

Sujet: Abolition des commissions : un point de vue / No more commission on transactions : an opinion

Source: Conseiller.ca

Date: 28.04.2010



CONSEILLER.CA

La référence des conseillers en services financiers au Québec

Abolition des commissions : un point de vue

Publié le 28 avril 2010



L'annonce de l'abolition prochaine, en 2012, des commissions versées aux conseillers qui vendent des produits de placement en Grande-Bretagne continue de susciter beaucoup de débat chez nous. Le projet de loi britannique prévoit, en remplacement des commissions, le paiement d'honoraires aux conseillers en retour des services rendus. Au Canada, l'organisme FAIR, qui milite activement pour la protection des épargnants, s'est montré favorable à un tel projet.

Dans une lettre publiée dans le quotidien *The Globe and Mail*, S. Kelly Rodgers estime que l'industrie canadienne des fonds devrait en arriver là, à l'abolition des commissions, mais de manière graduelle. D'abord, dit la présidente du cabinet torontois Rodgers Investment Consulting, il faudrait commencer par appeler un chat un chat : les professionnels qui portent des titres comme planificateur financier, représentant en épargne collective ou conseiller en placement sont essentiellement des vendeurs. « S'ils sont très bons, on les appellera directeurs de comptes ou vice-présidents », ironise-t-elle.

Ensuite, il faudrait que les organismes provinciaux de réglementation donnent aux épargnants et aux investisseurs plus de détails sur les qualifications et l'expérience des conseillers. Par exemple, sont-ils habilités à faire le commerce des options ? Depuis quand exercent-ils leur métier ? « Les organismes de réglementation devraient s'engager davantage dans l'encadrement et la surveillance des courtiers en valeurs mobilières et des distributeurs de fonds communs, et se fier moins à l'autorégulation », tranche S. Kelly Rodgers.

De plus, poursuit-elle, les clients devraient connaître le détail des frais qu'ils encourent. Combien coûte le volet conseil ? A combien s'élève la commission du conseiller qui réalise une transaction ?

Une fois que ces étapes auront été mises en place, on pourra envisager le bannissement des commissions, note-t-elle.

Que signifie le devoir fiduciaire ?

Mais il est évident que ce processus rencontrera de fortes résistances de la part de l'industrie, car il implique encore plus de réglementation que ce qu'on l'on observe déjà.

Il bouscule aussi un système qui a pris ses habitudes et qui devrait, contre toute attente, mettre au premier plan le « devoir fiduciaire », dit S. Kelly Rodgers. Cela n'ira pas de soi.

En effet, un fiduciaire doit toujours agir dans le meilleur intérêt de celui envers qui il a ce devoir. Ceci signifie qu'on évite toute forme de conflit d'intérêts. Dans la pratique actuelle du conseiller, ça veut dire

<http://www.conseiller.ca/nouvelles/remuneration-a-commission-il-faut-appeler-un-chat-u...> 28/04/2010

Les renseignements contenus aux présentes ont été obtenus de sources que nous croyons fiables mais ne sont pas garantis par nous et pourraient être incomplets. Les opinions exprimées sont basées sur notre analyse et interprétation de ces renseignements et ne doivent pas être interprétées comme une sollicitation d'offre d'achat ou de vente des valeurs mentionnées. La Firme peut agir à titre de conseiller financier, d'agent fiscal ou de souscripteur pour certaines des compagnies mentionnées aux présentes et peut recevoir une rémunération pour ses services. La Firme et/ou ses officiers, ses administrateurs, représentants, associés peuvent être détenteurs des valeurs mentionnées aux présentes et peuvent exécuter des achats et/ou des ventes de ces valeurs de temps à autre sur le marché ou autrement.



recommander uniquement des produits qui conviennent à son client. Un fiduciaire, lui, devrait conseiller à son client les produits qui lui conviennent *le mieux* (notez la nuance).

S. Kelly Rodgers illustre ce concept par un exemple concret. Un client hypothétique, nommé Jean, rencontre son conseiller chez Manuvie. La firme a récemment commercialisé un nouveau groupe de fonds communs gérés par Mawer Investment Management, une compagnie estimée dans le milieu financier. Jean ayant lu beaucoup d'articles de presse vantant la qualité des gestionnaires de Mawer pense que le fonds équilibré de Mawer Manuvie serait bon pour lui.

