



CONSEIL DES FONDS D'INVESTISSEMENT DU QUÉBEC

LA VALEUR DES CONSEILS : RAPPORT

Juillet 2010



La valeur des conseils

1. Introduction

Les épargnants canadiens ont l'avantage d'avoir accès à des marchés financiers qui comptent parmi les plus développés et les mieux réglementés du monde. Ils bénéficient d'une offre inégalée de produits et de services pour répondre à leurs besoins d'investissements et financiers. Les conseils sont un élément clé de ce marché dynamique, et une grande majorité des Canadiens choisissent d'investir et de gérer leurs décisions financières avec l'aide de conseillers.

Le débat de la politique publique canadienne concernant l'épargne-retraite a cependant affiché un manque surprenant de compréhension et d'appréciation de la valeur que les conseils offrent aux investisseurs. Certains des ouvrages de référence qui appuient les positions des parties concernées par ce débat ont ignoré ou sous-évalué de manière systématique la composante des conseils des solutions du secteur privé pour l'amélioration de l'épargne-retraite au Canada. Ces parties concernées ont fait valoir que les plans du secteur public coûtent moins cher et sont donc préférables aux régimes privés, avec le sous-entendu que le service et les conseils personnalisés, largement absents des régimes publics, ont peu ou pas de valeur.

Ce rapport tente de remettre les choses au point concernant cette question de politique publique ainsi que d'autres politiques où les conseils ont un rôle à jouer. Tout au long du rapport, les valeurs que nous attribuons aux conseils sont soutenues par des recherches à la fois indépendantes, menées par des tiers, fondées sur les faits, et qui peuvent être consultées dans des sources crédibles et publiées. L'objectif est d'offrir un aperçu clair et impartial de ce que signifient les conseils pour le bien-être financier des Canadiens et leur confiance dans l'avenir. Ce faisant, il est à espérer que ces travaux permettront à des décideurs publics de mieux évaluer l'impact des mesures qui pourraient nuire ou restreindre le marché des conseils.

2. Conseillers – Leur rôle

Statistique Canada indique qu'en 2006, plus de 288 000 Canadiens travaillaient dans des entreprises de conseils financiers et d'investissement.¹

Ces Canadiens travaillent dans la prestation d'une variété de services de conseils financiers et d'investissement, notamment la création d'objectifs de planification, le choix des bons organes pour atteindre ces objectifs et le développement de la répartition des actifs en fonction des besoins des clients.

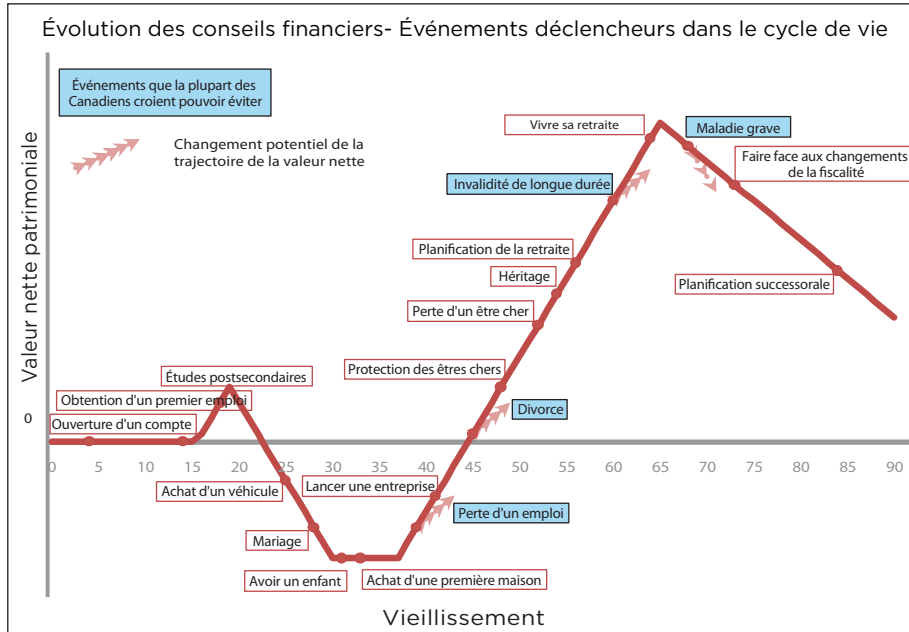
Ce sont des services complexes. Chaque client est unique selon sa propre situation financière, les besoins de son cycle de vie, sa tolérance au risque et ses objectifs d'investissements et d'épargne. Et il existe une abondance de produits et de services pour répondre à ces besoins.

La majorité des Canadiens sont déconcertés par les nombreux choix qui s'offrent à eux et pensent qu'il leur manque les connaissances financières, ou le temps nécessaire, pour la recherche de solutions et la prise d'importantes décisions financières lors des moments décisifs de leur vie. Ceux qui ne bénéficient pas de conseils d'investissement et financiers peuvent se retrouver mal préparés pour certaines des décisions financières les plus importantes de leur vie.

“ La plupart des Canadiens pensent manquer de connaissances dans le domaine financier, ou de temps nécessaire pour rechercher toutes les options qui s'offrent à eux. ”

Le tableau 1 illustre le cycle de vie simplifié d'un investisseur individuel. Le tableau illustre certains des événements déclencheurs d'un cycle de vie typique où des conseils financiers sont nécessaires.

Tableau 1



Source: Institut des fonds d'investissement du Canada

Les événements qui marquent la vie, tels qu'illustrés, vont de la création du premier compte de banque à l'obtention du premier emploi, en passant par l'université, le mariage, la création d'une famille, l'incorporation d'une société, la planification et la vie de retraite ainsi que la planification successorale. À cela s'ajoutent les événements que personne ne veut ou n'anticipe, comme la perte d'un emploi ou une maladie grave. Tous ces événements peuvent changer une vie et nécessiter d'importantes décisions financières ou d'investissement.

Une grande majorité des gens choisissent de faire face à ces moments de leur vie accompagnés de conseillers. Ils peuvent chercher des conseillers différents au fil du temps, selon le service nécessaire, et dans de nombreux cas, ils développent avec eux des relations durables. Les conseillers prennent souvent le rôle de formateurs qui améliorent les connaissances financières de leurs clients, et contribuent à de meilleures pratiques financières et d'investissement qui serviront leurs clients tout au long de leur vie.

“ Les conseillers aident leurs clients à prendre des décisions financières importantes et nécessaires à des moments importants de leur vie. ”

3. Large gamme de services appréciés

Les conseillers offrent une large gamme de services estimés par leurs clients, y compris la planification et la mise à jour des objectifs, pour les aider à choisir le moyen et le mélange d'actifs appropriés pour atteindre ces objectifs.

