

La valeur des conseils professionnels

Par Peter Intraligi



Peter Intraligi

Dernièrement, l'une des convictions fondamentales de notre entreprise – à savoir que les intérêts des épargnants sont mieux servis par des conseillers financiers qualifiés, compétents et intègres – a été remise en question dans les médias grand public. Certains des commentaires et déclarations au sujet des conseillers étaient si outranciers qu'ils m'ont incité à écrire cet article.

Nos opérations sont et ont toujours été effectuées en mettant les intérêts des épargnants par-dessus tout. Nous désirons ardemment le succès de nos clients et nous croyons en la quête continue de l'excellence au chapitre du rendement. Mettre les intérêts des épargnants par-dessus tout n'est pas une simple devise, c'est une culture d'entreprise. Ce principe est à la base de nos décisions et détermine l'orientation de notre organisation. C'est pour cette raison que :

- Nous nous associons à des conseillers financiers qualifiés, compétents et intègres
- Nous mettons des mécanismes de contrôle en place pour empêcher des opérations inappropriées sur les fonds, par exemple le recours abusif à la synchronisation du marché
- Nous offrons aux épargnants et aux conseillers des ressources d'information et de formation qui sont parmi les meilleures dans notre secteur
- Nous agissons à titre de défenseur des épargnants relativement à d'importantes questions comme la taxe de vente harmonisée et le point de vente

Invesco a récemment lancé au Canada les Fonds PowerShares® pour donner aux Canadiens accès à ce que nous croyons être un excellent produit, les fonds négociés en Bourse (FNB) Invesco PowerShares. Ces produits hybrides procurent les avantages clés des FNB en un simple fonds commun de placement fiscalement avantageux. À l'instar de ce que nous faisons pour tous nos fonds communs, nous avons inclus la rémunération des conseillers dans les frais de gestion imputés aux fonds achetés selon l'option frais de souscription (série A). Les partisans du placement sans avoir recours aux services d'un professionnel critiquent ce nouveau produit, prétendant que nous augmentons les frais des FNB et ils se servent de cette assertion pour attaquer la valeur des conseils. Au bout du compte, leur argument ne porte pas sur une structure adéquate de nos produits, mais sur une rémunération équitable des conseillers financiers.

Des grands titres incendiaires tels que « Spoiled advisors want their 1% » (Des conseillers choyés exigent leur 1 %) sont tout simplement honteux. Il y a plus de 70 000 conseillers financiers au Canada et il se peut que certains d'entre eux estiment avoir des droits en ce qui concerne les frais. Il est cependant ridicule d'insinuer que tous les conseillers arnaquent leurs clients en rémunérant les services qu'ils fournissent. Les commissions de suivi ou les honoraires de conseillers sont, pour la plupart, raisonnablement uniformes selon l'option d'achat dans l'industrie canadienne des fonds communs de placement. Selon nous, les épargnants en profitent, parce que les frais qu'ils acquittent sont transparents, prévisibles et correspondent aux intérêts tant des conseillers que des clients. La rémunération du conseiller augmente lorsque la valeur des portefeuilles augmente, mais elle baisse lorsque les marchés sont en baisse.

Les conseillers s'attaquent aux difficultés que présentent les placements

Bon nombre de ceux qui recommandent de se passer des services d'un professionnel donnent à entendre que la rémunération du conseiller doit être liée uniquement à la performance d'un portefeuille. Payer pour le rendement semble raisonnable de prime abord, mais cette opinion trahit un manque de perspective et minimise la valeur de conseils judicieux en matière de planification financière.

Premièrement, les conseillers financiers et les gestionnaires d'actifs sont, en fait, payés pour le rendement, parce que l'épargnant a toute latitude de mettre fin à cette relation – et cela arrive souvent – s'il obtient un rendement insatisfaisant.

Deuxièmement, les bons conseillers ne sont pas des colporteurs de produits. Outre la sélection des placements et la composition des portefeuilles, ils aident les épargnants à élaborer un plan financier à long terme qui comprend la planification fiscale et successorale, des stratégies en matière d'assurance, l'épargne en vue de l'éducation d'un enfant, la planification et la gestion de retraite, en sus des conseils judicieux en périodes d'incertitude, et bien plus.

La grande majorité des conseillers font ce travail parce qu'ils sont motivés pour aider leurs clients à atteindre la sécurité financière. Ceux qui exercent ce métier uniquement dans l'intention de gagner de l'argent obtiennent rarement du succès et leurs activités ne font pas long feu.

Tel que je l'ai déclaré précédemment, les intérêts des épargnants sont mieux servis par des conseillers intègres et compétents. Le niveau de connaissance du monde financier est effroyablement faible dans ce pays. Outre les complexités du monde des placements et de la planification financière, il existe des milliers de solutions financières qui vont des actions et des obligations aux produits prêts à l'emploi tels que les fonds communs de placement et les fonds distincts. À notre avis, ce sont des questions bien trop complexes que la plupart des épargnants ne sauraient aborder tout seuls.