Dans le contexte d'aujourd'hui où dominent les normes de conduite standard, le conseiller de Manuvie dira :

« Jean, ceci est un excellent fonds d'une excellente compagnie. Je suis d'accord que ce choix est approprié pour vos objectifs. Bien que notre fonds soit nouveau, le fonds original a reçu une cote de 5 étoiles de Morningstar. Vous pouvez donc acheter ce fonds avec des frais à l'achat ou à la vente. Si vous choisissez un fonds avec des frais à l'entrée, je recevrais une plus grande commission de suivie et vous devrez payer des frais dès l'initiation de la transaction, ce que nous pourrions négocier. Si vous choisissez plutôt les frais à la sortie, je recevrai une moins grande rétribution et vous devrez rester dans ce fonds pour plusieurs années. Quelle option vous convient le mieux ? »

Conseiller sans égard à la commission

Au contraire, dans un contexte où primerait le devoir fiduciaire, le conseiller de Manuvie dira :

« Jean, ceci est un excellent fonds d'une excellente compagnie et je suis d'accord qu'il convient à vos objectifs. CEPENDANT, notre fonds est nouveau et c'est le fonds original qui a reçu la cote de 5 étoiles de Morningstar. Il existe plusieurs façons pour vous d'exécuter cet achat. Comme fiduciaire, je dois éviter tout conflit d'intérêts ainsi qu'agir dans le meilleur de vos intérêts. C'est pourquoi je vais vous expliquer toutes les options qui s'offrent à vous. »

Selon S. Kelly Rodgers, le conseiller devra alors décrire toutes les options possibles sans égards à la commission qu'il touchera. En bref, Jean peut s'attendre à obtenir les conseils et options suivants :

- Acheter le nouveau fonds avec un ratio de frais de gestion (RFG) annuel de 2,45 %. Le conseiller doit divulguer les rétributions qu'il reçoit : commission de suivi, commission à la date de l'achat (négocié) ou différé, selon le choix de Jean.
- Acheter le fonds original directement chez Mawer. Voici leur numéro de téléphone 1-800 ou encore, il est possible de l'acheter via une firme de courtage à escompte pour une faible commission. Le RFG sera alors de 1,03 % annuellement, moins de la moitié qu'avec notre firme. Je ne serai pas non plus rétribué à même le RFG et nous devrons négocier ensemble ce qui serait un paiement équitable pour mon temps et mes services.
- Épargner 1,42 % annuellement de frais vous permettra de faire croître votre argent beaucoup plus rapidement au cours des 20 prochaines années. Ceci devrait avoir un impact important sur votre patrimoine. On peut calculer ensemble qu'elle serait cette différence en utilisant un calculateur approuvé sur Internet.
- En fin de compte Jean, souhaitez-vous acheter le fonds directement chez Mawer ou avec ma firme ? Pour chaque tranche de 100 000 \$ que vous investirez dans ce fonds équilibré, le différentiel de coût annuel en frais de gestion par année (entre ces deux options) sera de 1030 \$.

« Il existe présentement plusieurs firmes et produits financiers où ce genre de conversation pourrait avoir lieu. Ce genre de raisonnement tient la route non seulement chez Manuvie. Le Groupe Investors ou l'Industrielle Alliance, par exemple, offrent aussi des produits financiers qui sont moins dispendieux si on les achète directement des producteurs », affirme S. Kelly Rodgers.

Et, non, ce n'est pas seulement le cas des fonds de compagnies d'assurance. Plusieurs firmes d'investissement offrent maintenant des fonds gérés (managed account programs) qui sont accessibles directement par les clients et avec des frais nettement inférieurs.

Peu importe ce que sera la suite des choses au pays, dit S. Kelly Rodgers, l'industrie n'a d'autre choix que de changer ses façons de faire. « Si les conseillers veulent être traités comme des professionnels

du placement, ils devraient commencer par agir comme des professionnels du placement, non pas comme des vendeurs. Mais s'ils veulent être traités comme des vendeurs professionnels, eh bien, ils devraient reconnaître qu'ils en sont et ne pas essayer de le cacher », conclut S. Kelly Rodgers.

À lire aussi: *[Fonds communs : les commissions encore sur la sellette](#)*

Qu'en pensez-vous?

Êtes-vous pour ou contre l'abolition des commissions sur la vente des produits de placement au Canada ?

N'hésitez pas à nous écrire :

Claude Couillard
rédacteur en chef web
Conseiller.ca

Tags: commission, fonds communs