait une perte fiscale très

importante pour les gouvernements, car ce montant serait déductible. Calculez avec 700 G. ! par 1%..... par 40% ? Pertes de 3G pour les gouvernements.

Aussi je vis en campagne et je sais que les clients ici ne sont pas prêt à payer 1% pour des conseils. Ils transféreront donc dans les banques. Que devrais-je faire pour les conserver ? Sans doute les transférer dans une compagnie d'assurance, où les règles sont différentes.

Qu'est-ce-qu'on gagne ? Qui gagne ?.....tout le monde est perdant, inclus les clients.

J'ai aussi lu qu'on reprochait aux conseillers de négliger les obligations parce que ce n'était "payant". En 2011 j'avais 33% de mon portefeuille en fonds d'obligations ! et cela sans compter les obligations contenues dans les fonds Équilibrés.

Quant à la littératie financière, je pense que tout le monde doit faire sa part et y compris et surtout l'Autorité qui chapeaute l'industrie.

Je regrette je dois m'arrêter, le devoir m'attends.

Salutations distinguées.

Joel Le Jannou A.V.A.

représentant en Épargne collective

inscrit auprès de Services en Placement PEAK

St-Faustin-Lac-Carré, (Qc)J0T 1J3
