

Le conseiller... vaut-il plus que 1 % ?

Comme bien des investisseurs qui songent à faire appel à un conseiller financier, vous vous êtes probablement posé la question suivante : « Que vais-je obtenir pour la commission que je verse ? » Réponse : les services d'un professionnel qui vous aidera à maintenir votre plan financier pour que vous puissiez atteindre vos objectifs.

Il y a une foule de questions que vous pouvez vous poser au sujet de votre argent. Est-ce que j'en aurai assez à la retraite ? Aurai-je épargné assez pour envoyer les enfants à l'université ? Pourrai-je me payer la maison de mes rêves ?

Ou encore : Qu'est-ce qu'un titre de croissance ? Dois-je investir dans des actions canadiennes ou étrangères ? Les obligations, est-ce pour moi ? Quel est le bon moment pour investir en bourse ?

Faire appel à un professionnel ayant à cœur vos objectifs financiers peut vous aider à obtenir des réponses à ces questions et vous faire profiter d'avantages auxquels vous n'avez même pas pensé.

POURQUOI FAIRE APPEL À UN CONSEILLER ?

Souvent, l'investisseur pense qu'il en sait assez sur les marchés pour investir sans aide ou que demander à un spécialiste financier de gérer ses avoirs coûte cher. Cependant, la connaissance des marchés n'aide pas nécessairement à y investir avec logique. Et les services d'un conseiller vont bien au-delà de la sélection de produits de placement. En effet, le conseiller en placement offre tout un éventail de services de planification de patrimoine pour vous aider à atteindre vos objectifs.



Première raison :

Le conseiller peut vous éviter les erreurs courantes attribuables au comportement humain.

Disons les choses comme elles sont. La plupart des gens agissent comme des humains, pas comme des investisseurs. Ils ont tendance à laisser leurs émotions et d'autres tendances naturelles à se mettre en travers de leurs objectifs financiers. Au bout du compte, investir de la sorte peut faire perdre de l'argent. Qu'y a-t-il donc dans l'être humain qui peut l'empêcher d'atteindre ses objectifs ?

› La tendance à acheter des actions quand leur prix est élevé et à les vendre quand leur prix est bas (*se laisser guider par ses émotions*)

En général, quand le marché monte, nous voulons acheter. Quand il baisse, nous voulons vendre. C'est ainsi parce que lorsqu'un placement ou un marché inspire confiance, un investisseur peut être amené à croire que le rendement est supérieur et le risque inférieur à la réalité, et que dans le cas contraire, il craint alors une baisse du rendement et une aggravation du risque. Autrement dit, quand nous avons peur, nous fuyons, et quand nous n'avons pas peur, nous sommes victimes d'un excès de confiance.

1936

Date de fondation à Tacoma, dans l'État de Washington

Plus de 560

professionnels en placement

Plus de 3 000

rencontres annuelles avec des gestionnaires du monde entier

319,9 milliards \$ CAN

d'actif mondiale sous gestion

Plus de 350

fonds et solutions de placement multi-actifs d'Investissements Russell à l'échelle mondiale

Plus de 20

bureaux dans le monde

Principaux bureaux : Seattle, Toronto, New York, Londres, Tokyo, Paris, Singapour, Sydney et Auckland.

Données et ASG en date du 31 mars 2016.

INVESTIR. ENSEMBLE.^{MC}



➤ Prendre des décisions en placement en se basant sur les peurs et les objectifs des autres (se laisser guider par autrui)

Les proches, les collègues de travail, les médias sociaux et les nouvelles peuvent amener un investisseur à prendre des décisions dictées par les émotions et la situation d'autrui et non par ses objectifs.

➤ Permettre que s'installent des modes de comportement qui font perdre de vue ses objectifs (se laisser guider par de mauvais penchants)

Nombreux sont les investisseurs qui ne donnent pas suite à leurs idées. L'étude Investor Pulse de 2015 menée par BlackRock révèle que 62 % des économies et des placements des Canadiens sont sous forme liquide (dépôts en espèces et comptes d'épargne, marchés monétaires et dépôts à terme) même si les épargnants estiment qu'ils ne devraient pas détenir plus de 30 % de leurs avoirs dans des instruments liquides.¹ Passer de la parole à l'acte n'est donc pas toujours facile.