A. Définition et réalisations d'objectifs de planification: Il existe un important corpus de recherche d'experts, créé par des entreprises de recherche professionnelles, qui dénote les avantages de la planification financière ou d'investissements effectuée par un conseiller. Par exemple, une recherche commanditée par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières, en 2009, a montré que les investisseurs qui utilisent un conseiller sont plus susceptibles d'avoir un plan financier et d'avoir trouvé ce plan utile au cours de la dernière récession.²

Nous avons demandé à Ipsos Reid si leur Étude de suivi financier canadien (Canadian Financial Monitor - « étude CFM ») pouvait offrir une perspective à ce sujet. L'étude CFM d'Ipsos se compose d'une base de données longitudinale des attitudes et des comportements financiers des ménages canadiens. Elle se fonde sur une étude de marché continue, en cours depuis plus de dix ans, et elle est populaire auprès des agences gouvernementales et des institutions financières pour suivre les tendances de comportement des consommateurs canadiens concernant les services financiers.

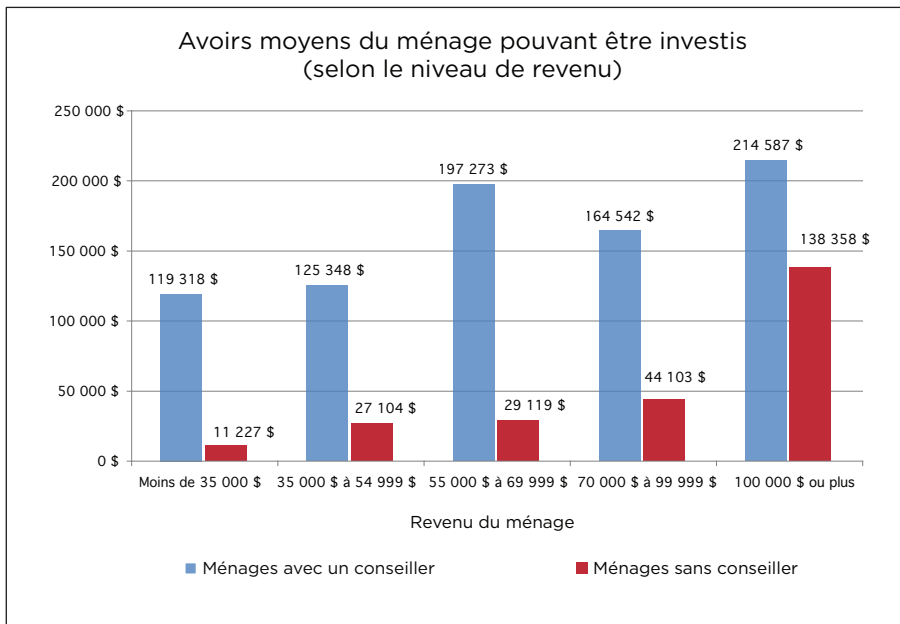
En réponse à notre question, Ipsos a identifié plus de 3 200 ménages dans leur étude CFM qui se trouvaient dans les enquêtes CFM 2005 et 2009, puis les a ventilés en deux groupes : ceux qui avaient un conseiller lors des deux enquêtes (ménages conseillés) et ceux qui n'avaient pas de conseiller lors des deux enquêtes (ménages non conseillés). L'accent était mis sur ceux qui s'étaient servis / ne s'étaient pas servis de conseils les deux années de l'enquête afin d'assurer que, si le ménage se servait de conseils, il le faisait depuis assez longtemps pour en tirer profit (le cas échéant), et que si le ménage ne se servait pas de conseils, il n'en avait pas eu depuis un certain temps. Au total, il y avait 1 030 ménages dans le groupe conseillé et 1 371 ménages dans le groupe non conseillé.³

Les données ont montré que les ménages conseillés possédaient beaucoup plus d'actifs à investir en 2009 que les ménages non conseillés. Afin de s'assurer que les ménages comparés étaient semblables, Ipsos a subdivisé l'échantillon selon l'âge et le niveau de revenu. Ils ont observé que les ménages conseillés dans chaque tranche de revenu et dans chaque groupe d'âge avaient un niveau d'actifs plus élevé que les ménages non conseillés.

Le tableau 2 ci-dessous illustre les résultats pour les ménages non conseillés et conseillés, par tranche de revenu. Par exemple, les ménages ayant un niveau de revenu entre 35 000 \$ et 55 000 \$ avaient près de 5 fois plus d'actifs à investir que les ménages non conseillés.

“ Les conseillers aident à établir des cibles de planification, le choix des véhicules financiers adéquats pour les atteindre et l'élaboration de choix d'investissements qui répondent aux besoins du client. ”

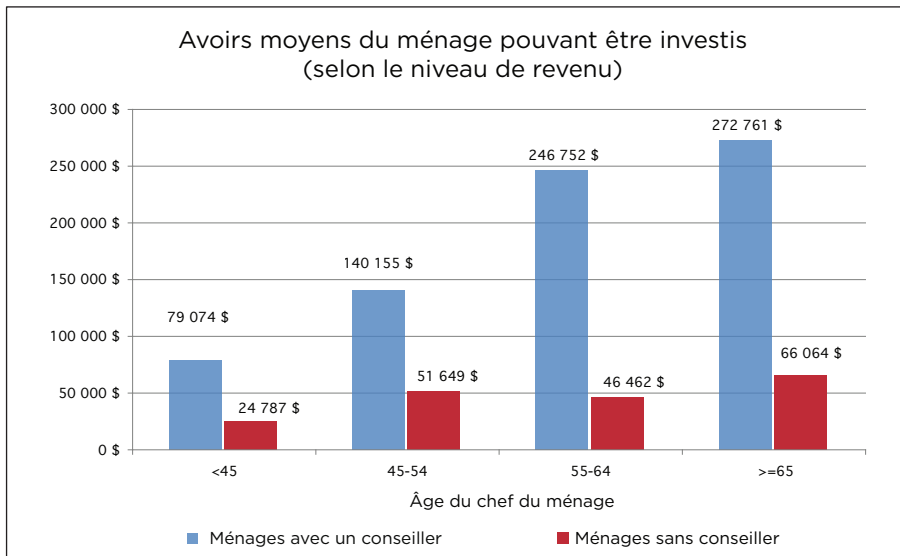
Tableau 2



Source : Suivi financier canadien Ipsos Reid

Le tableau 3 ci-dessous illustre la taille relative des actifs à investir des ménages, pour les ménages non conseillés et conseillés, par tranche d'âge. Les ménages conseillés où le chef du ménage était âgé de 45 à 54 ans avaient près de 3 fois plus d'actifs à investir que les ménages non conseillés et pour les ménages dont le chef avait moins de 45 ans, le différentiel était de plus de 3 fois. L'obtention de conseils est largement associée à l'accumulation de richesse quel que soit le niveau de revenu ou l'âge du ménage.⁴

