

VALEUR AJOUTÉE POUR CONSEILLER FINANCIER LE SUIVI DE PORTEFEUILLE

Comment maximiser l'utilisation de cette
rencontre importante avec son client



Finalytix

Agenda

2

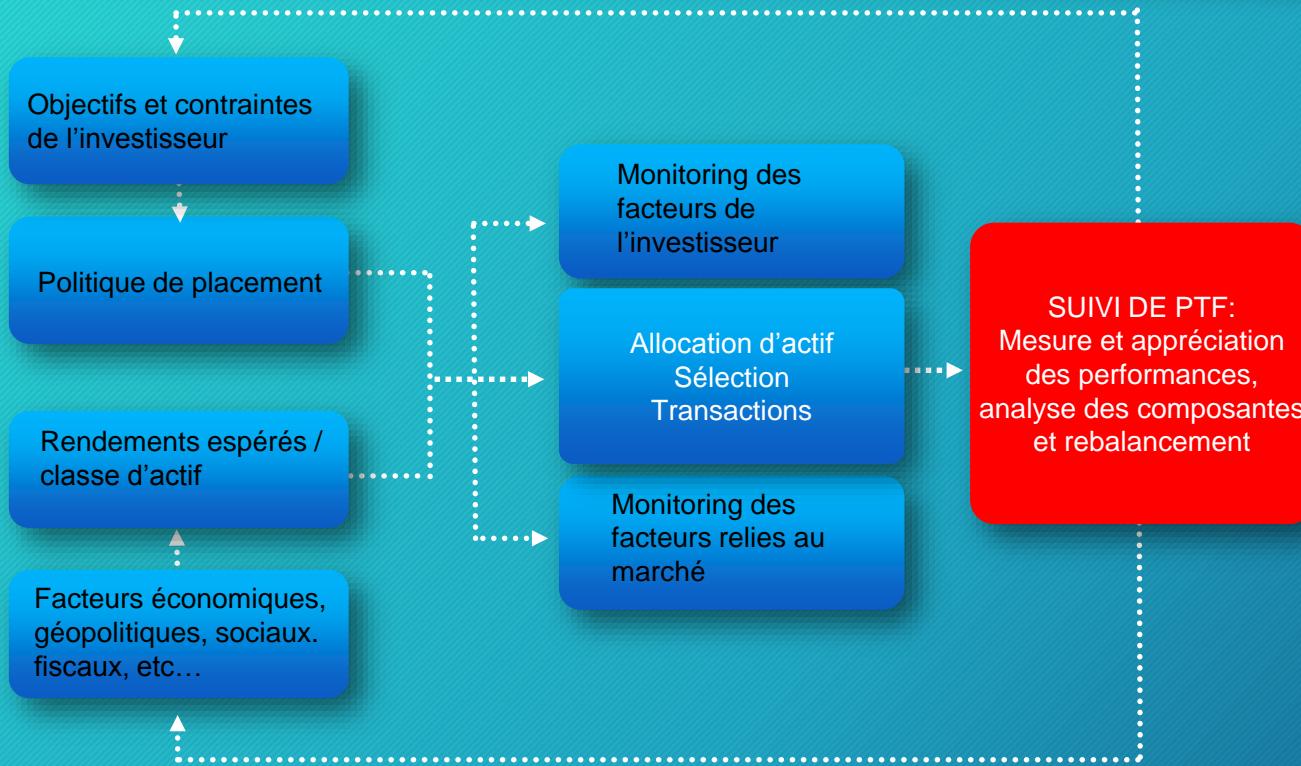
- Processus d'investissement: le suivi de portefeuille
- 12 meilleures pratiques
- Valeur ajoutée du *suivi de portefeuille*
- Annexe A – Valeur ajoutée du rebalancement de l'allocation d'actif
- Annexe B - Valeur ajoutée de la révision de la sélection
- Annexe C – Ex. d'agenda de rencontre de suivi de performance

“ Plans are of little importance, but planning is essential. ”



-Winston Churchill

PROCESSUS D'INVESTISSEMENT: LE SUIVI DE PORTEFEUILLE



- Le suivi de portefeuille: C'est le point culminant, l'étape finale, d'un processus au terme duquel on mesure ses résultats, on les compare avec la cible et on ajuste le tir s'il y lieu.
- On mesure la qualité de l'allocation et de la sélection
- C'est l'occasion de renouveler ce mandat de confiance avec son client, de mesurer son appréciation pour ses services et pourquoi pas, de demander des références.

