

From: Jean-François Robert <jean-francois.robert@financesdor.com>
Sent: Tuesday, July 11, 2023 3:14 PM
To: Sherry Tabesh-Ndreka <stabesh@IIROC.CA>
Subject: Commentaire - Document de consultation

Bonjour

J'étais très encouragé de voir que l'OCRI avait choisi de travailler sur le [rehaussement du niveau de compétence des conseillers et des courtiers en placements](#). Malheureusement, j'ai vite déchanté.

Ne pourrait-on pas revenir à la case départ et se questionner sur ce qui est réellement le plus important pour le public-investisseur ? Que recherchent-ils ? Quels sont leurs besoins ? À quels moments préfèrent-ils utiliser un robot-conseiller ou bénéficier des services d'un conseiller en chair et en os ?

Et si la réponse à tout cela était aussi simple que d'obtenir des conseils provenant d'un conseiller compétent ? Mais compétent en quoi ?

Car là, je ne vois strictement rien qui répondra aux questionnements de la majorité des gens qui se rapprochent de leur retraite.

1. D'ici ma retraite, devrais-je favoriser les REER ou le CELI ?
2. Devrais-je demander ma rente du RRQ dès 60 ans ou attendre ?
3. Devrais-je reporter mes rentes (PSV & RRQ) au-delà de 65 ans ?
4. Le Supplément de revenu garanti, est-ce que cela me concerne ?
5. Comment décaisser mes placements de façon optimale ?
6. À la retraite, aurai-je assez pour vivre comme je le souhaiterais ?

Bizarrement, pour répondre à la majorité de ces questions, il convient d'avoir des compétences en matière de fiscalité. Comment se fait-il que même en sachant que TOUT conseil financier aura des incidences en matière fiscale qu'il soit possible d'obtenir un titre de conseiller sans avoir la moindre compétence en matière de fiscalité ? Dois-je comprendre que nous ne sommes là que pour VENDRE des produits financiers ? Je comprends alors les investisseurs de vouloir privilégier les robots conseillers et les FNB. Mais alors pourquoi utilise-t-on couramment le terme de conseiller financier ?

Tant qu'à parler de FNB, comment se fait-il que notre système laisse croire que les FNB et les honoraires sont plus avantageux pour le client que les FCP et les commissions de suivi ? Pourquoi mettre l'emphase sur la question des frais tout en omettant de préciser que, d'une part, ils pourraient acquérir un patrimoine financier plus élevé avec des FCP et d'autre part qu'ils pourront possiblement profiter plus longtemps de leurs actifs s'ils ont acquis les produits dans les régimes (REER, CELI, CELIAPP, REEE, REEI, hors REER) qui leur conviennent le mieux en fonction de leur réalité familiale, financière et

fiscale ? C'est comme si on veut absolument commettre les mêmes bêtises que nos gouvernements avec le concept du plus bas soumissionnaire. La qualité de nos routes et de nos infrastructures ne devrait-elle pas éveiller la suspicion sur le pseudo-avantage des FNB ? Pourtant, avec le MRCC3, nous allons presque pousser les investisseurs à privilégier les FNB et à tenter d'investir de lui-même. Et nous osons dire que le MRCC3 vise à protéger le client !!!!!

Quant à ces examens, puis-je encore une fois, émettre un gros bémol ? Ceux qui les prépareront sont-ils suffisamment compétents ? Je m'excuse, mais avec tout ce que je vois depuis nombre d'années tant au niveau de l'IQPF, de la CSF qu'ailleurs ne me rassurent point. Si tout ce beau monde était si compétent, comment cela se fait-il qu'aucun de ces organismes n'ait pris soin d'indiquer clairement aux investisseurs, qu'au Québec du moins, 85% des retraités de 70 ans se retrouvent, depuis 2022, avec des TEMI plus élevés que les taux d'économies REER qu'ils auront réalisé au cours de leur vie active ? Comment se fait-il que l'on oblige encore les entreprises à offrir des régimes complémentaires de retraite alors qu'ils ne feront qu'appauvrir la majorité des contribuables ?

Peu importe le titre de certaines personnes (planificateur financier, fiscaliste ou autre), lorsqu'elles osent prétendre que la majorité des travailleurs devrait privilégier et maximiser leur REER parce qu'ils obtiendront nécessairement un taux d'imposition plus faible à leur retraite, pour moi cela revient tout simplement à induire le public en erreur. Cela devrait pourtant être considéré comme une faute lourde. Depuis près de 25 ans, les courbes de M. Laferrière #300 et #300.70 nous démontrent pourtant clairement qu'il sera difficile pour tout célibataire d'obtenir un TEMI inférieur à 40% à la retraite, et ce, dès son 65e anniversaire. Et depuis 2022, la courbe #320.70 nous démontre que les couples de 70 ans et plus ne pourront que rarement bénéficier d'un TEMI inférieur à 36%. Malgré ce changement de paradigme important, la majorité des planificateurs financiers continue à encourager leurs clients à investir à l'aveuglette à leurs REER.

Je dirais donc qu'il y a des choses pas mal plus importantes qui semblent avoir été totalement négligées dans l'approche de l'OCRI. Là on dirait presque qu'il est plus important pour tout représentant de courtier en épargne collective d'être compétent en matière de produits dérivés que d'avoir une connaissance minimale au niveau des TEM !

La Clé pour des Finances d'OR



Jean-François Robert, MBA
Représentant de courtier en épargne collective
Inscrit auprès de Mérci Services Financiers inc.
819-820-7093
Jean-francois.robert@financesdor.com
www.financesdor.com