Tableau 3



Source : Suivi financier canadien Ipsos Reid

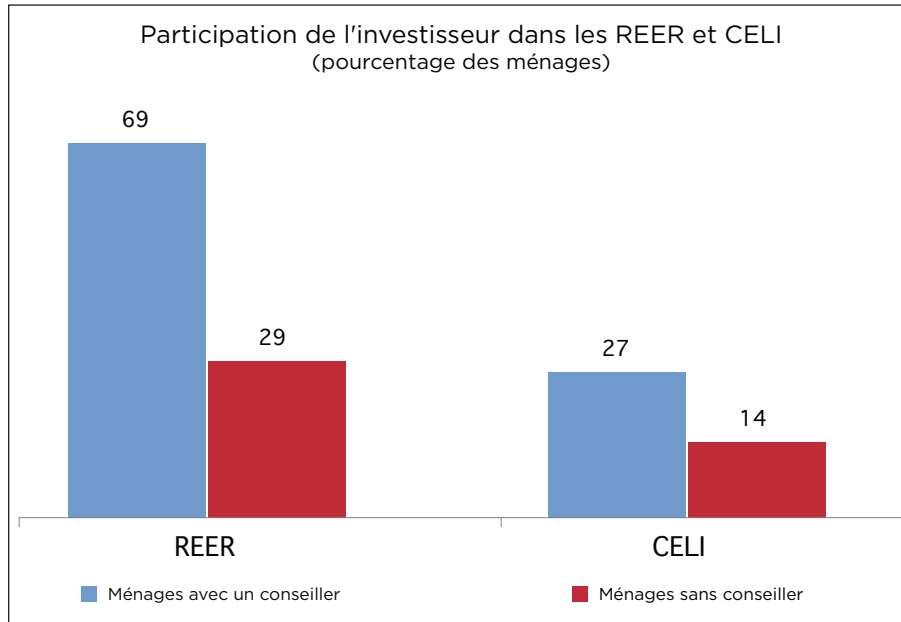
“Se faire conseiller est fortement associé à l'accumulation d'un patrimoine financier, sans égard au niveau de revenu.”

“... ou l'âge du ménage.”

B. Choisir le bon véhicule et le bon plan: Les conseillers aident les particuliers à choisir les véhicules et les plans appropriés pour optimiser leur situation financière particulière. L'étude CFM d'Ipsos Reid en est une preuve importante, comme l'illustre le tableau 4 ci-dessous.

“ les ménages conseillés participent deux fois plus aux REER et aux CELI que les ménages non conseillés ”

Tableau 4



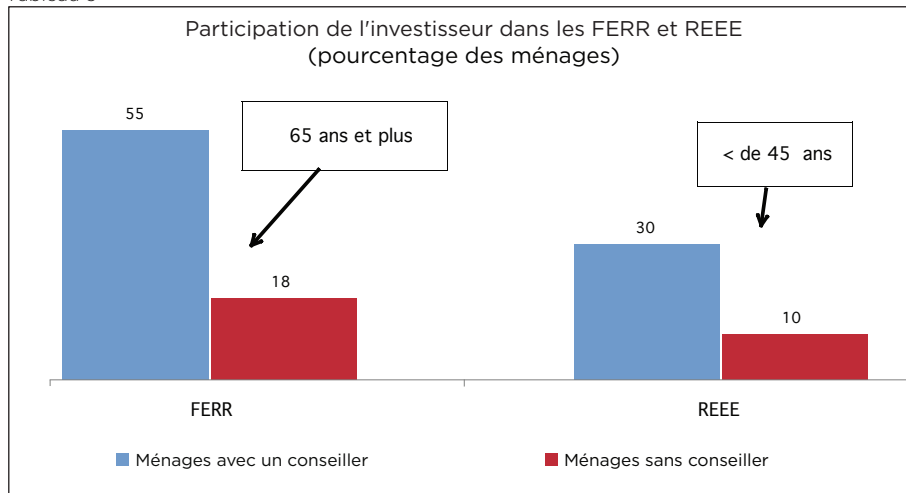
Source : Suivi financier canadien Ipsos Reid

Les ménages conseillés tirent profit de la gamme de régimes enregistrés qui s'offrent à eux beaucoup plus que leurs homologues non conseillés. Cela se traduit par des solutions mieux adaptées aux circonstances et aux besoins individuels. Par exemple, le tableau 4 ci-dessus indique que les ménages conseillés participent deux fois plus aux REER et aux CELI que les ménages non conseillés : 69 % des ménages conseillés ont un REER, comparativement à seulement 29 % des ménages non conseillés, et 27 % des ménages conseillés ont un CELI, comparativement à seulement 14 % des ménages non conseillés.

Évidemment, les économies dans un REER n'ont pas la même pertinence selon les différents groupes d'âge. Pour clarifier ce point, Ipsos a examiné les taux de participation à un REER, du groupe âgé de 45 à 54 ans et a observé un écart encore plus important : 81 % des ménages conseillés dans le groupe âgé de 45 à 54 ans ont des REER, comparativement à seulement 34 % des ménages non conseillés.

Une situation similaire se dégage lorsqu'on examine la participation des investisseurs aux FERR et aux REEE : les ménages conseillés tirent plus profit de ces solutions fiscalement avantageuses que les ménages non conseillés. Puisque l'utilisation de ces moyens financiers enregistrés dépend fortement de l'âge, Ipsos a examiné le groupe d'âge de 65 ans et plus pour les FERR; pour les REEE il a examiné le groupe de moins de 45 ans (les plus susceptibles d'avoir des enfants en bas âge).

Tableau 5



Source : Suivi financier canadien Ipsos Reid

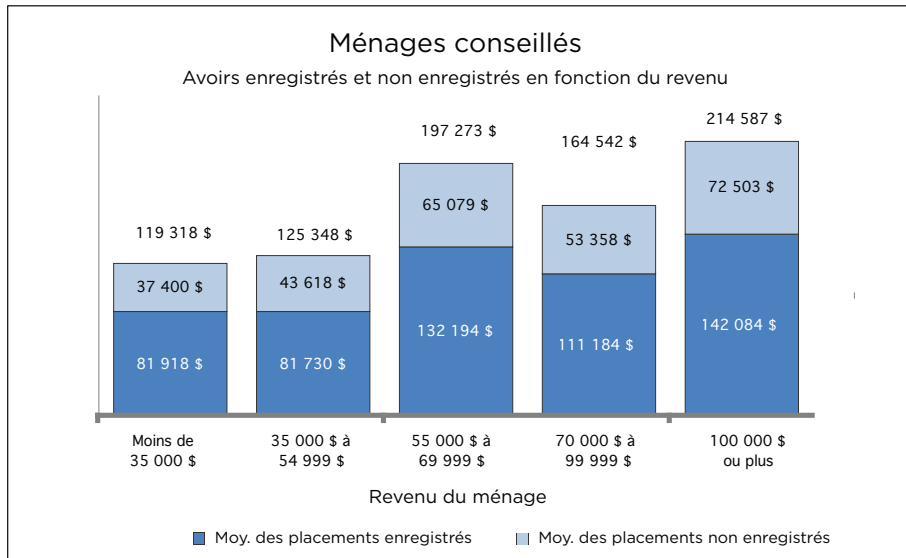
Ces résultats, illustrés au tableau 5 ci-dessus, ont révélé des écarts importants entre la participation des ménages conseillés et non conseillés : 55 % des ménages conseillés âgés de 65 ans et plus ont des FERR, comparativement à seulement 18 % des ménages non conseillés et 30 % des ménages conseillés de moins de 45 ans ont un REEE, comparativement à seulement 10 % des ménages non conseillés.

