

LE STATU QUO

dans la gestion de vos placements vous coûte très cher

Si la plupart des gens n'ont aucune idée des rendements générés par leurs portefeuilles, d'autres se voient dans l'incapacité de juger si leurs rendements sont appropriés. Cette situation déplorable est la conséquence d'un manque d'intérêt généralisé des épargnants à l'égard de leurs placements.

Plusieurs épargnants ont également l'amère impression de traiter avec un vendeur qui se préoccupe davantage de l'atteinte de ses propres objectifs que de celui de ses clients. Malgré cette gestion de portefeuille qui laisse souvent à désirer, les gens ne sont pas prêts à briser le statu quo. Aveuglés par la taille des grandes institutions financières, ils croient que le rendement va de soi et que c'est du pareil au même, peu importe ceux qui gèrent leur pécule.

Cette insouciance des gens conjuguée à une gestion de portefeuille où l'intérêt du client est souvent négligé coûte cher! Les évaluations de portefeuille que nous effectuons et les études sérieuses¹ sur le sujet pointent à des conclusions similaires. Ce type d'approche d'investissement, que nous appelons la « Gestion Commune » consiste généralement à investir dans une batterie de fonds communs à haut frais. Cette pratique retranche au client environ 4% du rendement annuel potentiel. Ce manque à gagner annuel provient non seulement de frais élevés, mais aussi de rendements inadéquats.

Des services professionnels de gestion de portefeuille désignés sous le vocable de « Gestion Privée » ont été développés afin de remédier aux lacunes de la « Gestion Commune ». Il en est ainsi, car la « Gestion Privée » se démarque de la « Gestion Commune » par le déploiement discipliné de trois principes cruciaux qui sont l'imputabilité, la transparence et une approche personnalisée. Ce sont les conditions requises pour une gestion de portefeuille performante.

« La plupart des gens détenant aujourd'hui des placements sont comme des automobilistes qui n'ont pas de jauge d'essence et/ou qui ne se soucient pas d'avoir suffisamment d'essence dans leur réservoir pour se rendre à destination. »



L'imputabilité démontrée de votre gestionnaire de portefeuille

Avez-vous un lien direct avec la personne qui prend réellement les décisions quotidiennes d'investissement dans votre portefeuille? Dans bien des cas, le conseiller financier est un représentant de produits financiers et non pas celui qui décide des titres réels composant le portefeuille du client. Dans un tel contexte, il est impossible au conseiller d'assumer la pleine responsabilité d'une performance médiocre d'un fonds faisant partie du portefeuille de son client.

L'épargnant victime du statu quo aura généralement ce type de discussion avec son conseiller

Épargnant: « Le fond commun XYZ n'a pas fait très bien depuis quelques années. Pouvez-vous m'expliquer pourquoi? »

Conseiller: « Effectivement, la performance n'a pas été très bonne. Vous savez, nous avons ces nouveaux fonds qui sont bien meilleurs que les précédents. Si vous le désirez, je peux vendre le fond XYZ et vous acheter plutôt le fond ABC. »

Épargnant: « D'accord, allons-y pour celui-ci puisque le précédent ne performait pas... »

Dans ce genre de rencontre, l'épargnant n'arrive jamais à discuter avec le véritable décideur du contenu du portefeuille. C'est le phénomène de la « tour d'ivoire » par lequel le gestionnaire n'a pas à



Une approche personnalisée VERSUS du prêt-à-porter

Pour être qualifié de gestion privée, le mandat de gestion établi par le gestionnaire pour son client doit être personnalisé à ses besoins et objectifs. La stratégie d'investissement doit être claire et bien expliquée lors d'une rencontre spécifique avec chaque client.

Référer à un document générique ou à un prospectus de fonds ne peut pas être considéré comme une approche individuelle.

Nous avons aussi constaté que le plan financier préparé initialement pour le client est généralement un outil de marketing plutôt qu'une occasion de convenir d'objectifs précis et spécifiques. Pourtant, le plan financier est un document fort utile pour effectuer le suivi avec le client sur la progression du portefeuille par rapport au plan établi et d'apporter les ajustements requis le cas échéant.



Les trois principes cruciaux sont l'imputabilité, la transparence et une approche personnalisée. Ce sont les conditions requises pour une gestion de portefeuille performante.»

rendre des comptes directement aux épargnants qui lui ont confié des capitaux aux fins d'investissement. Le client qui ne parle qu'au conseiller plutôt qu'au gestionnaire du fond se retrouve très loin de son profit!

