

Québec, le 5 juin 2017

Objet : consultation sur l'abandon possible des commissions

À qui de droit,

C'est en tant que cliente que je m'adresse à vous.

Suite à une discussion avec mon représentant en fonds mutuels, j'ai été très étonnée de l'objectif des autorités réglementaires d'abolir les commissions. On dit que les représentants sont en conflit d'intérêts!!!! Alors, on dit quoi des banques et de Desjardins? Qu'ils travaillent pour les clients? Avec tout ce qui sort dans les informations présentement et de la pression que les conseillers ont à l'interne pour vendre leurs produits??

Comme cliente, j'ai connu 2008, 2011 et malgré tout, j'obtiens des rendements nets (tout compris) de plus de 8% / année...je sais très bien que, pour mon représentant, son salaire dépend de son volume. Alors, je n'ai absolument aucun problème avec le fait qu'il reçoive 1% en commission de suivi parce que sans lui, je ne pourrais pas faire ces rendements. Et même si ça m'en avait coûté 4%, il m'en reste encore 8%... Ce n'est certainement pas avec Desjardins, à 0,75% que je réussirais à m'enrichir! Comme cliente, ce qui m'intéresse c'est de savoir combien j'ai mis, combien ça vaut et c'est quoi le rendement de mon portefeuille!

De plus, il m'a clairement expliqué la différence entre commissions intégrées et honoraires. Pour moi, ça va me coûter plus cher à honoraires puisque je devrai m'ouvrir un compte autogéré, frais que je n'ai pas pour le moment puisque je n'en ai pas besoin.

Donc, de grâce, pourquoi toucher à un modèle qui fonctionne extrêmement bien? Si je veux avoir un portefeuille à honoraires, c'est avec lui que je vais régler ça! Je pense que comme client, nous avons un devoir de nous informer. Ce n'est pas aux autorités de nous dire quoi faire ni comment le faire! À chaque fois que je le rencontre, il me fait signer mes mises à jour, s'assure que tout respecte mes objectifs. Je sais qu'il a également un département de conformité au bureau qui le surveille de très près.

Pensez-vous sincèrement que tout va se régler avec les honoraires? Je pense sérieusement que ça vient mettre en péril des clients comme moi, qui ont réussis à mettre quelques dollars de côté, sans avoir des centaines de milliers de dollars, mais qui avec les années et les rendements obtenus, réussiront à envoyer leurs enfants à l'université et prendront une retraite un peu plus confortable. Pour y arriver, j'ai besoin de mon conseiller. S'il n'est pas capable de gagner sa vie à honoraires, est-ce qu'il va rester comme conseiller? Je ne veux certainement pas devenir une cliente des banques!

Je suis vraiment inquiète de ce qui s'en vient.

Prenez le temps d'écouter les clients puisque c'est nous qui serons les premiers impactés par cette décision, c'est nous qui en ferons les frais...

Julie Roy