En effet, un portefeuille équilibré ne contiendra en général que 5 % à 20 % de liquidités, selon le profil de risque de l'investisseur. Un professionnel du placement peut vous aider à déterminer les liquidités dont vous avez besoin pour assurer votre mode de vie et celui des personnes à votre charge en cas de revirement des marchés dans les prochaines années. Parallèlement, il peut vous aider à profiter des occasions de placement qui s'offrent pour le reste de votre patrimoine. Le recours aux conseils d'un professionnel peut vous aider à en maximiser le rendement potentiel.

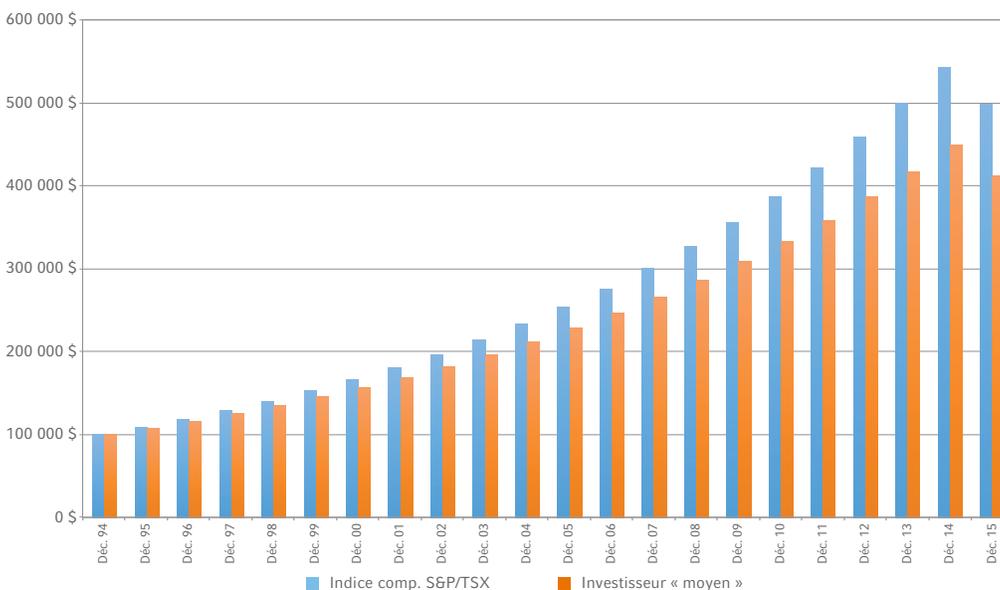
Ce qu'il faut retenir :

Nous croyons que le conseiller qui dresse un plan pour assurer une répartition diversifiée des avoirs d'un investisseur et qui possède les compétences voulues pour lui éviter les erreurs de comportement courantes peut aider son client à tirer un meilleur rendement de son portefeuille que si celui-ci investissait sans les conseils d'un professionnel.

FAITES LE CALCUL : les comportements courants peuvent coûter cher !

Au terme d'une analyse du rendement du portefeuille moyen d'un investisseur au cours des trente dernières années par rapport à l'ensemble du marché, les données ont révélé que « l'investisseur moyen » (selon l'évolution des rentrées et des sorties de fonds) avait fait moins bien que l'indice composé S&P/TSX.

Figure 1 : Coût élevé du comportement de l'investisseur (1994-2015)



Source : services d'analyse de BNY Mellon, IFIC, Investissements Russell. Résultats fondés sur des rendements annualisés du 1^{er} janvier 1995 au 31 décembre 2015. Le rendement correspond au taux de rendement interne (TRI) établi à partir des données mensuelles de l'IFIC sur les flux de trésorerie qui est comparé au taux de rendement obtenu si le portefeuille avait été investi dans l'indice composé S&P/TSX et laissé tel quel du 1^{er} janvier 1995 au 31 décembre 2015. Cette comparaison vise à montrer comment le fait d'accroître ou de réduire régulièrement l'exposition aux actions en se fondant sur les tendances courantes du marché peut faire même moins bien que les marchés. Les indices boursiers et indices de référence ne sont pas gérés et il est impossible d'y investir directement. Ces rendements concernent le passé et ne sont pas garants d'un rendement futur ni représentatifs d'un placement en particulier.

¹ <https://www.blackrock.com/ca/individual/en/learning-centre/investor-pulse/cash-is-still-king>



Deuxième raison :

L'examen et le rééquilibrage d'un portefeuille par un conseiller peuvent contribuer à en augmenter le rendement et à gérer les risques qui y sont associés.