Un gestionnaire privé sera non seulement en mesure de formuler des recommandations rattachées au plan financier de l'épargnant, mais devra justifier les décisions prises concernant le portefeuille de ce dernier. Par exemple, un client pourra demander pourquoi avoir acheté des actions d'Apple la semaine dernière ou pourquoi avoir vendu des actions de Tesla il y a un mois. C'est la cohérence dans les réponses qui permettront au client de savoir si le gestionnaire fait le travail ou non. On n'a pas surtout pas besoin d'être un spécialiste en finance pour être capable de réaliser le bien-fondé d'une réponse provenant de son conseiller financier. Le bon sens suffit lorsque son interlocuteur s'exprime en termes clairs et simples visant à se faire comprendre plutôt qu'à épater la galerie.

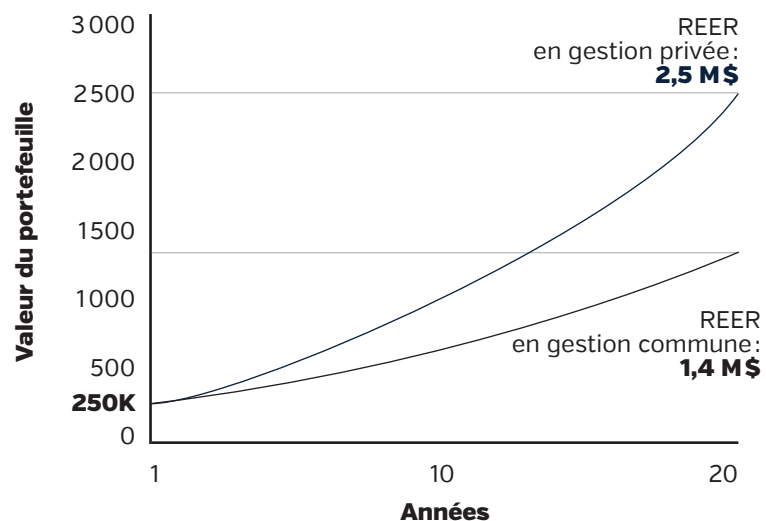
« Le bon sens suffit lorsque son interlocuteur s'exprime en termes clairs et simples visant à se faire comprendre plutôt qu'à épater la galerie. »



Plusieurs gestionnaires privés doivent également investir dans les mêmes sociétés que celles de leurs clients. Il n'y a pas de meilleure façon d'aligner les intérêts du gestionnaire avec ceux de ses clients que de partager les bons coups et les échecs. Combien de conseillers achètent réellement les fonds communs qu'ils recommandent à leurs clients? Si la question demeure sans réponse, nous craignons qu'ils soient peu nombreux à manger le même pain que celui des clients.

CROISSANCE

du portefeuille Gestion Privée vs Gestion Commune



HYPOTHÈSES

sous-jacentes au graphique d'évolution de portefeuille REER

Horizon de placement
20 ans

Taux de rendement espéré pour le scénario de « Gestion Commune »
5%/an

Taux de rendement espéré pour le scénario de « Gestion Privée »
9%/an

Séquence des rendements annuels pour les deux scénarios. Linéaire pour les deux scénarios. [Cette hypothèse ne reflète évidemment pas ce que sera la réalité, mais elle demeure pertinente pour le but de l'exercice et l'horizon de placement à très long terme.]

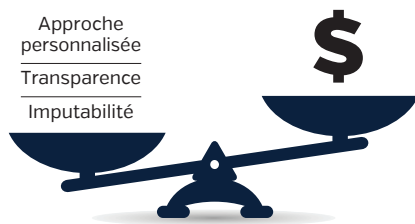
Valeur du REER de départ
250 000 \$

Épargne annuelle
21 000 \$/an = environ 10 000 \$/an compte tenu du crédit d'impôt d'une contribution à un REER

Les conditions gagnantes d'un portefeuille

PERFORMANT

Approche personnalisée
Transparence
Imputabilité



Le graphique ci-haut illustre l'évolution d'un régime enregistré d'épargne retraite (REER) géré selon le « Gestion Commune » comparé à l'évolution du même portefeuille, mais avec un rendement décent résultant de la « Gestion Privée ». Considérant les hypothèses du tableau ci-dessous et notamment un horizon de placement de 20 ans, un montant de départ de 250 000 et des épargnes annuelles de 21 000 \$, on remarque un manque à gagner cumulé de 900 000 \$ attribuable à la « Gestion Commune » comparativement à la « Gestion Privée ».