12 pratiques qui rendront l'étape du suivi de portefeuille plus productif

5

1. Faire ses devoirs
 - Se préparer: Rapport de performance du ptf, objectifs du client, conditions du marché, agenda et objectif de la rencontre (fournis au client)
2. Être honnête
 - Q. Est-ce que le client est toujours sur sa cible? Répondre avec honnêteté
3. Contrôler ce que vous pouvez
 - Au lieu de parler principalement des aléas du marché, parler de votre processus d'investissement rigoureux: mesure précise des objectifs, allocation d'actif, processus de sélection, rebalancement, gestion des frais, de fiscalité, qualité et fréquence des communications, monitoring du portefeuille et composantes,...
4. Être transparent
 - Discuter de ses honoraires (MRCC2) ne devrait poser aucun problème une fois que vous avez clairement identifié votre valeur ajoutée dans le processus d'investissement
5. Détecter les changements dans la situation du client
 - Augmentation de salaire, départ à la retraite: Tous changements au niveau de la tolérance au risque, du rendement exigé affectera la stratégie initiale et commandera des modifications
6. Partager ses recommandations
 - Bien identifier la stratégie choisie (allocation d'actif cible, composantes) et expliquer à son client en quoi elle offre les meilleures chances de rencontrer ses objectifs

Meilleures pratiques (suite)

7. Offrir de l'assistance supplémentaire

- Établir un contact avec les professionnels entourant votre client (avocat, notaire, comptable, fiscaliste, ...) afin de leur expliquer votre stratégie permet de l'implanter plus efficacement.

8. Gérer les attentes

- Reconfirmer les rôles et objectifs de chacun, le mandat et sa portée et ses limites (politique de placement)

9. Conclure la rencontre

- Faire le sommaire, affecter les tâches pour chacun (plan d'action) et distribuer votre rapport de performance démontrant votre professionnalisme et transparence

10. Demander des rétroactions

- On peut toujours s'améliorer mais, les ressources étant limitées, pourquoi ne pas demander à son client où orienter ses efforts

11. Demander des références

- C'est le temps IDÉAL pour demander à un client satisfait de votre service de lui donner des références. On suggère de le faire en pointant directement sur un service particulièrement apprécié par ce client.

12. Envoyer des remerciements

- Monter un modèle de courriel ou de lettre exprimant votre gratitude. Elle être utile pour refaire un sommaire de la rencontre et rappeler les actions à accomplir



VALEUR AJOUTÉE SUIVI DE PORTEFEUILLE (Allocation+Sélection)

7

Le Rebalancement

- L'objectif du rebalancement de l'allocation est de réduire la volatilité et non d'augmenter le rendement.
- En réduisant la volatilité, on augmente les probabilités que le client reste fidèle à la stratégie ce qui augmente ses chances d'atteindre ses objectifs
- Dans son étude sur le ALPHA du conseiller financier, Vanguard a établit à 0.35% la valeur ajoutée potentielle du conseiller financier qui effectuait des rebalancements de l'allocation d'actif des portefeuille de ses clients

Le Sélection

- Notre étude cherchait à mesurer l'impact d'un suivi de portefeuille au niveau de la sélection
- Nos résultats indiquent que seulement 39% des gestionnaires sélectionnés pour leurs cotes de performances supérieures (4★, 5★) il y a 5 ans ont maintenu ces cotes aujourd'hui*
- Plus de 60% ont donc été décotés pour des performances allant de moyennes à médiocres**
- Sur 5 ans, l'écart de rendement entre les 2 groupes est significatif: 2.9%
- Pour un investissement de \$100K, c'est une perte de plus de \$20,000***