Si vous êtes comme la plupart des investisseurs individuels qui fonctionnent sans conseiller financier, il est probable que vous n'établissez pas et n'observez pas de règles de rééquilibrage. Même ceux qui le font sont souvent amenés à prendre des décisions émotives et aléatoires qui peuvent compliquer le respect de ces règles.

En quoi consiste le rééquilibrage ? Techniquement, c'est l'achat et la vente périodique d'avoirs de votre portefeuille pour en maintenir la répartition que vous avez souhaitée initialement. Par exemple, supposons que vous avez opté pour un portefeuille équilibré, composé à 60 % d'actions et à 40 % d'obligations. Si le rendement des actions a été positif une année, vous aurez alors 70 % de votre argent dans des actions et 30 % dans des obligations. La répartition est une stratégie que la plupart des conseillers financiers utilisent pour maintenir le portefeuille de l'investisseur le plus près possible de la répartition souhaitée de ses avoirs. Dans ce cas-ci, pour rééquilibrer le portefeuille, il faudra vendre des actions et acheter des obligations de façon à rétablir la répartition visée au départ de 60-40.

Investissements Russell a effectué une comparaison de stratégies sur la période de décembre 1979 à décembre 2015. Cette comparaison a montré que les conseillers qui ont veillé avec les investisseurs à établir des règles de rééquilibrage cohérentes ont pu augmenter le rendement des portefeuilles tout en réduisant la volatilité (une mesure du risque) du modèle de rendement².

FAITES LE CALCUL : établir des règles de rééquilibrage peut accroître le rendement d'un portefeuille tout en gérant les risques qui y sont associés.

La comparaison des stratégies de rééquilibrage ci-dessous montre l'impact que le plan de rééquilibrage a eu sur le portefeuille. Dans chaque cas, il s'agit de viser un rendement annualisé supérieur à la stratégie de l'achat pour conserver. Pour l'écart-type annualisé (une mesure du risque lié au portefeuille), il s'agit d'obtenir un pourcentage inférieur à celui de la stratégie d'achat pour conserver. À l'examen de l'exemple donné ci-dessous, on constate que le rééquilibrage est une pratique gagnante.

La différence peut sembler petite, mais le simple fait de rééquilibrer un portefeuille permet de réaliser des gains, de réduire la volatilité et de maintenir la répartition des avoirs dans la fourchette qui a été prévue initialement pour obtenir les résultats souhaités.

Figure 2 : Comparaison des stratégies (Déc 1979 - Déc 2015)

MODE DE RÉÉQUILIBRAGE	ACHETER ET CONSERVER	RÉÉQUILIBRAGE SYSTÉMATIQUE
Rendement annualisé	10,0 %	10,3 %
Risque annualisé	10,6 %	9,9 %

Source : Investissements Russell Canada Limitée. Composition initiale de l'avoir du portefeuille : 40 % d'obligations (indice obligataire universel FTSE TMX), 30 % d'actions canadiennes (indice composé S&P/TSX), 15 % d'actions américaines (indice S&P 500), 15 % d'actions étrangères (indice MSCI EAO). Rééquilibrage trimestriel fondé sur l'investissement initial. Le rendement indicatif n'est pas une indication du rendement d'un placement en particulier. Indices non gérés dans lesquels on ne peut pas nécessairement investir directement.

² Le rendement passé ne garantit pas les résultats futurs.



Troisième raison :

Votre temps est précieux. Ne sous-estimez pas le temps qu'il faut pour investir avec rigueur.

L'établissement d'un plan financier est essentiel pour qu'un investisseur puisse atteindre ses objectifs. Un plan robuste permet de coordonner plusieurs objectifs financiers, de tenir compte de l'investissement à différentes étapes de la vie et de recourir à divers professionnels du secteur ayant à cœur votre santé financière.

Ce qu'il faut retenir :

Le conseiller peut vous aider à étoffer un plan au moyen de dispositions et d'attentes qui préciseront comment et quand rééquilibrer votre portefeuille de placements.

En appliquant à votre plan une stratégie de rééquilibrage cohérente, le conseiller peut vous aider à bien définir les règles à observer pour savoir quand acheter et vendre et profiter d'une hausse de rendement qui pourrait échapper à celui qui cherche le rendement à tout prix.

Que faut-il pour élaborer un plan financier en termes de temps, de ressources et d'expertise ?

