

Vendredi le 30 septembre 2016

L'Autorité des marchés financiers

Att : Me Anne-Marie Beaudoin

Bonjour,

Par la présente, je tenais à vous faire part de mon opinion concernant la possibilité de votre nouvelle réglementation concernant l'abolition des frais de souscription différés et ou des commissions de suivis. Je dois vous dire d'abord que je suis nouvelle dans le domaine et pour moi c'est une deuxième carrière. Voici donc ma réflexion qui remplit mon inquiétude. Le but de cette lettre n'est pas de me plaindre de ma situation, mais plutôt de vous faire part de mon point de vue et pourquoi je demeure en faveur des frais de souscription différés et ou des commissions de suivis.

Comme je ne pratique pas depuis 20 ans, je n'ai pas une très grosse clientèle, donc peu de commissions de suivis et ces quelques commissions que je perçois des compagnies de fonds couvrent tout juste mes différents frais administratifs liés à ma pratique.

J'ai acheté depuis le début de ma pratique, deux clientèles qui appartenaient à deux représentants différents. Le résultat de cet achat m'a demandé des coûts assez importants que j'essaie de renflouer avec des nouveaux clients qui investissent dans des fonds que je leur propose sous la structure des frais de souscription différés. Je me dois de vous mentionner que ma clientèle est ravie de voir qu'il y a maintenant un représentant qui s'occupe d'eux, ayant été délaissé dans le passé.

Parmi cette clientèle que j'ai achetée, il y a bien évidemment différents besoins. Ci-dessous, je vous en énumère quelques uns.

Clientèle qui est à la retraite et qui décaisse à chaque année. Pour moi, aucune possibilité de faire de nouveaux placements, mais je me dois de leur offrir le meilleur des services et de les rencontrer afin de faire les mises à jour. Faire l'analyse de leur portefeuille et apporter des changements au niveau de fonds sans aucun frais. En plus de faire la paperasse à chaque fois qu'il décaisse.

Clientèle qui ne décaisse pas, mais qui n'investit plus. Je me dois encore de les rencontrer afin de faire leurs mises à jour. Effectuer l'analyse de leurs portefeuilles en apportant des changements de fonds si nécessaires, avec structure de frais à zéro%, car souvent ils n'ont plus de frais de sortis dans leur portefeuille. Ma seule rémunération pour ce travail et mon déplacement sont mes commissions de suivis.

Clientèle jeune, donc plus petit montant à investir avec un objectif à court terme et étant donné leurs besoins particuliers (comme par exemple l'achat d'une propriété) cela demeure difficile de prendre des fonds avec structures de frais de souscription différés. Dans ce cas-ci, ma seule rémunération dépend de mes commissions de suivis.

Pour tous les cas que j'ai mentionnés ci-dessus, je n'aie que des commissions de suivis comme revenus, mais je me dois de leur offrir un service impeccable.

Clientèle qui a un potentiel d'investissement avec laquelle j'ai passé du temps à analyser leurs dossiers et qui se disent maintenant très satisfait d'avoir un représentant qui s'occupe d'eux. Avec ces derniers, je me sens très à l'aise de prendre des fonds sous la structure de frais de souscription différés, car ils investissent sur plusieurs années et ils se disent très content de voir tout le travail que j'ai accomplie pour eux.

Faire preuve d'un bon jugement car chaque cas est unique comme chaque client, comme je l'ai décrit ci-haut pour certains cas je n'aie que des commissions de suivis car il n'y a pas aucun nouvel investissement de la part de cette clientèle. Par contre avec la clientèle qui a un potentiel d'investissement, là je me permets d'appliquer la structure à frais de souscription différés étant donné leurs situations.

Voici un petit exemple d'un travail que j'ai fait dernièrement:

Le client a 4 comptes avec moi : J'ai dû analyser les 4 portefeuilles. J'ai fait les mises à jour des 4 comptes avec lui. Le résultat: Il a décaissé un compte qu'il avait en fiducie pour sa fille. Il a décaissé un compte REEE qu'il avait également pour 2 de ses enfants. Il m'a demandé de vérifier son portefeuille qu'il avait avec une autre firme, je l'ai fait et je lui ai préparé une proposition de portefeuille. Il m'a demandé de vérifier le portefeuille de sa femme qui, elle ne peut transférer, ce que j'ai fait par courtoisie afin de lui offrir un bon service.

Tout ce travail m'a demandé énormément de paperasses à remplir et de temps, afin de le faire adéquatement. Pour toute ces raisons j'ai eu son transfert de portefeuille qui venait d'une autre institution financière et je me sens très bien de prendre des fonds sous la structure de frais de souscription différés.

Un fait à vous mentionner par exemple la semaine précédente, j'ai fait à peu près le même travail mais cette fois-ci le client était retraité et n'avait plus de frais de sorties inhérents à ses fonds, j'ai donc analysé et apporter des modifications à son portefeuille et payer mon essence sans prendre aucun frais.

Ce que j'entends de la part des clients : En général, ils demandent plus de services et c'est pourquoi ils décident souvent de transférer leurs comptes d'une grande institution financière vers un conseiller financier indépendant afin d'avoir un service plus personnalisé.

Avec la réglementation de la transparence des coûts, les clients ne se sentent pas lésés par les frais et savent très bien que chaque service a un coût et cela fait partie de notre structure sociale. Ils comprennent, qu'il y a des frais liés à chaque profession que ce soit des frais de notaires, de comptables, d'assureurs ou d'avocats, etc.

Ma conclusion est la suivante: Comme je débute dans cette profession, mes revenus provenant de la structure des frais de souscription différés sont très importants pour moi étant donné que je n'ai pas une grosse clientèle qui me soutient avec des commissions de suivis.

S'il y avait abolition de la structure des frais de souscription différés et ou des commissions de suivis, je ne pourrais pas rencontrer l'ensemble des frais liés à cette belle profession en plus de payer ma nouvelle clientèle que j'ai achetée. Je suis certaine que je ne suis pas la seule qui commence et qui rencontre ses inquiétudes. Il faut encourager la relève afin que les clients aient un service continu car dans le cas contraire ce sont les clients qui en souffriront.

Pensez à aider la relève, (car il y en a pas beaucoup étant donné l'âge moyen des conseillers) en conservant la structure de frais de souscription différés ainsi que celle des commissions de suivis en nous permettant ainsi de couvrir au moins nos frais administratifs ainsi que nos dépenses, sinon les clients n'auront d'autres choix que de garder leurs comptes dans ses grandes institutions financières et de se contenter du service qu'ils ont présentement.

Merci de prendre le temps de m'écouter en lisant ce texte, cela est très apprécié de ma part.

Lise Brazeau

Conseillère en fonds d'investissement

Investia Services Financiers Inc.

Tél: 438-870-6656