Voir Annexe B pour plus de détails

*: Médiane des endement 5 ans des fonds performants = 9.9%

**: Médiane de Rendement 5 ans des fonds décotés = 6.9%

***: $100K \times ((1.099)^5 - (1.069)^5) = \$20,700$

Sources: Vanguard, Finalytix



Finalytix

Valeur ajoutée totale du suivi de portefeuille

8

Suivi de portefeuille

Le rééquilibrage	0.35%
La révision de la sélection	2.90%
Total	3.25%

- *Le conseiller financier qui offre les services de suivi de portefeuille à ses clients, leur procure une valeur ajoutée substantielle et se démarque de la compétition en démontrant: professionnalisme, rigueur et transparence*

CONCLUSION: Une valeur ajoutée du conseiller

9

- Il est bien connu que l'étape du suivi de portefeuille est trop souvent escamotée faute de temps ou de ressources;
- Tel que démontré précédemment, le coût de l'inaction a cependant un impact significatif qui peut être dévastateur pour les performances du portefeuille du client;
- Le conseiller financier, qui exerce un suivi de portefeuille périodique complet, s'assure de maximiser la qualité de ses décisions tant au niveau de l'allocation d'actif (rééquilibrage) que de sa sélection de titres et ce, pour le plus grand bénéfice de ses clients

Annexe A

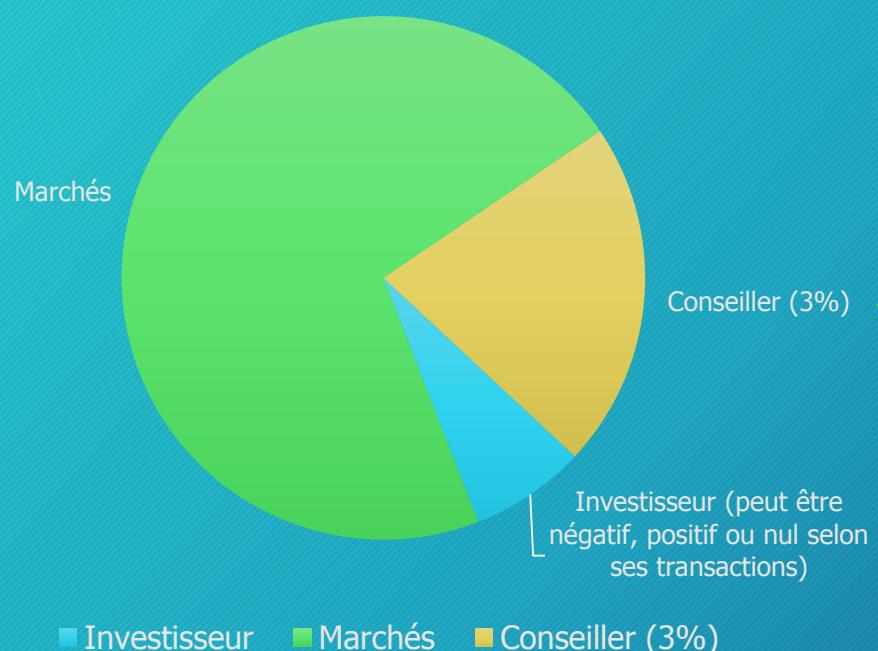
10

Valeur ajoutée du conseiller financier: Le rééquilibrage

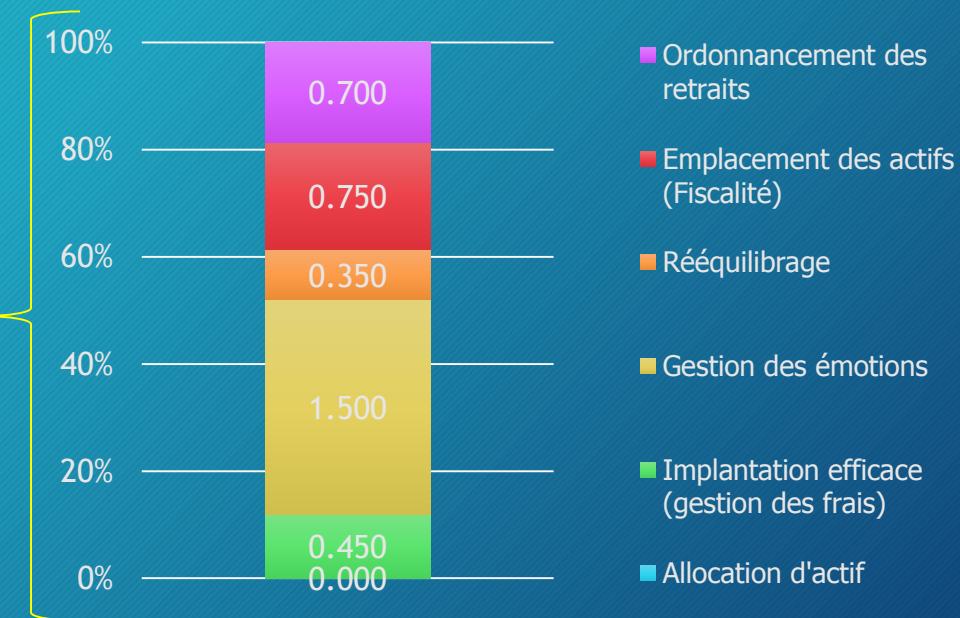
Sources: Putting a value on your value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha, Vanguard research March 2014,
Francis M. Kinniry Jr., CFA, Colleen M. Jaconetti, CPA, CFP®, Michael A. DiJoseph, CFA, and Yan Zilbering

