

Le conseil financier face aux nouveaux produits, aux nouvelles technologies et aux nouvelles réglementations

Allocution d'ouverture – Colloque Retraite, Investissement & Finances
Henri-Paul Rousseau, Vice-président du conseil, Financière Power

Ce qu'est véritablement le conseil

Gestion d'investissements

α Alpha

- « Stock picking » ou choix de fonds performants :
 - Quelles actions?
 - Quels fonds?
- « Timing » de marché

Politique d'investissement

β Beta

- Allocation d'actifs :
 - Combien d'exposition à quel marché?
 - Combien d'actifs domestiques vs internationaux?
- Style d'investissement :
 - Gestion active vs passive?
 - Adéquation appétit pour le risque vs profil de risque?

Comportement d'investissement

γ Gamma

- Encouragement à épargner :
 - Commencer à épargner
 - Combien épargner
 - Persévérer
- Comment optimiser le comportement d'épargne
 - Tirer parti des incitatifs fiscaux
 - Les meilleures structures de produits

SOURCE : Morningstar: "Alpha, Beta, and Now... Gamma", 2012

Le conseil financier génère des retombées sociales positives

- ▶ **Meilleure préparation à la retraite**
 - ▶ Le système de retraite canadien repose en partie sur l'épargne individuelle
- ▶ **Bien-être financier supérieur**
 - ▶ Plus d'assiduité au travail, meilleure santé
- ▶ **Taux d'épargne nationale plus élevé**
 - ▶ Favorise investissement, productivité, croissance économique, contrôle domestique des entreprises
- ▶ **Transfert intergénérationnel de patrimoine**
 - ▶ Phénomène croissant au Canada

Le contexte inédit du conseil financier

- 1. Perception que l'épargnant-investisseur fait une mauvaise affaire**
- 2. Des avancées technologiques dans tous les aspects du processus d'investissement**
- 3. Des autorités réglementaires très motivées à intervenir profondément**

1. Perception que l'épargnant-investisseur fait une mauvaise affaire

- ▶ **L'épargnant-investisseur et son conseiller financier**
 - ▶ Le service-conseil serait cher et de qualité inégale
 - ▶ Manque de transparence quant aux coûts et qualifications
 - ▶ Conflits d'intérêts ?
- ▶ **Le contexte macro-économique**
 - ▶ Rendements attendus des actifs...
 - ▶ ...et niveau des frais du service-conseil
- ▶ **Les inquiétudes et la confusion de l'épargnant-investisseur**

2. Des avancées technologiques dans tous les aspects du processus d'investissement

- ▶ **Produits, portefeuilles, techniques d'analyse**
 - ▶ FNB, « beta » intelligent, quant
- ▶ **Aides à la gestion**
 - ▶ Yoodlee, Glidepath Portfolio Services, Wealthsimple for Advisors, Nest Wealth Pro
- ▶ **Distribution des produits et services**
 - ▶ Désintermédiation et connectivité
 - ▶ Automatisation du recrutement de clients

3. Des autorités réglementaires très motivées à intervenir profondément

Une avalanche de réformes en rescousse à l'épargnant-investisseur

- ▶ La genèse : la crise économique et financière de 2008
 - ▶ Sauvetage du système et emphase sur la stabilité financière
- ▶ Ensuite : réglementer les incitatifs et punir les excès
 - ▶ « Market conduct »
- ▶ Maintenant : encadrement de la relation client-professionnel de la finance
 - ▶ « Professional conduct »

« Professional conduct »

Encadrement accru du conseil financier, partout dans le monde

- ▶ **Royaume-Uni**
 - ▶ Retail Distribution Review (RDR, 2013)
- ▶ **Australie**
 - ▶ Réglementation des structures de rémunération (2013)
- ▶ **États-Unis**
 - ▶ Department of Labor Rule (2010, 2016)
 - ▶ Securities and Exchange Commission
- ▶ **Union Européenne**
 - ▶ MifID II (2018)
- ▶ **Canada**
 - ▶ MRCC 1 (2009), MRCC 2 (2013)
 - ▶ Divulgation au point de vente (2014)
 - ▶ Réflexions sur
 - ▶ Modes de rémunération (commissions intégrées)
 - ▶ Norme de meilleur intérêt du client

La réponse de l'industrie

1. Accentuer notre virage client

- ▶ et accélérer la mise en place de mesures plaçant celui-ci au centre de nos modèles d'affaires

2. Demander une pause

- ▶ afin de terminer notre adaptation au nouveau contexte
- ▶ et explorer, de concert avec les autorités réglementaires, comment mettre en place les principes tout en préservant l'accès au conseil financier

Accentuer notre virage client

- ▶ Améliorer le rapport coût-bénéfice pour le client
- ▶ Améliorer la transparence des coûts
 - ▶ MRCC 2
- ▶ Notre responsabilité collective: bien policer notre industrie
- ▶ Améliorer la formation des conseillers pour assurer la qualité du conseil financier
 - ▶ En bonne voie au Québec
- ▶ Défendre le droit de nos clients à un éventail de choix en matière de service-conseil

Une pause... pour nous adapter et pour explorer des solutions

- ▶ Besoin de temps pour nous adapter aux changements technologiques et aux nouvelles réglementations
- ▶ Besoin de temps pour explorer comment concilier les principes protégeant nos clients et l'accès au conseil financier
 - ▶ L'abolition des commissions intégrées pourrait avoir des conséquences négatives inattendues sur l'accès au conseil financier
 - ▶ Expérience récente de la Nouvelle-Zélande
 - ▶ Des solutions acceptables à mettre au point

Conclusion :

Un dialogue actif

- ▶ **Faire reconnaître la valeur du conseil financier**
 - ▶ Sensibiliser les décideurs politiques à l'importance de préserver un accès à du conseil de qualité pour tous, peu importe leur revenu ou leur patrimoine de départ
- ▶ **Obtenir une pause dans la mise en place de nouvelles réglementations**
- ▶ **Explorer, de concert avec les décideurs politiques et les autorités réglementaires, comment préserver l'accès au conseil financier tout en mettant en place les principes qui protègent nos clients**