

# CONSEILLER

## Retraite : gare aux erreurs et aux arnaques!

Publié par La rédaction le 20 octobre 2016

---



Les 55 ans et plus forment l'une des populations en forte croissance au pays. De 27 % de la population adulte en 2011, ils en représenteront 35 % en 2030 selon Statistique Canada. « Malheureusement, le vieillissement de la population signifie que les conseillers financiers seront confrontés à plus de cas d'exploitation financière parmi leur clientèle plus âgée », prévient [l'Institut des fonds d'investissement du Canada \(IFIC\)](#).

Si le phénomène est difficile à quantifier de notre côté de la frontière, l'IFIC rappelle qu'aux États-Unis, le département de la Justice évalue que 20 % à 40 % des cas d'abus envers les aînés concernent leurs finances.

À titre de conseiller ou de planificateur financier, vous risquez fort de devoir faire face un jour ou l'autre au déclin cognitif de certains clients, qu'il s'agisse du processus normal du vieillissement ou de formes de démence comme la maladie d'Alzheimer.

Cette question est d'autant plus cruciale qu'un [sondage](#) de l'Association canadienne de la paie mené l'été dernier auprès de 5 629 employés au pays démontre qu'une forte majorité de travailleurs québécois ont pris beaucoup de retard par rapport à leurs objectifs de retraite. Plus précisément, 73 % d'entre eux affirment avoir épargné seulement « le quart ou moins » de ce qu'il leur faudra pour assurer leurs vieux jours. Ces futurs retraités ont peu de marge de manœuvre, et n'ont donc pas droit à l'erreur en matière de placements et d'investissements.

### 1) Quelle est la situation des investisseurs âgés et que veulent-ils?

Dans une récente note de synthèse intitulée [Les aînés et les finances des ménages au Canada](#), l'Institut Vanier de la famille dresse un tableau assez précis de la situation des retraités au Canada.

On y apprend par exemple que le revenu moyen d'emploi des familles de personnes âgées se situait à 30 600 \$ en 2014, comparativement à 96 500 \$ chez les familles plus jeunes. Leur revenu provenant de la Sécurité de la vieillesse, du Supplément de revenu garanti ou de l'Allocation au conjoint atteignait 12 000 \$, tandis que celui généré par le Régime de pensions du Canada ou du Régime des rentes du Québec ne dépassait pas 12 600 \$. Enfin, en 2012, 43 % des aînés déclaraient avoir des dettes, contre seulement 27 % en 1999.

Si l'on en croit les conclusions d'une [enquête](#) menée l'an dernier pour le compte d'AGF, les 65 ans et plus « veulent profiter d'une vie agréable, mais un sur trois affirme avoir encore des obligations financières. » Ce sont également eux qui ont le plus souvent recours aux services de conseillers financiers, à qui ils n'hésitent pas à confier la gestion de leurs intérêts.

AGF note aussi qu'en tant qu'« investisseurs expérimentés, ils semblent conscients de la volatilité associée aux marchés », mais qu'ils sont « moins portés à investir à l'extérieur du Canada » que leurs homologues plus jeunes. Enfin, 40 % d'entre eux disposeraient d'un actif « investissable » supérieur à 250 000 \$.

### 2) L'OCRCVM entend mieux protéger les intérêts des aînés

L'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) a récemment organisé une campagne de sensibilisation visant à réduire les risques d'exploitation financière parmi les investisseurs âgés. Il leur offre ainsi quelques [conseils et outils pratiques](#) à appliquer lorsqu'ils font affaire avec des professionnels.

En complément au bulletin [Êtes-vous bien préparé financièrement?](#) publié en juin, l'Organisme a lancé une [vidéo d'information](#) en collaboration avec l'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC). L'objectif consistait à encourager les aînés à poser des questions et à leur donner les moyens d'effectuer leurs propres recherches. Mais selon [l'OCRCVM](#), les « conseillers en placement pourraient aussi trouver ces ressources utiles dans le cadre de leur travail avec des clients âgés et lorsqu'ils discutent des besoins particuliers des investisseurs à mesure que ceux-ci vieillissent. »

La vidéo recense diverses ressources utiles proposées par des organismes de réglementation, gouvernementaux ou à but non lucratif. Elles sont accessibles dans la [section destinée aux aînés](#) sur le site Web de l'OCRCVM. Jugeant « primordiale » la protection des personnes, l'Organisme a par ailleurs créé une [base de données en ligne sur les conseillers](#).

