

Votre portefeuille vous convient-il?

Les intérêts de votre conseiller et les vôtres ne sont pas toujours alignés, si bien que votre portefeuille pourrait ne pas vous convenir.



Lorsque vous faites affaire avec un représentant inscrit, qu'il s'agisse d'un représentant en épargne collective, d'un conseiller en assurance, d'un courtier de plein exercice ou d'un gestionnaire de portefeuille, la réglementation oblige ce représentant à bien vous connaître et à s'assurer de la convenance des produits qu'il recommande. Or, la convenance est un terme assez flou qui porte très souvent à confusion.

Contrairement à la croyance populaire, la convenance ne signifie pas que le représentant doit agir dans le « meilleur intérêt » de son client. Certains codes d'éthique l'exigent, mais dans la pratique, lorsqu'on analyse les produits offerts aux investisseurs, on se rend compte que l'intérêt du client n'est pas toujours la priorité. Voici un exemple.

Fonds communs de placement (FCP) avec frais de sortie

À la fin de 2011, 19% des FCP comportaient des frais de sortie. Or, rien n'oblige un investisseur à payer des frais de sortie, ni même des frais d'achat. La quasi-totalité des FCP sont offerts dans une catégorie qui n'impose ni frais d'achat ni frais de sortie. Il revient au conseiller de proposer la catégorie qui « convient » au client. Or, les deux catégories conviennent au client, car le portefeuille sous-jacent est identique et s'adresse au même profil d'investisseur. Le conseiller a donc deux options : la première, obtenir une commission de vente élevée et accepter par la suite une commission de suivi annuelle plus faible en imposant des pénalités au client s'il vend son fonds avant la fin d'une période pouvant aller jusqu'à sept ans. La deuxième, ne pas exercer de contrainte sur son client et obtenir une commission de suivi annuelle plus élevée. Dans les deux cas, la rémunération à long terme du conseiller sera la même. Le hic, c'est

« Pour justifier les frais de sortie, certains conseillers affirment que ceux-ci leur permettent de se rémunérer pour la première rencontre avec le client. »

qu'en toute légalité, tant le gestionnaire du fonds que le conseiller ont intérêt à offrir la première option au détriment de l'intérêt du client.

Pour justifier les frais de sortie, certains conseillers affirment que ceux-ci leur per-

mettent de se rémunérer pour la première rencontre avec le client, ou encore qu'ils découragent l'investisseur de vendre précipitamment ses fonds. À mon avis, toute relation établie avec un conseiller devrait être basée sur une collaboration à long terme, et le conseiller devrait accepter une part de risque dans cette relation. S'il ne fait pas le travail auquel s'attend le client, ce dernier ne devrait pas être pénalisé. Enfin, si le conseiller doit contraindre son client par des pénalités monétaires pour que ce dernier reste investi dans les marchés, le problème est plus profond et correspond davantage à une mauvaise analyse du profil de l'investisseur. Dans un contexte où les situations personnelles et professionnelles peuvent changer rapidement, les arguments en faveur des frais de sortie font bien piètre figure par rapport aux avantages qu'il y a à détenir des placements qui peuvent être vendus à tout moment sans pénalités et à l'importance de bien aligner l'intérêt du conseiller et celui de son client.

La bonne nouvelle, c'est que le pourcentage de FCP vendus avec des frais de sortie continue de diminuer, et que les autorités de réglementation analysent actuellement la possibilité d'imposer le devoir fiduciaire (du « meilleur intérêt ») aux représentants. Toutefois, compte tenu des intérêts en jeu, je doute que ce changement se fasse rapidement. +

ATTENTION AU NIVEAU DE RISQUE ANNONCÉ

Tous les FCP ont un niveau de risque attribué par leur gestionnaire, qui varie de faible à élevé. Les critères de l'industrie ne sont pas standardisés, et il est parfois risqué de se fier à cette cote de risque. Ainsi, selon la définition du prospectus, on peut se retrouver avec un fonds de petites capitalisations canadiennes qui pourrait être considéré comme moins risqué que le portefeuille constitué des grandes sociétés américaines les plus stables. En attendant d'être mieux protégé par les autorités de réglementation qui examinent actuellement cette problématique, il vaut mieux être vigilant et bien comprendre la stratégie du fonds que l'on détient.

PHOTO : MAUDE CHAUVIN