En termes de temps. Selon l'Association de planification financière de Denver, le planificateur financier consacre entre une et trois heures à un nouveau client au cours de la première prise de contact et entre trois et quatorze heures à dresser un plan financier.³

En termes de coût. Selon la revue *MoneySense*, pour élaborer un plan financier avec un planificateur financier agréé, il en coûte en moyenne 3 500 \$ à l'origine et 1 500 \$ par an par la suite.⁴ (Dans cet exemple, nous supposons que le coût de création et de maintien du plan financier est inclus dans la commission annuelle).

Il y a aussi les services suivants que le conseiller peut offrir et qui ne sont pas pris en considération dans cette estimation :

- › Mises à jour annuelles
- › Suivi des objectifs et de la tolérance à l'égard du risque
- › Stratégies de planification fiscale comme le placement dans une catégorie portefeuille et le fractionnement des revenus de retraite
- › Gestion des problèmes éventuels liés à des placements comme le dépassement du plafond des régimes d'épargne retraite enregistrés (REER) ou le prêt à un conjoint
- › Planification de la retraite, y compris la création d'un régime de retraite individuel
- › Stratégie d'assurance afin d'améliorer la planification successorale

Remarque : toujours demander la liste détaillée des services qui sont inclus ou non dans la commission à payer.

Ce qu'il faut retenir :

Le conseiller financier peut créer de la valeur en dressant un plan financier en moins de temps (et avec plus d'expertise) que la plupart des investisseurs laissés à eux-mêmes. Mis à part ce plan, pensez au temps que vous pouvez économiser en faisant appel à un professionnel d'expérience qui vous aidera à suivre vos placements et à apporter les correctifs qu'il faut.

CONCLUSION :

L'apport d'un conseiller financier vaut plus que 1 %.

Le conseiller financier peut jouer un rôle important pour aider l'investisseur à gérer son argent et créer de la valeur pour son client, de trois façons principalement :

1. Éviter les erreurs de comportement comme la recherche du rendement à tout prix
2. Établir des stratégies objectives de rééquilibrage du portefeuille du client
3. Élaborer un plan financier complet qui fait économiser du temps au client

Le conseiller financier peut vous aider à élaborer et à maintenir une stratégie d'investissement à long terme et, en plus du rendement financier, être utile de plusieurs façons auxquelles vous n'avez peut-être pas pensé.

³ Étude de 2011 de l'Association de planification financière sur les commissions.

⁴ Article intitulé « Find the perfect financial planner » de Preet Banerjee. *MoneySense*, novembre 2013

Information importante

Les placements dans les fonds communs peuvent faire l'objet de commissions, de commissions de suivi, de frais de gestion et d'autres charges. Avant d'investir, veuillez lire le prospectus. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment et les rendements passés peuvent ne pas se reproduire.

Aucune partie du contenu de cette présentation ne constitue des conseils juridiques, fiscaux, sur les titres ou de placement. Il ne s'agit pas non plus d'une opinion concernant la pertinence d'un placement ni une sollicitation de quelque type que ce soit. Cette information est disponible «telle quelle». Investissements Russell Canada Limitée ne fait aucune déclaration et n'offre aucune garantie à l'égard de cette situation.

Investissements Russell ne donne aucun conseil juridique ou fiscal. Les lois d'une province ou les lois applicables dans une situation en particulier peuvent se répercuter sur l'applicabilité de ces renseignements. Les lois et les règlements des gouvernements fédéral et provinciaux sont complexes et ils peuvent être modifiés. Les modifications qui y sont apportées peuvent avoir des répercussions importantes sur les résultats d'un investissement avant et après impôt. Vous devez toujours consulter un avocat ou un fiscaliste au sujet de votre situation fiscale ou juridique. Investissements Russell est le nom commercial d'un groupe d'entreprises dotées d'une administration commune, incluant Investissements Russell Canada Limitée.

La propriété d'Investissements Russell se compose comme suit : une participation majoritaire de TA Associates et des participations minoritaires de Reverence Capital Partners et de la direction d'Investissements Russell. Droits d'auteur © Investissements Russell Canada Limitée 2016. Tous droits réservés.

Frank Russell Company est le titulaire des marques de commerce Russell contenues aux présentes et de tous les droits de marque liés aux marques commerciales Russell, et autorise les membres du groupe d'entreprises Investissements Russell à les utiliser sous licence. Les membres du groupe d'entreprises Investissements Russell ne sont en aucune façon affiliés à Frank Russell Company ni à toute autre entité exploitée sous la marque «FTSE RUSSELL».

Date de publication : juin 2016 // RETAIL-2016-01-27-1565 [EXP-01-2017]