

Bonjour,

Notre bureau offre des services de planification financière depuis 19 ans, nous avons donc une bonne expérience avec les besoins et objectifs des clients. Voici nos commentaires :

Avantages d'avoir un conseiller indépendant

- 1) En tant que conseiller indépendant, on recherche le meilleur produit pour notre client au frais le plus bas. Que le produit soit offert par RBC, Fidelity, CI, on va prendre le meilleur gestionnaire.
 - a. Il est prouvé qu'un client avec un conseiller indépendant accumule plus d'actifs pour sa retraite. Alors pourquoi mettre plein d'obstacles pour restreindre l'accès au conseil. Les petits investisseurs qui veulent faire croître leur capital ont besoin de conseils éclairés.
 - b. La moyenne des actifs de nos clients est beaucoup plus élevée que la population du Québec. Une preuve que le conseil permet aux gens d'accroître grandement leur capital.
 - c. Nous sommes rémunérés sur l'actif que l'on gère pour le client. On a donc le même intérêt que le client, faire croître son capital à long terme. Est-ce la même situation dans les institutions bancaires?
- 2) Un récent rapport des autorités réglementaires (décembre 2016) a mentionné que les problèmes de distributions se situent dans les réseaux à produits captifs, pas dans les indépendants.
 - a. Est-ce qu'une institution financière qui offre juste ses produits maison travaille vraiment dans l'intérêt de ses clients? Poser la question est y répondre. Surtout si les produits sont chers en frais et peu performants.
- 3) Pourquoi les autorités réglementaires tiennent absolument à évaluer la possibilité d'abolir les commissions payées aux conseillers qui améliorent la situation financière de leurs clients alors qu'on laisse de côté tous les produits financiers vendus ici et là sans que le « conseiller » ou le « vendeur » ne détienne de permis approprié ou qu'il ait l'obligation de se former?
 - a. Combien ça coute :
 - Un fonds FTQ ou Fondation (CSN)?
 - Un dépôt à terme émis par une banque?
 - Un billet à capital protégé?
 - Un fonds distinct assorti d'une garantie de à 75% ou 100%?
 - L'achat d'une obligation?
 - Un compte à intérêt quotidien?
 - b. La distribution de certains de ces produits n'est pas accompagnée d'une planification de retraite en bonne et due forme, qui viendrait améliorer la condition financière générale du client.

Divulguer le frais total des fonds (RFG)

- 1) Il faut déclarer au client le frais total (gestionnaire + conseil), pas juste la portion qui est versée au courtier.
 - Le client aura ainsi une meilleure connaissance et compréhension des coûts.
 - Si j'achète un divan, est-ce qu'on me donne juste le prix du cuir ou le prix du divan au complet.
 - En dévoilant le frais complet des fonds, les conseillers travaillant dans les caisses ne pourront plus dire aux clients « Faîtes affaires avec nous car on n'a pas de frais ni commissions, les conseillers indépendants ont des frais et des commissions ».
 - On rencontre souvent des clients qui détiennent des fonds distincts avec des frais de gestion totaux de 4% par an et qui n'en étaient pas du tout conscients.
 - Même si le client sait ce que lui coute le conseil, il doit savoir ce que le gestionnaire lui coute. Il y a d'ailleurs des poursuites aux États-Unis contre des gestionnaires de fonds qui n'ont pas refilé aux investisseurs les économies d'échelle. Plusieurs firmes canadiennes pourraient être poursuivies : Source CFA Newsbrief December 28 2016. Mutual fund trustees are being challenged by investors' lawsuits claiming the trustees have failed to act diligently in the interest of shareholders. Investors accuse trustees of a variety of shortcomings in their conduct, including failing to pass along savings from economies of scale to shareholders as their funds grew and not adequately scrutinizing fees.

- 2) Les nouveaux rapports (inclus dans le relevé du 31/12/2016) de dévoilement des frais payés par le client sont trop complexes, trop de données. Les clients n'y comprennent rien et referment le papier avant de se rendre à la page 16! C'était évident à prévoir.