Alpha potentiel du Conseiller = 3%+

Contributions au rendement du portefeuille d'un investisseur



Valeur ajoutée potentielle du conseiller=3%+



Sources: Putting a value on your value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha, Vanguard research March 2014,
Francis M. Kinniry Jr., CFA, Colleen M. Jaconetti, CPA, CFP®, Michael A. DiJoseph, CFA, and Yan Zilbering

Annexe B

12

Valeur ajoutée du conseiller financier: La révision de la sélection

Sources: Coût de l'inaction, Finalytix, Dec 2015
Jean Maltais, M.Sc.

Mesurer l'impact: Suivi de portefeuille

13

- 2 décisions sont révisées: l'allocation d'actif et la sélection des composantes du portefeuille
- Allocation d'actif (AnnexeA)

L'impact d'un rebalancement des classes d'actif sur la volatilité d'un portefeuille vs. un portefeuille non rééquilibré est bien documenté:

- Réduction de la volatilité (choix des investisseurs)
- Réduction (Hausse) du rendement en marché haussier (baissier)
- Valeur ajoutée (v.a.) potentielle du conseiller: 0.35%

- Sélection

Qu'arrive-t-il à notre sélection si on ne fait aucun suivi sur les composantes de notre portefeuille? Impact pour le client?

- Est-ce que les meilleurs gestionnaires demeurent parmi les meilleurs 5 ans plus tard?
- Est-ce que nous ferions la même sélection 5 ans plus tard?
- À combien peut-on estimer la perte pour le client?
- À combien peut-on estimer la v.a. potentielle du conseiller?



Finalytics

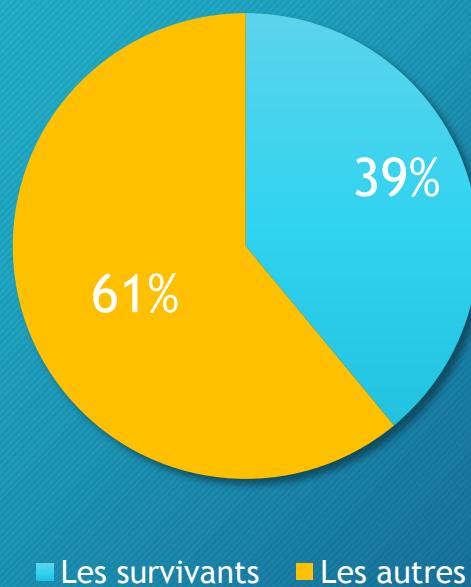
- 1er décembre 2010
 - Nous sélectionnons les meilleurs gestionnaires par catégorie
 - Critères de sélection: Cote Morningstar™
 - ★★★★
 - ★★★
- 30 novembre 2015
 - Nous vérifions la cote Mstar actuelle de notre sélection initiale
 - Répartissons ensuite les fonds en 2 catégories:
 - les survivants: fonds qui ont maintenus leurs cotes 4+★
 - Les autres : fonds qui ont été décotés <4★
 - Comparons la médiane des rendements 5 ans des 2 catégories pour estimer la perte pour le client (ou le valeur ajoutée potentielle du conseiller qui fait le suivi de ses portefeuilles)