Quand les gens parlent de l'épargne-retraite, ils prennent généralement en compte les trois piliers traditionnels : la Sécurité de la vieillesse et le Supplément de revenu garanti (le 1er pilier), les régimes de retraite du Canada et du Québec - RPC/RRQ (le 2e pilier), les régimes de pension agréés - RPA, et les régimes enregistrés d'épargne-retraite - REER (le 3e pilier). Sont exclues de cette discussion les quantités substantielles d'épargne qu'ont accumulées les Canadiens dans des formes non enregistrées (le 4e pilier du régime de retraite du Canada). Si on pense aux 4 piliers du système de retraite du Canada, il n'est pas surprenant que ce système de retraite se classe parmi les plus forts et équilibrés dans le monde. À titre d'exemple, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) remarque que le revenu moyen des Canadiens de 65 ans et plus représente 91 % du revenu moyen de la population générale, qui se situe parmi les plus élevés au monde. L'OCDE remarque également que le taux de pauvreté des personnes âgées du Canada est parmi les plus bas au monde : à peine plus de 4 %; il est bien inférieur à la moyenne de l'OCDE (13 %).⁵

Comme l'illustrent les tableaux 6 et 7 ci-dessous, les ménages conseillés de tous les groupes de revenus et d'âge possédaient des économies substantielles tant sous la forme enregistrée que non enregistrée. Ipsos va plus loin et montre que les niveaux d'actifs, sous forme enregistrée et non enregistrée, ont une importante corrélation avec l'utilisation de conseils, quel que soit le groupe de revenus ou d'âge.⁶

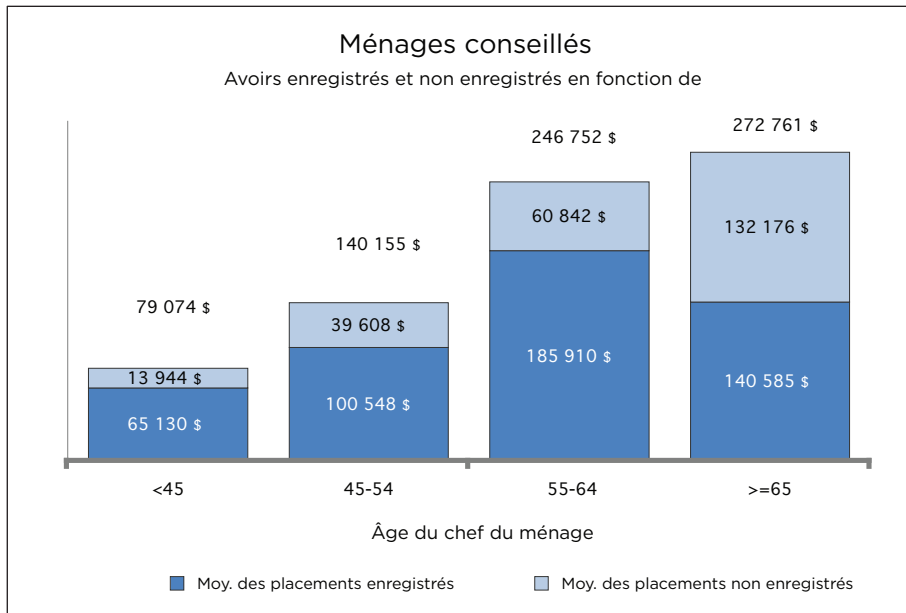
“Les ménages conseillés ont près du triple en participation à des FEER et REEE que ceux qui n'ont pas été conseillés.”

Tableau 6



Source : Suivi financier canadien Ipsos Reid

Tableau 7



Source : Suivi financier canadien Ipsos Reid

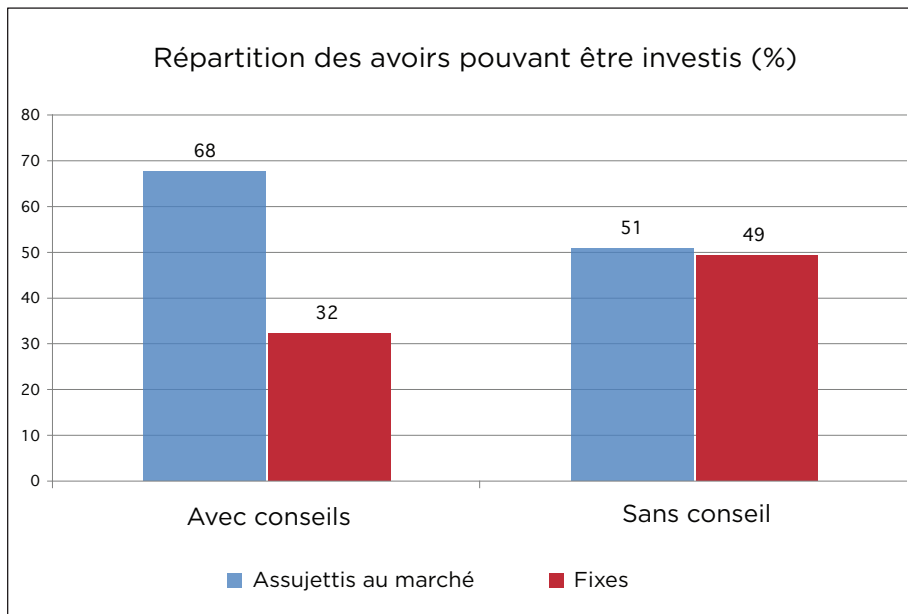
“Les ménages qui ont été conseillés épargnent davantage, peu importe le revenu et l’âge, que leurs pairs non conseillés.”

C. Trouver la bonne combinaison d'investissements: Les conseillers aident à choisir la bonne combinaison d'actifs selon les circonstances, les objectifs et la tolérance au risque de chaque client. La valeur pour les investisseurs individuels réside dans le fait que grâce aux conseils, leurs portefeuilles seront modifiés en fonction de leurs besoins spécifiques et de leurs horizons prévisionnels. Bien que les investisseurs se fassent souvent persuader par les médias qu'ils peuvent faire mieux par leurs propres moyens avec peu ou pas de conseils, à l'aide de produits intégrés tels que les fonds négociés en bourse, la réalité montre que les décisions d'investissement des investisseurs prises sans conseils le sont très souvent en fonction d'un échéancier à court terme. Les investisseurs ont tendance à vaciller entre « l'hyperprudence » et « l'hyperimprudence » et, bien souvent, exactement au mauvais moment.