Impacts de changer le mode de rémunération à honoraire

- 1) Nous travaillons en partie avec des comptes à honoraires depuis plus de 10 ans. Ça amène plus d'administration et de suivis à faire. Peu de conseillers vont vouloir s'occuper des clients avec peu d'actifs.
 - a. Nous avons effectué des pressions sur les gestionnaires de fonds pour réduire le Frais de gestion et amener des séries à frais plus bas. L'industrie s'est améliorée et doit encore s'améliorer.
- 2) La rémunération à honoraires va amener les clients à payer plus cher pour avoir les services des conseillers. Voici pourquoi :

- a. Présentement, on complète un questionnaire de répartition d'actif avec un nouveau client et on établit une politique de placement. De là le % en actions et en obligations dans le portefeuille.
- b. La majorité des fonds paient les commissions de suivi suivantes :
 - i. Actions : 1%
 - ii. Obligations : 0.5%
 - iii. Équilibré : 1%
 - iv. Si on veut être logique, les fonds équilibrés devraient verser 0.8% de commission de suivi et baisser le frais de gestion total du fonds de 0.2% + taxes.
 - v. Ces % devraient être le maximum qu'un fonds peut verser au conseiller. On enlève ainsi une partie des conflits d'intérêts possibles.
- c. On ne voit pas d'incitatif à investir un client plus en actions si la rémunération reliée aux actions est de 1%, comparativement à 0.5% pour les obligations. Il est clair qu'un plafonnement/standardisation de la rémunération règle une partie du problème.
- d. Voici ce qu'il va arriver si tous les comptes doivent devenir 100% à honoraires :
 - i. Les conseillers n'auront plus de commissions à frais de vente reportées
 - ii. Beaucoup de conseillers vont charger 1% ou 1,25% d'honoraire sur l'ensemble du portefeuille
 - iii. Ça va donc coûter plus cher au client en bout de ligne
 - iv. Qui va vouloir servir un client qui a 10 000\$ à investir? À 1%, ça donne 100\$ de revenu par an. En tenant compte de tous nos frais, le coût moyen par client est de 300\$, avant que je sois rémunéré pour mon temps...
 - v. Les conseillers qui offrent peu de services vont vouloir maintenir leur rémunération et vont facturer 1% d'honoraire aux clients.
- e. Les courtiers de plein exercice des banques ne se gênent pas pour charger 1.25% ou 1.5% d'honoraires aux clients afin d'atteindre leurs objectifs de production et conserver un % de rémunération élevé. Ça coûte parfois plus cher qu'un fonds mutuel standard. Est-ce qu'on appelle ça mettre l'intérêt du client en premier?

Nos recommandations

Si on veut simplifier pour les investisseurs (afin qu'ils comprennent, c'est le but primaire) et les conseillers, voici ce qu'il faudrait faire :

- Simplifier l'information fournie aux clients
 - Les rendements sur une page, les frais sur une autre page. Maximum.
 - Les relevés de portefeuilles doivent tenir sur 2-3 pages, oublions le superflu.
 - Déclarer le frais total (RFG) par fonds, en % et en \$. Une fois par année et pour le total du compte, pas par plan. KISS (Keep It Simple and Stupid).
 - Les CVC doivent être établis par objectifs. Si l'objectif du client est la retraite, pour son REER, REER de conjoint, CÉLI et compte non enregistré, ils doivent donc avoir un plan global. 1 seul CVC pour tous ces plans. Mon client qui sait que son portefeuille contient 60% en actions et 40% en revenu fixe, il connaît son niveau de risque global. Pourquoi le mêler en indiquant le % de risque par compte quand dans la majorité des cas, l'épargne est pour la retraite? Si un client a un Régime d'épargne études, on fait un CVC séparé pour ce compte dont l'objectif est différent.
 - Éliminer les frais DSC et LSC et garder juste les codes de fonds FEL. Il resterait juste les codes FEL et les Séries F, I, O. Mais en faisant ça, ça va être difficile pour les jeunes conseillers. N'oublions pas qu'un fonds équilibré ou d'actions en série F avec un honoraire de 1% ajouté revient au même coût qu'un fonds mutuel standard dans la majorité des cas.
- Encadrer de plus près les réseaux de distribution où sont les conflits d'intérêts.
 - Interdire les concours et voyages payés aux conseillers et autres concours basés sur les volumes. Dans le domaine des assurances aussi. On est encore surpris que ça existe encore en 2017
 - Plafonner le taux des commissions versées sur les fonds de revenu, équilibrés et d'actions.
- Réduire le fardeau administratif des conseillers. Si on a plus de gestion à faire avec les comptes à honoraires, on pourra servir moins de clients. Et c'est les plus petits comptes qui vont être pénalisés.

Jean-François G. Labbé, MBA, CFA Planificateur financier

Alexandre Brassard, BAA, Planificateur financier