Résultats

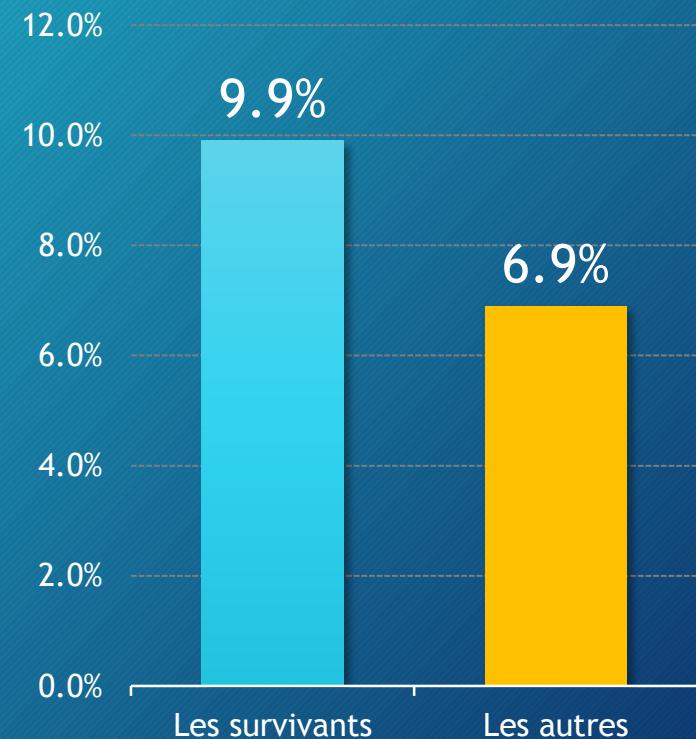
15

- En moyenne, un gestionnaire sélectionné pour ses bonnes performances il y a 5 ans n'a que 39% de chance de faire encore partie de cette sélection aujourd'hui
- Q. Quel est l'impact de ne pas faire de suivi de portefeuille?
 - L'écart de rendement entre les 2 catégories est énorme: 2.9% en moyenne sur 5 ans (Min 1.5% Max: 4.3%)
 - Pour un investissement de \$100K c'est l'équivalent d'une perte de \$20,200 sur 5 ans

Taux de survie d'une sélection initiale après 5 ans



Médiane Rendement 5 ans



Résultats par catégories de fonds

16

Catégorie de fonds	Survivants	Autres	Médiane Rendement 5 ans Survivants	Médiane Rendement 5 ans Autres	Écart de rendement (%)
	4,5 ★	<4 ★			
Act Maj Cdn	52%	48%	8.7	4.4	4.3
Act Div Cdn	36%	64%	8.3	5.4	2.9
Act Amér	52%	48%	17.6	15.7	1.9
Act Mondiales	35%	65%	12.7	9.1	3.6
Équi Cdn Neutre	36%	64%	6.6	5.1	1.5
Équil Cdn D'act	33%	67%	7.2	3.8	3.4
Équi Mond Neutre	39%	61%	8.2	6.1	2.1
Équil Mond D'act	30%	70%	9.6	5.9	3.7
Moyenne	39%	61%	9.9	6.9	2.9%



Finalytics

Annexe C

17

Exemple d'agenda de rencontre

Revue de performance - Agenda

18

OBJECTIFS DU CLIENT

Revoir les objectifs et contraintes du client

- Tolérance au risque (ex: politique de placement):
 - Allocation d'actif cible: _____
- Rendement requis/cible à long terme (distribution de rendement c.t.)
 - Rendement requis: _____
- Y a-t-il des changements à apporter à ce plan (objectifs/contraintes)?
- Signer une nouvelle politique de placement

PORTEFEUILLE DU CLIENT

Présenter les performances du portefeuille

- Comparer et valider que le portefeuille est toujours aligné sur la stratégie : risque/rendement
- Réviser les décisions d'allocation d'actif et de sélection des placements
- Réviser les conditions actuelles des marchés et de l'économie
- Expliquer (s'il y a lieu) le besoin de rebalancement/sélection



Finalytix