Plusieurs facteurs bien documentés en sont la cause : une surabondance d'information et de choix, des préjugés découlant d'importants enjeux financiers et émotionnels, une tendance au choix du moment et à l'incertitude qui favorise certains événements immédiats plutôt que des éventualités plus loin dans l'avenir, les tendances à l'évaluation qui accordent plus de poids aux aspects des décisions qui sont plus faciles à évaluer que celles qui sont plus difficiles à évaluer, et une inertie qui favorise le statu quo, même lorsque ce n'est pas la meilleure solution.⁷ Les individus peuvent éviter plusieurs de ces erreurs courantes en travaillant avec des professionnels objectifs formés pour identifier ces tendances et conseiller de les ignorer.

L'étude CFM d'Ipsos Reid offre un aperçu intéressant à ce sujet, comme l'illustre le tableau 8.⁸ Le tableau compare le pourcentage moyen en 2009 des investissements sensibles au marché (actions et fonds communs de placement) et des placements prudents (CPG, obligations et dépôts) pour les ménages conseillés (à gauche) et pour les ménages non conseillés (à droite).

Tableau 8



Source : Suivi financier canadien Ipsos Reid

“ Les conseillers aident à choisir le bon portefeuille d'actifs en fonction de la situation personnelle, des objectifs et de la tolérance au risque du client. ”

Les ménages conseillés ont une exposition aux investissements sensibles au marché, supérieure de presque 20 points de pourcentage et une exposition d'autant plus petite aux investissements plus prudents et à revenu fixe, comparativement aux ménages non conseillés. La composante moyenne de 49 % de revenu fixe du groupe non conseillé en 2009 n'est pas de bon augure pour la croissance future des investissements. Avec les taux d'intérêt au niveau le plus bas depuis des décennies et sans doute avec une augmentation au cours de la prochaine décennie, les avoirs actuels s'en trouveront réduits et le mélange d'actifs à 51-49 limite la performance à la hausse de ces portefeuilles par rapport aux portefeuilles conseillés à l'avenir.⁹

Grâce à la vaste gamme de précieux services offerts par les conseillers, leurs clients sont encouragés à épargner davantage, tirent plus profit des occasions d'épargnes présentant des avantages fiscaux, et investissent davantage dans des titres offrant plus d'opportunités pour la croissance future des investissements, que leurs pairs non conseillés.

4. Confiance en l'avenir

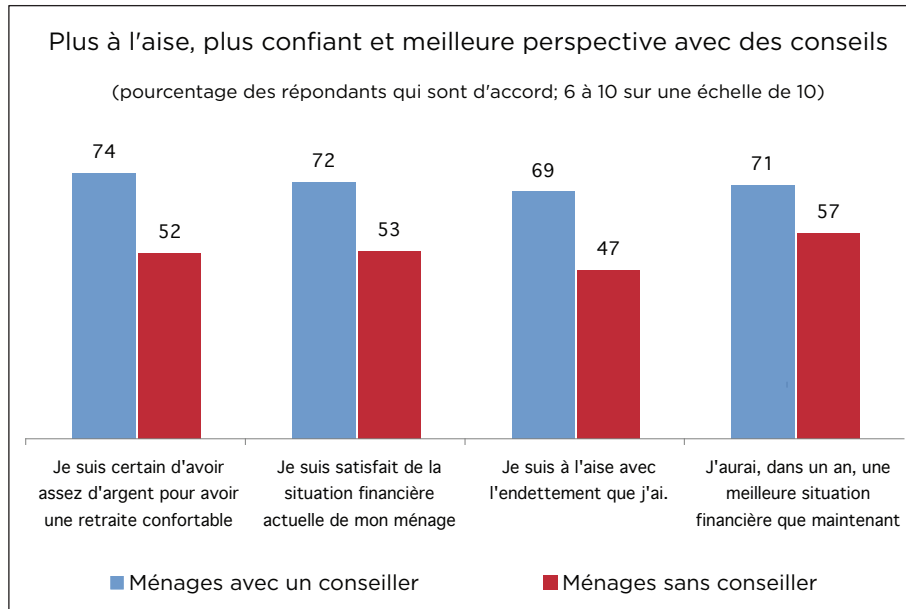
Les conseillers encouragent leurs clients à adopter très tôt de bons comportements d'épargne et d'investissement, et à maintenir ces pratiques tout au long de leur vie. Pour cette raison, les investisseurs conseillés sont mieux préparés pour faire face aux imprévus de la vie que ceux qui n'ont pas reçu de conseils, ces premiers sont donc plus confiants quant à leur avenir.

Les preuves à l'appui sont solides. Par exemple, une étude récente indique que 67 % des participants qui travaillent et ont un conseiller pensent que leur retraite sera aussi confortable qu'attendu, comparativement à seulement 57 % de ceux qui n'ont pas de conseiller. La même étude révèle que les Canadiens qui ont accès à un conseiller se sentent plus confiants quant à leur retraite, que les autres.¹⁰ *Russell Investments Research* indique que 80 % des Canadiens qui travaillent avec un conseiller sont satisfaits de leur santé financière à la retraite.¹¹ Ces résultats sont également vrais dans d'autres pays. Par exemple, une étude IFSA / KPMG en Australie indique que les investisseurs qui ont des conseillers possèdent des économies plus importantes et font des contributions plus élevées à leur épargne que ceux qui n'en utilisent pas.¹²

Nous avons demandé à Ipsos Reid de comparer l'attitude des investisseurs, avec et sans conseils, à l'aide de leur étude CFM. Les résultats sont illustrés au tableau 9.¹³

“ Les conseillers encouragent leurs clients à adopter très tôt de bons comportements d'épargne et d'investissement, et à maintenir ces pratiques tout au long de leur vie. ”

Tableau 9



Source : Suivi financier canadien Ipsos Reid

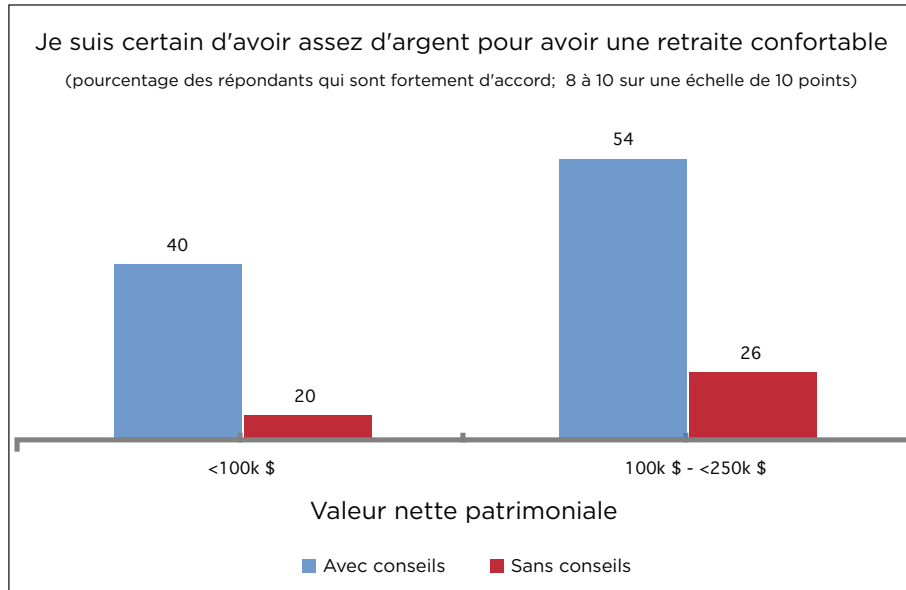
L'étude CFM d'Ipsos Reid a confirmé que les clients informés sont plus à l'aise, plus confiants et ont de meilleures perspectives que les clients non conseillés.:

- 74 % des ménages conseillés étaient d'accord avec l'affirmation « Je suis sûr que je vais avoir assez d'argent pour une retraite confortable ». Seulement 52 % des ménages non conseillés étaient d'accord avec la même déclaration.
- 72 % des ménages conseillés étaient d'accord avec l'affirmation « Je suis satisfait de la situation financière actuelle de mon ménage » comparativement à seulement 53 % des ménages non conseillés.
- 69 % des ménages conseillés étaient d'accord avec l'affirmation « Je suis à l'aise avec mon taux d'endettement actuel » comparativement à seulement 47 % des ménages non conseillés.
- 71 % des ménages conseillés étaient d'accord avec l'affirmation « Dans un an, mon état financier sera meilleur qu'aujourd'hui » comparativement à seulement 57 % des ménages non conseillés.

Est-il possible que les populations conseillées aient tendance à être principalement des investisseurs riches et que la richesse soit un meilleur indice de la confiance que les conseils? Pour tester cet aspect, nous avons demandé à Ipsos de comparer les réponses des attitudes des ménages dans les deux groupes de l'échantillon avec le moins de richesse : ceux qui ont moins de 100 000 \$ de valeur nette et ceux qui ont de 100 000 \$ à 250 000 \$. Le tableau 10 ci-dessous indique la proportion de ces ménages qui étaient entièrement d'accord avec l'affirmation « Je suis sûr que je vais avoir assez d'argent pour une retraite confortable ». Même pour les groupes de richesse inférieure de l'échantillon CFM, l'écart de confiance est important entre les répondants conseillés et non conseillés; les ménages conseillés sont deux fois plus portés à indiquer qu'ils sont très sûrs d'avoir assez d'argent pour une retraite confortable comparativement aux ménages non conseillés.

“ Les investisseurs avisés ont plus confiance en leur avenir que les ménages non conseillés. ”

Tableau 10



Source: Ipsos Reid Canadian Financial Monitor

5. Littératie financière

Les gouvernements ont souligné l'importance d'améliorer la littératie financière des Canadiens. Le gouvernement du Canada a créé le Groupe de travail sur la littératie financière afin d'élaborer une stratégie nationale. Les gouvernements provinciaux de la Colombie-Britannique, du Manitoba, de l'Ontario et de l'Île du Prince-Édouard ont commencé à cibler l'apprentissage précoce grâce à des initiatives d'éducation financière dans leurs systèmes scolaires.

Le problème est vaste. Une enquête récente a montré que, parmi un échantillon de 1 132 investisseurs canadiens, seulement 13 % d'entre eux pouvaient répondre à trois questions sur les risques financiers et un pourcentage moindre a indiqué qu'ils prenaient des mesures pour se renseigner.¹⁴ Même les consommateurs les plus éduqués peuvent être désengagés, ou ne pas être engagés du tout, dans le processus d'investissement et d'épargne en raison des faibles niveaux de littératie financière. Ils peuvent avoir trop peur d'investir dans les produits qu'ils ne peuvent pas comprendre.

Toute solution globale au problème de la méconnaissance de la finance, des Canadiens, doit inclure le rôle décisif que jouent actuellement les conseillers financiers, par exemple, 71 % des plus de 35 ans déclarent qu'ils se servent d'un conseiller professionnel pour en apprendre plus sur les informations financières.¹⁵ Les recherches menées par les ACVM en 2009 indiquent que 55 % des participants au sondage ont déclaré utiliser le plus souvent un conseiller comme source de recherche d'informations concernant les investissements.¹⁶ Dans une autre étude parrainée par un régulateur en 2009, presque tous les répondants (91 %) considèrent que leur conseiller figure parmi les principales sources d'information pour guider leurs décisions d'investissement.¹⁷

« Les investisseurs qui travaillent avec un conseiller sont, pour 33 % d'entre eux, plus susceptibles de penser qu'ils sont habilités et éduqués que ceux qui investissent sans conseils. »

Les conseillers auront clairement un rôle à jouer dans toute initiative visant à améliorer la littératie financière. C'est parce que les clients ont confiance que leurs conseillers leur offriront les renseignements dont ils ont besoin. Par exemple, une étude récente a signalé que les investisseurs qui travaillent avec un conseiller sont, pour 33 % d'entre eux, plus susceptibles de penser qu'ils sont habilités et éduqués que ceux qui investissent sans conseils.¹⁸

Encore plus révélateur : l'Enquête d'indice des investisseurs des ACVM de 2009 indique que, lorsqu'on demandait aux répondants qui ils considéreraient être une source d'information sur les finances personnelles et l'investissement pour les jeunes, 85 % ont répondu un conseiller financier. La majorité des investisseurs ayant des enfants âgés de 18 ans ou moins (72 %) ont répondu que le conseiller financier était la source d'information la plus importante pour apprendre à leurs enfants la finance et l'investissement.¹⁹

6. Avantages d'un marché réglementé

Il y a clairement des avantages à travailler avec une personne autorisée à vendre un produit financier qui, à son tour, travaille avec une entité réglementée. C'est le cas de la plupart des acheteurs individuels de fonds communs de placement et de valeurs mobilières au Canada.

Les représentants autorisés qui vendent des fonds communs de placement et des valeurs mobilières doivent se conformer aux normes d'éducation et de formation avant d'être enregistrés par les commissions des valeurs mobilières et les organismes de réglementation du Canada.

Les représentants traitent de manière honnête et de bonne foi avec leurs clients. Ils respectent des normes élevées de conduite et d'éthique pour les affaires. Avant de s'engager auprès d'un client, ils doivent communiquer sur leurs relations de manière à définir la portée des services, les coûts et les conflits d'intérêts potentiels. Les représentants doivent s'assurer que les recommandations qu'ils font à leurs clients respectent l'obligation de convenance prescrite par la loi sur les valeurs mobilières. L'obligation de convenance exige que le représentant connaisse ses clients et son produit. L'exigence de « connaissance du produit » inclut la connaissance des risques, des objectifs et des coûts du produit. L'obligation de « connaissance du client » implique la détermination de la tolérance au risque du client, ses objectifs de placement et d'autres facteurs qui influenceront sur son choix d'investissement.

Chaque représentant est tenu de mener ses activités par l'intermédiaire d'un courtier. Le courtier a des responsabilités supplémentaires telles que le maintien du capital, les exigences d'assurance et la participation à un fonds de protection des investisseurs. Ils sont responsables des actions de leurs représentants et ils supervisent ces derniers lorsqu'ils s'acquittent de leurs obligations de convenance. Les courtiers gardent les dossiers des clients à des fins de vérification et de création de rapports sur une base continue pour les clients.