Un gestionnaire privé sera non seulement en mesure de formuler des recommandations rattachées au plan financier de l'épargnant, mais devra justifier les décisions prises concernant le portefeuille de ce dernier. C'est la cohérence dans les réponses qui permettront au client de savoir si le gestionnaire fait le travail ou non.»

Le gestionnaire doit agir de façon transparente

Dites-nous combien et de quelle façon vous rémunérez votre conseiller et nous vous dirons à quel point ce dernier agit de façon transparente. Généralement, et sans même que le client n'en soit avisé expressément, les commissions de vente et de suivi encaissées par le conseiller font passer les frais de gestion à un niveau moyen de 3% par an² calculé sur la valeur du portefeuille. C'est presque trois fois plus cher que ce qu'il en coûte pour obtenir la gestion privée. La gestion des investissements est probablement la seule industrie où il en coûte plus cher d'obtenir du prêt-à-porter (des fonds communs) que d'obtenir du sur-mesure (des actions et des obligations). De plus, les multiples commissions chargées par le conseiller ont l'effet pervers d'imposer au client une pénalité importante lors de l'achat ou de la vente du fond en question.

Le gestionnaire privé évite ce genre de conflit d'intérêts en composant le portefeuille de titres purs tels que des actions ou des obligations. Ces titres ne sont ainsi aucunement sujets à des frais annuels prélevés de façon opaque. Le gestionnaire privé est directement rémunéré par le client grâce à un tarif typique d'environ 1,2% par année de la valeur du portefeuille géré.

Lors de rencontres avec des épargnants de tous horizons, la majorité d'entre eux avouent leur incapacité à évaluer la performance obtenue de leur conseiller. Pour combler cette lacune, le gestionnaire privé doit fournir à ses clients des rapports simples à comprendre afin d'expliquer ses décisions d'investissement. Il doit également fournir à ses clients des indicateurs pour évaluer son travail sur une base régulière. À cet égard, un rapport de rendement et une comparaison des rendements avec les principaux indices pertinents sont nécessaires. Il ne faut surtout pas noyer le poisson avec une multitude d'informations inutiles qui ne sont pas directement liées avec le portefeuille du client.

À vous de faire le test

Grâce aux trois principes que sont l'imputabilité, la transparence et une approche personnalisée, il devient plus facile de comprendre les motivations profondes d'un conseiller financier. Chercher un conseiller financier dont ses pratiques professionnelles épousent ces principes permet d'éviter les écueils de faire affaire avec un « bon vendeur » plutôt qu'avec un véritable gestionnaire de portefeuille. Grâce à un travail d'investissement rigoureux et fondé sur l'intérêt premier du client, le véritable gestionnaire de portefeuille est en mesure de faire fructifier à long terme vos actifs financiers avec des rendements décents.

Références

¹ Selon l'étude « Mutual Fund Fees Around the World » par Ajay Khorana, Henri Servaes et Peter Tufano.

² « Quantifying the cost of bad behaviour » par Christopher Davis de Morningstar et « Quantitative Analysis of Investor Behavior » publié par Dalbar en 2017.

* « Gestion de Portefeuille Stratégique MEDICI [ci-appelée « MEDICI »] fut fondée à la fin de l'année 2008. De 2009 à 2010, les rendements sont ceux obtenus par l'ensemble des clients (répartition d'actifs globale de 35% revenus fixes et 65% actions). À partir de 2011, les rendements sont ceux de l'ensemble des clients suivant une répartition d'actifs 100% actions. Le rendement est présenté après déduction de tous les frais. La devise de calcul des rendements est le dollar canadien. Ces rendements ont été obtenus conformément à la stratégie d'investissement MEDICI telle qu'affichée au www.gpsmedici.ca. Les rendements passés ne sont pas garants des rendements futurs.»



Un gestionnaire de portefeuille authentique

Imputable

Accès direct à votre équipe de gestionnaires. Communications franches et régulières.

Transparent

Rapport de rendement personnalisé incluant tous les frais et l'indice comparable approprié.

Performant

Rendement annualisé de 17,8% sur 8 ans, 100,000\$ investis au départ valent aujourd'hui 371,988\$.*

gpsmedici.ca
1.855.723.0624

1428, rue Montarville, suite 201,
Saint-Bruno



Carl Simard, B.Sc. ACT, MBA, CFA
Président de MEDICI

Obtenez une évaluation de portefeuille gratuite et sans engagement
gpsmedici.ca/evaluation