De son côté, le [site Web de l'ACFC](#) offre sa propre mine de renseignements, en proposant des guides pratiques sur la gestion des obligations financières liées à différents événements de la vie, dont beaucoup concernent les retraités.

Enfin, en mai dernier, l'OCRCVM a publié une [note d'orientation](#) destinée aux sociétés qu'il réglemente et à leurs conseillers en placement, pour « [les informer des questions particulières qui se rattachent aux clients âgés et pour les aider à répondre aux besoins et aux préoccupations de ces derniers](#). »

[À vous de jouer.](#)

[Cliquez ici pour joindre un directeur des ventes de la Financière Sun Life.](#)

Vous aimerez peut-être aussi :

- [L'art de planifier le revenu de retraite](#)
- [Un plan de retraite peut-il couvrir des frais de subsistance de 53 000 \\$ par an?](#)
- [Pouvez-vous aider les clients à épargner plus](#)

### **3) Comment aider les représentants à s'occuper des clients vulnérables?**

« La diminution des capacités cognitives entraîne des risques pour le client à deux niveaux – la prise de mauvaises décisions personnelles et la vulnérabilité accrue à l'exploitation financière par un tiers », explique [l'IFIC](#). « La clé pour aider ces clients est de bien connaître leurs capacités dès le début de votre relation avec eux, et d'aborder la possibilité d'un déclin cognitif dans vos conversations », souligne-t-il.

En effet, les aînés constituent aujourd'hui l'un des groupes démographiques dont la croissance est la plus rapide au pays. Non seulement ils seront plus nombreux à l'avenir, mais comme ils vivront « également plus vieux, une plus grande proportion d'entre eux souffriront de pertes cognitives et seront victimes d'exploitation financière », met en garde [l'Institut](#). « Le secteur, les organismes de réglementation et les groupes de défense des intérêts des investisseurs observent déjà cette tendance se dessiner et se préoccupent sérieusement des conséquences potentielles sur le bien-être financier des investisseurs », confirme d'ailleurs sa présidente et chef de la direction, Joanne De Laurentiis.

Afin d'aider les professionnels du secteur à approfondir leurs connaissances dans ce domaine et à mieux protéger les intérêts de cette clientèle particulière, l'IFIC a publié en juin deux nouvelles « [listes de contrôle](#) », respectivement consacrées au [déclin cognitif](#) et à [l'exploitation financière](#). Selon Joanne De Laurentiis, ces documents « permettront aux représentants d'aborder ces sujets délicats avec leurs clients avant que les problèmes surgissent et de prendre les bonnes décisions s'ils considèrent qu'un client pourrait être à risque. »

Rédigées dans un langage simple, ces listes sont présentées en trois parties : comment les professionnels peuvent-ils se préparer à travailler avec des investisseurs potentiellement vulnérables, quels sont les signes auxquels s'attarder lorsqu'ils conseillent ces clients et quelles sont les mesures recommandées pour faire en sorte que les représentants et les courtiers respectent leurs obligations réglementaires et juridiques.

### **4) On ne se méfie jamais assez des rendements douteux**

« Personne ne peut se permettre de promettre des rendements, parce que personne ne sait exactement ce qui va se passer dans le futur. Avec la mondialisation, quand on regarde le monde aujourd'hui, tout a une influence sur nos marchés! », insiste Nathalie Bachand, planificatrice financière au cabinet Bachand Lafleur. Citée dans le cadre d'un article du journaliste Marc Tison publié en juillet dernier dans [La Presse](#), la nouvelle présidente de Question Retraite

explique que quand elle fait des projections de revenus, il est « rare » qu'elle soit « au-dessus de 4,5 % de rendement attendu sur du long terme. [...] Si les CPG, qui sont des placements garantis par les banques, sont à 2 % ou à 3 %, et qu'à côté on vous offre quelque chose de garanti à 8 %, ou même à 5 %, [...]. Il faut peut-être que vous vous posiez des questions! », précise-t-elle.

