

1<sup>er</sup> juin 2017

Mémoire de M. Claude Sanche, courtier en valeurs mobilières et courtier en assurances de personnes, sur les enjeux de l'industrie des services financiers.

Présentation :

J'œuvre dans le domaine des services financiers depuis avril 1986.

J'ai toujours été associé avec une firme de courtage indépendante, et j'ai bâti ma clientèle au fur et à mesure, en faisant du démarchage.

Je connais très bien l'enjeu de l'industrie et la difficulté à bien informer les gens.

Problématique

L'industrie s'interroge sur la pertinence de l'abolition des commissions intégrées et des conflits d'intérêts potentiels.

L'objectif de ce mémoire vise à présenter l'opinion d'un conseiller d'expérience, qui vit de ces commissions et aide les gens à mieux planifier leur patrimoine.

Point de vue

Même si les REER existent depuis 1957, les gouvernements tentent constamment d'inciter les gens à penser à leur futur. Ils ont introduit les CELI, puis le RVER et pensent à augmenter les cotisations au RRQ pour financer et augmenter le régime.

Le principal problème de l'épargne, c'est que les gens n'y pensent pas ou n'en font pas leur priorité.

Définitivement, que les gens ne sont pas prêts à déboursier, pour recevoir des conseils sur les finances personnelles.

Les gens ne sont même pas prêts à déboursier, pour rédiger un testament, qui est une première étape dans la bonne gestion des finances personnelles. Pourtant, il s'agit d'un coût relativement minime, à déboursier, souvent, une seule fois.

Depuis déjà plusieurs années, je propose uniquement des fonds à frais d'entrée, en chargeant 0% de frais d'acquisition.

Mon travail est ainsi rémunéré et me permet de suivre :

- des cours de formation sur les valeurs mobilières, sur les assurances,
- l'évolution des marchés,
- l'évolution des lois fiscales,
- de donner du service aux clients,
- de répondre aux questions d'ordre générales sur les finances personnelles des gens
- de payer un loyer et le salaire de mes assistantes
- d'expliquer les aléas des marchés pour que le client ne laisse pas ses émotions gérer son portefeuille,

J'ai bâti ma clientèle et ma crédibilité, sur mes conseils et mon suivi personnalisé. Si j'avais été en conflit d'intérêt avec des fournisseurs, les clients ne me seraient pas restés fidèles. Mes patrons ne sont pas payés en boni sur les actifs. Mes patrons sont mes clients et si je ne livre pas le service auquel ils s'attendent, je vais les perdre.

Les commissions de suivi de crée pas de conflit d'intérêts, comme il en existe dans l'industrie, qui sont pourtant très réels.

- 1- Que pensez des fonds maisons offerts aux clients au détriment de la concurrence, souvent avec des frais de gestion plus élevés
- 2- Que pensez des firmes qui imposent des comptes minimaux, avant de redonner au conseiller les commissions générées,
- 3- Que pensez des firmes qui ferment les yeux sur des transactions répétitives, pour que les objectifs des directeurs soient atteints,
- 4- Que pensez des firmes qui fixent des quotas de production
- 5- Que pensez des firmes, qui re-dirigent les plus petits comptes en succursale, pour favoriser la vente de produits maisons, ou des produits à faible taux (tel que les CPG)
- 6- Afficher la commission de suivi, ne donne pas l'information juste aux clients, il faudrait plutôt, afficher le ratio de frais de gestion global, pour permettre aux clients de faire sa propre comparaison.

Ce sont les ménages avec des actifs de moins de \$250000, qui ont le plus besoin de conseils financiers, pour maximiser leurs avoirs parmi les différents véhicules (REER, CELI, REEE, gestion de la dette, des assurances).

Quand on monte un bon portefeuille diversifié, on inclut des fonds mutuels, mais aussi des obligations, des CPG, des actions, et des billets garantis,...

Pour certains de ces produits financiers, le client doit payer une commission à la transaction ou elle est déjà intégrée dans le produit. Si on converti ces comptes, en compte en honoraire, le client se trouve à payer un honoraire sur tous les produits, y compris ceux qui ne devrait pas payer. En bout de ligne, le client se trouve à payer plus cher.

Ce sont alors les firmes qui engrangent plus de revenus, au détriment du client.

Avec le MRCC2 et les feuilles de fonds que nous devons fournir aux clients avant les achats, ceux-ci sont beaucoup mieux informés des frais et les aident à la compréhension, des différents produits financiers.

Il ne faudrait pas non plus, oublier la relève.

Déjà celle-ci est minime, voire inexistante.

Avec l'élimination des frais reporté, il est très difficile à un jeune de commencer dans l'industrie. Si on abolit les commissions de suivi, on va éliminer le peu de relève qui existe.

Ma fille travaille à mes côtés depuis plus de 3 ans. Si je n'avais pas été là, pour la supporter financièrement, juste au niveau des différents coûts, elle ne serait pas là aujourd'hui.

Avec les lois fiscales qui changent constamment, les options de placements qui se multiplient, les gens ont de plus en plus besoin, d'un conseiller indépendant et disponible, pour répondre à leurs besoins, et les suivre, tout au long de leur vie financière.

C'est une grande richesse pour ces gens de compter, sur un conseiller disponible, mais malheureusement, ils n'en connaissent pas la vraie valeur, et en général, ils ne sont pas prêts à payer pour de tels services. C'est pourquoi, le maintien des commissions de maintien est essentiel pour la réussite financière des consommateurs.

  
Claude Sanche

Courtier en placement chez VM Peak

Courtier en sécurité financière