La recherche disponible concernant les investisseurs confirme le bien-fondé de ce cadre. Les études des ACVM en 2009 ont démontré que les investisseurs conseillés étaient beaucoup moins susceptibles d'être la cible de fraudes que ceux qui ne sont pas conseillés.²⁰

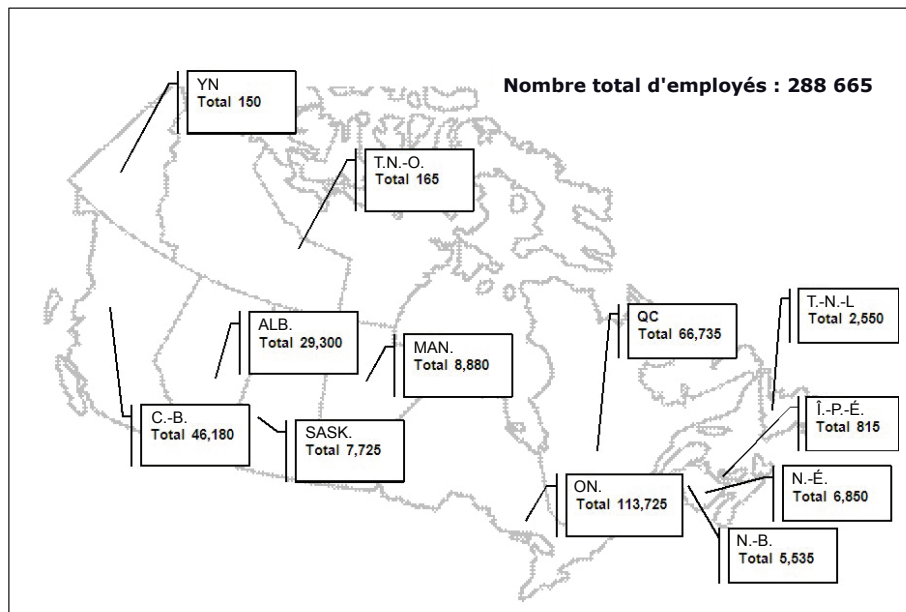
“ les investisseurs conseillés sont beaucoup moins susceptibles d'être la cible de fraudes que ceux qui ne sont pas conseillés ”

7. Vaste bassin local de professionnels

L'industrie des conseils financiers compte environ 289 000 Canadiens travaillant au niveau local et qui contribuent à leurs collectivités dans toutes les régions du Canada (tableau 9).²¹ Parmi ces personnes, les conseillers forment une main-d'œuvre abondante et hautement qualifiée, y compris les 114 116 personnes enregistrées à l'OCRCVM, à l'ACFM et à l'AMF et qui sont autorisées à vendre des valeurs mobilières et des fonds communs de placement, les 131 900 représentants d'assurance autorisés à vendre des produits d'assurance vie et santé et les plus de 17 000 planificateurs financiers qui ont la désignation PFA (planificateur financier agréé).

Ces personnes sont formées pour les niveaux de service qu'ils fournissent et sont tenues à des normes de compétence fixées par leurs organismes de réglementation et(ou) leurs associations professionnelles. Les conseillers dans les entreprises de courtage desservent en moyenne 253 ménages chacun et ces 250 000 personnes offrent un service professionnel de niveau élevé à un très grand nombre de Canadiens localement et dans chaque coin du pays.²²

Tableau 11



Source: Recensement 2006, Statistiques Canada

8. Les Canadiens se tournent vers les conseils

Parce qu'ils sont basés sur des relations, les conseils ont tendance à offrir des résultats qui ont plus de valeur durable que les services reposant uniquement sur les transactions.

Cela transparait dans la confiance qu'ont les clients envers leurs conseillers. L'étude des ACVM de 2009 indique que 92 pour cent de ceux qui investissent avec un conseiller posent des questions et font part de leurs préoccupations avec aisance lors des discussions avec leur conseiller.²³

“ Les investisseurs canadiens jouissent d'un accès facile à un réseau très varié de professionnels de la finance et de l'investissement dans toutes les régions du Canada. ”

Et quand les temps sont durs, les individus ont tendance à faire confiance à leurs conseillers pour obtenir des conseils financiers, même sur des questions financières hors de leurs relations d'affaires immédiates. Par exemple, lorsque la volatilité des marchés financiers a frappé l'automne dernier, près d'un quart (23 %) des participants aux régimes de capitalisation ont déclaré qu'ils étaient allés consulter leur conseiller financier pour obtenir des conseils sur le choix du régime.²⁴

Compte tenu de ces avantages, il n'est pas du tout surprenant que les Canadiens choisissent massivement les conseils comparativement à l'absence de conseils lors de la prise de décisions financières et d'investissement. Ceci est bien documenté. Parmi des études récentes à l'appui, citons:

- Une étude menée par Pollara, un cabinet de recherche indépendant, a toujours montré au cours des 4 dernières années que 80 à 85 % des détenteurs de fonds communs de placement souhaitent les services d'un conseiller, et accordent au conseiller et aux solutions appropriées une valeur très élevée;²⁵
- Le Comité mixte permanent sur les questions concernant les investisseurs individuels a signalé en 2009 que 60 % de tous les investisseurs déclaraient utiliser leur conseiller tout ou la plupart du temps lorsqu'ils prennent des décisions d'investissement;²⁶
- Le sondage de Benefits Canada auprès des participants aux régimes de capitalisation a indiqué, en 2009, que 71 % des membres [des régimes de retraite des employés] seraient à l'aise si leur employeur leur permettait d'accéder à une personne qualifiée qui leur offrirait des recommandations afin qu'ils puissent effectuer les meilleurs choix d'investissement dans leur régime de retraite parrainé par l'employeur;²⁷ et
- Léger Marketing et PWC ont signalé en 2009 que 79 % des investisseurs faisaient confiance à leur conseiller, et que 73 % pensaient qu'ils étaient compétents et avaient fait du bon travail.²⁸

9. Conclusions

Dans ce rapport, nous avons examiné l'industrie des conseils financiers et de l'investissement au Canada, et ce que les conseillers font pour leurs clients, nous avons également identifié quelques-unes des principales valeurs que les investisseurs tirent de leur relation avec leurs conseillers.

Certaines de ces valeurs sont fortement durables, par exemple les valeurs apprises au sujet d'habitudes précoces d'épargne et d'investissement, celles de la prévention d'erreurs de placement courantes et la compréhension de la valeur d'un plan financier. Ces valeurs s'accumulent et offrent des avantages tout au long de la vie d'une personne, sans oublier qu'elle sera plus sûre et plus confiante quant à son avenir financier. Les conseillers aident les personnes dans l'établissement et le maintien des objectifs de planification, ainsi que lors des choix des moyens financiers adéquats et de la bonne allocation d'actifs nécessaire pour atteindre leurs objectifs.