Dans ces conditions, quel rendement peut-on raisonnablement espérer obtenir aujourd'hui? « Les hypothèses de rendement de l'Institut québécois de planification financière (IQPF) sont un bon départ », répond Nathalie Bachand. Révisées chaque année, celles-ci « servent de balises pour aider les planificateurs financiers à asseoir leurs planifications de retraite sur des hypothèses réalistes », rappelle *La Presse*.

« La plupart des gens sont satisfaits des rendements conservateurs qu'on utilise. Ils ne voudraient pas qu'on prenne du 6 % », observe Nathalie Bachand, qui juge que les Québécois sont plus réalistes à cet égard qu'il y a quelques années. La raison? « Les scandales ont au moins aidé à conscientiser les gens. Et les gens sont mieux informés. La prudence a ceci d'avantageux : elle peut réserver de bonnes surprises. On est mieux d'avoir des attentes raisonnables, et si on obtient davantage à la fin, tant mieux! », conclut-elle.

## **5) Mieux vaut fuir les produits financiers à la mode!**

« Fuyez les produits financiers à la mode » comme les CPG boursiers ou les fonds indiciels des gros indices survendus, recommande pour sa part Fabien Major. Dans un article publié l'an dernier dans [Le Journal de Montréal](#), mais toujours d'actualité, le conseiller en sécurité financière et représentant en épargne collective se félicite du fait que « les arnaques et les fraudes sont démasquées plus rapidement qu'avant » et que, notamment grâce à Internet, les « campagnes de sensibilisation du public par les autorités atteignent la cible. »

« On dirait qu'enfin les gens sont plus méfiants et les malfaiteurs sont dénoncés plus tôt que tard. Tant mieux », se réjouit-il, avant d'ajouter qu'il « reste cependant encore du chemin à faire avant que la plupart des investisseurs fassent autant d'argent que leurs institutions financières. En effet, depuis 30 ans, la croissance moyenne de l'action des cinq grandes banques canadiennes a été de 14,6 % annuellement. Pendant ce temps, le rendement annuel réel obtenu par l'investisseur moyen n'a été que de 1,9 % ». Résultat : « Comme c'est à peu près le même taux que l'inflation, il n'y a eu aucune croissance. ZÉRO. »

Pour expliquer cet écart, Fabien Major soutient que « la grosse machine de marketing de l'industrie financière nous pousse à réagir à court terme avec nos capitaux à long terme », créant ainsi de « faux besoins ». De même, « les stratégies commerciales pondent des campagnes publicitaires et répètent ad nauseam le même message avec les termes sensibles, comme "frais, garantie, protection, rendement, perte..." » Et ce n'est pas tout : « Pendant qu'on dit aux clients qu'il y a urgence de changer pour le nouveau fonds américain, la direction de la banque dit à ses actionnaires de conserver ses actions à long terme. »

La solution? Le mieux est de regarder ce que font les gestionnaires à succès... et de fuir les modes. « Allez dans la direction opposée de la foule. Le légendaire Warren Buffett n'a pas amassé sa fortune de 72 milliards \$ en suivant le troupeau! "La plupart des gens s'intéressent aux actions lorsque tout le monde s'y intéresse. Le moment de s'y intéresser, c'est quand personne d'autre ne le fait. Vous ne pouvez pas acheter ce qui est en vue et réussir." [...] Les pubs ne parlent que de FNB? Alors, intéressez-vous à la gestion active. Votre institution recommande un peu trop chaudement ses CPG boursiers? Posez-vous des questions! »

La conclusion de Fabien Major : « Le chemin de la réussite financière est parsemé d'obstacles et de mirages. Il faut se méfier des stratagèmes de marketing qui invitent à constamment déplacer ses épargnes. »

---