Les conseillers financiers, qui consacrent toute leur vie active aux solutions et stratégies financières, ont accès à des rapports confidentiels d'analystes et observent des rencontres de diligence raisonnable avec les organisations avec lesquelles ils font affaire. Ils bénéficient aussi régulièrement de programmes de formation et de perfectionnement, ils ont accès à des outils de gestion de portefeuilles et ils sont en contact direct avec des gestionnaires de portefeuilles, toutes sortes de choses qui leur permettent de déterminer si un mandat convient à la situation de leurs clients.

La valeur des conseils doit rester indépendante du produit

Les commissions de suivi pour l'option frais de souscription de nos fonds d'actions PowerShares s'élèvent à 1 %. Ce taux correspond à celui de la grande majorité des fonds d'actions du Canada qui offrent cette option d'achat. Notre explication est bien simple : la valeur du conseil ne doit pas être fonction du produit recommandé, sinon cela constitue un conflit d'intérêts intrinsèque. Imaginez, à titre d'exemple, un scénario selon lequel la commission de vente versée aux agents immobiliers serait deux fois plus élevée pour un appartement en condominium que pour une maison individuelle. Cela entraînerait des comportements qui ne seraient pas nécessairement dans le meilleur intérêt des acheteurs de biens immobiliers. Notre mécanisme de fixation des prix aide à mettre les épargnants à l'abri de ce problème en maintenant les frais à un taux uniforme pour tous nos fonds d'actions de série A.

Une rémunération équitable n'est pas véritablement un concept radical

Un épargnant peut certainement se passer des services d'un professionnel s'il dispose d'un sens aigu de la finance et du temps nécessaire pour la gestion continue d'un portefeuille et d'un plan

financier. Ceux qui préconisent cette façon de faire font croire qu'elle est plus facile qu'en réalité. Nous sommes toujours convaincus de la valeur des conseils, surtout à la lumière des complexités liées à la gestion d'un plan financier exhaustif qui doit évoluer en parallèle avec les besoins du client.

À bien y penser, il n'est pas surprenant que ceux qui prétendent que l'on peut se passer des services d'un professionnel essaient d'agiter les passions et de dénigrer la valeur des conseils. Nous avons une opinion tout à fait différente. Je me suis rendu dans toutes les régions du Canada pour rencontrer des milliers de conseillers et leurs clients; les épargnants sont en grande majorité satisfaits de leur conseiller et des services qu'il leur fournit, comme cela doit être étant donné que nous exerçons tous ce métier pour servir les intérêts des épargnants. L'essentiel, cependant, c'est que les conseillers offrent une excellente valeur à long terme à leurs clients et ils méritent une juste rémunération pour leurs efforts. Pourquoi devrait-il en être autrement?

Les renseignements présentés sont de nature générale et ne constituent pas, ni ne visent à fournir, des conseils fiscaux, juridiques, comptables ou professionnels. Les lecteurs sont priés de consulter leur propre comptable, avocat ou notaire pour obtenir des conseils correspondant à leur situation personnelle avant de prendre une décision. Les renseignements contenus dans la présente publication ont été obtenus de sources jugées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie. Un placement dans un fonds commun de placement peut donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des honoraires de gestion et autres frais. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement dans l'avenir. Veuillez lire le prospectus simplifié avant de faire un placement. Vous pouvez en obtenir un exemplaire auprès de votre conseiller ou d'Invesco Trimark Ltée.

Les actions des fonds et des FNB PowerShares sous-jacents ne sont en aucune façon parrainées, avalisées, vendues ou promues par aucun des fournisseurs d'indices sous-jacents aux fonds ou aux FNB PowerShares ni par aucune des sociétés qui leur sont affiliées, et ces sociétés ne donnent aucune garantie ni ne font de déclaration, expresse ou implicite, quant aux résultats à obtenir de l'utilisation de l'indice. Aucune de ces sociétés n'est affiliée à Invesco Trimark Ltée, à Invesco PowerShares Capital Management LLC, à Invesco Aim Advisors, Inc. ni à aucune des sociétés qui leur sont affiliées. Les produits ne sont ni parrainés, ni avalisés, ni vendus, ni promus par aucun des fournisseurs d'indices, et les fournisseurs d'indices ne font aucune déclaration quant au caractère opportun d'investir dans ces fonds.

Document traduit et imprimé avec l'autorisation expresse d'Advisor.ca.

* Invesco et toutes les marques de commerce afférentes sont des marques de commerce d'Invesco Holding Company Limited, utilisées aux termes d'une licence. Trimark et toutes les marques de commerce afférentes sont des marques de commerce d'Invesco Trimark Ltée.

© Invesco Trimark Ltée, 2010
PAVPROF(01/10)

5140, rue Yonge, bureau 900, Toronto (Ontario) M2N 6X7

Téléphone : 1.800.200.5376
Télécopieur : 1.800.631.7008

reactions@invescotrimark.com

www.invescotrimark.com