Les conseillers contribuent à la littératie financière des Canadiens et bénéficient de niveaux de confiance élevés auprès de leurs clients en tant que source d'information financière pour eux-mêmes et leurs enfants. Les conseillers fonctionnent dans un cadre réglementé et éprouvé de manière à assurer la sécurité et le bien-fondé pour les investisseurs individuels canadiens. De plus, les investisseurs canadiens jouissent d'un accès facile à un réseau très varié de professionnels de la finance et de l'investissement dans toutes les régions du Canada.

“Quand les temps sont durs, les individus ont tendance à faire confiance à leurs conseillers pour obtenir des conseils financiers, même sur des questions financières hors de leurs relations d'affaires immédiates.”

“ces valeurs sont fortement durables, par exemple les valeurs apprises au sujet d'habitudes précoces d'épargne et d'investissement, celles de la prévention d'erreurs de placement courantes et la compréhension de la valeur d'un plan financier.”

Les Canadiens conseillés possèdent beaucoup plus d'actifs à investir que les Canadiens non conseillés, tant sous la forme enregistrée que non enregistrée, et pour tous les niveaux de revenu et de groupes d'âge. La forte corrélation indiquée dans ce rapport entre les actifs à investir et les conseils souligne le rôle important qu'ont joué les conseillers dans la réussite au Canada de l'un des systèmes de retraite les plus équilibrés et les plus robustes du monde.

Ce rapport cite la recherche d'experts tiers qui montre que les investisseurs sans conseils épargnent moins, tirent profit de moins d'avantages fiscaux et investissent dans des titres avec moins de possibilités de croissance future des investissements, que leurs homologues conseillés.

Les conseils financiers et en investissement sont essentiels à l'offre des choix individualisés et des solutions personnalisées aux investisseurs. C'est un élément clé de notre marché financier individuel existant. L'importance de protéger la santé de l'industrie des conseils ne doit pas être négligée dans la mesure où nous pensons que les réformes de politique publique touchent le secteur financier.

- 1 Données du recensement 2006 sur la taille et les caractéristiques démographiques des conseillers au Canada.
- 2 Étude de l'indice ACVM des investisseurs 2009, ACVM, 5 octobre 2009.
- 3 Une discussion plus détaillée de l'étude CFM peut être consultée à Recherche auprès des investisseurs : La valeur des conseils, Ipsos Reid, juin / juillet 2010.
- 4 Les éléments d'actifs, plus élevés pour la catégorie de revenu variant entre 55 000 et 69 000 dollars que pour celle de 70 000 et 99 000 dollars, s'expliquent en partie par les différents profils d'âge de ces groupes-échantillons. Près du quart (23,6 %) des ménages de l'échantillon dont le revenu varie entre 55 000 et 69 000 dollars avait à sa tête une personne de 65 ans ou plus. En comparaison, seulement 15 % des ménages dont le revenu varie entre 70 000 et 79 000 dollars étaient de cette tranche d'âge. Les ménages de personnes à la retraite possèdent habituellement davantage d'actifs investissables que les ménages plus jeunes.
- 5 Maintenir la solidité du système de revenu de retraite du Canada, Ministère des Finances, Gouvernement du Canada, 24 mars 2010.
- 6 Recherche auprès des investisseurs : La valeur des conseils, Ipsos Reid, juin / juillet 2010.
- 7 Against Financial Literacy Education, Iowa Law Review, Lauren Willis, novembre 2008.
- 8 Recherche auprès des investisseurs : La valeur des conseils, Ipsos Reid, juin / juillet 2010.
- 9 Historiquement, les actions se sont avérées offrir une prime d'environ 6 % de plus sur un horizon de long terme que les obligations sans risques du gouvernement, ce qui reflète le risque plus élevé des actions. (« Evaluating Long-Run Returns in Uncertain Times », TD Economics, 12 février 2009). Le conseiller peut créer un portefeuille bien diversifié réparti en liquidités, obligations et actions selon les objectifs, l'horizon temporel et la tolérance au risque d'une personne afin d'en obtenir un rendement optimal.
- 10 Des vidéos de la Sun Life soulignant l'importance d'obtenir des conseils financiers, Personnel IE Sun Life, 7 février 2010.
- 11 Rôle du conseiller - Russell Investments Research, décembre 2008.
- 12 Proposition de valeur des réseaux de conseils financiers, IFSA / KPMG (Australie), 29 octobre 2009.
- 13 Recherche auprès des investisseurs : La valeur des conseils, Ipsos Reid, juin / juillet 2010.
- 14 Rhonda Grunier, vice présidente de TNS Canadian Facts, tel que cité dans « Canadians lack basic financial know-how, Roma Luciw », Globe and Mail, 4 février 2010.
- 15 Étude sur l'éducation des investisseurs en fonction de la demande, Étude réalisée pour le Fonds d'éducation des investisseurs par The Brondesbury Group, février 2010.
- 16 Étude de l'indice ACVM des investisseurs 2009, ACVM, 5 octobre 2009.
- 17 Le Comité mixte permanent sur les questions d'investisseurs particuliers : Enquête d'information sur les investisseurs particuliers, Strategic Counsel, juin 2009.
- 18 De nouvelles perspectives pour une retraite financièrement saine, Russell Investments / Harris / Decima, janvier 2010.
- 19 Étude de l'indice ACVM des investisseurs 2009, ACVM, 5 octobre 2009.
- 20 IBID
- 21 Données du recensement 2006 sur la taille et les caractéristiques démographiques des conseillers au Canada, Statistique Canada. Le total est composé des personnes suivantes : agents et courtiers d'assurances, autres agents financiers y compris les planificateurs financiers, agents des valeurs mobilières, courtiers en valeurs mobilières, et gestionnaires en assurance, en immobilier et en courtage financier ainsi que les représentants du service à la clientèle.
- 22 Bulletin des conseillers 2009, le conseiller moyen Investment Executive.
- 23 Étude de l'indice ACVM des investisseurs 2009, ACVM, 5 octobre 2009.
- 24 « Nouvelles perspectives : Le sondage Benefits Canada des participants aux régimes de capitalisation », Benefits Canada, novembre 2009.
- 25 Investisseurs en fonds de placement IFIC au Canada : Quatrième étude annuelle panoramique, Pollara Research, septembre 2009.
- 26 Le Comité mixte permanent sur les questions d'investisseurs particuliers : Enquête d'information sur les investisseurs particuliers, Strategic Counsel, juin 2009.
- 27 « Nouvelles perspectives : Le sondage Benefits Canada des participants aux régimes de capitalisation », Benefits Canada, novembre 2009.
- 28 Restoring Investor Confidence, Leger Marketing/PWC, avril 2009.

Pour de plus amples renseignements sur ce rapport s'il vous plaît contacter:

Jon Cockerline PhD, CFA

Directeur, Politiques relatives aux distributeurs

L'Institut des fonds d'investissement du Canada

11, rue King Ouest, 4e étage, Toronto, Ontario M5H 4C7

jcockerline@ific.ca | www.ific.ca | 416-309-2327

 Pour télécharger ce rapport par voie électronique s'il vous plaît visitez: www.ific.ca

