



Pour plus de renseignements, communiquez avec le Service d'assistance téléphonique des relations publiques de Vanguard au 610-669-5002

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

UNE RECHERCHE DE VANGUARD PERMET DE QUANTIFIER LA VALEUR DES CONSEILS FINANCIERS

Les conseillers qui suivent ces pratiques judicieuses peuvent ajouter environ 3 % au rendement net des investisseurs

TORONTO (9 juin 2015) — Selon un document de recherche destiné aux conseillers financiers publié aujourd'hui par Placements Vanguard Canada Inc., ceux-ci peuvent accroître le rendement net de leurs clients d'environ 3 % grâce à l'alpha du conseiller de Vanguard, cadre de gestion du patrimoine axé sur l'élaboration de portefeuilles, l'encadrement comportemental, l'emplacement de l'actif et d'autres types de services reposant sur des relations.

Le document intitulé « L'attribution d'une valeur à votre valeur : quantifier l'alpha du conseiller de Vanguard » examine les pratiques individuelles exemplaires visant à améliorer les résultats pour les clients et à quantifier la valeur que les conseillers peuvent ajouter en appliquant ces pratiques, par rapport à d'autres ne les utilisant pas.

« La transparence accrue sur le plan des frais, qui est partiellement attribuable aux réformes du modèle de relation client-conseiller au Canada, soulignera l'importance, pour les conseillers, de communiquer la valeur de leurs services-conseils à leurs clients, laquelle, bien que réelle, est plus facile à décrire qu'à définir », affirme M. Atul Tiwari, directeur général de Placements Vanguard Canada Inc. « Cette étude vise à cerner cette valeur et à la rendre plus tangible. »

Pour calculer la valeur qu'un conseiller peut ajouter au rendement net, les chercheurs s'appuient principalement sur cinq grands principes de gestion du patrimoine. Bien que la valeur précise de cette plus-value puisse varier selon les circonstances propres à chaque client ou les mises en application, les conseillers peuvent ajouter de la valeur par :

- **Une intervention judicieuse à titre de gourou des comportements.** Le fait d'aider vos clients à maintenir une perspective à long terme et à adhérer à une approche rigoureuse est sans aucun doute l'un des aspects les plus importants des conseils financiers (valeur ajoutée potentielle : 1,50 %).

- **La mise en application d'une stratégie de répartition de l'actif.** La répartition de l'actif entre les comptes fiscalement avantageux et imposables est un outil dont dispose le conseiller pour ajouter de la valeur chaque année (valeur ajoutée potentielle : de 0 % à 0,42 %).
- **Le recours aux placements comportant de faibles coûts.** La composante essentielle de la trousse d'outils de chaque conseiller repose sur des calculs simples : les coûts sont déduits du rendement brut, ce qui correspond au rendement net (valeur ajoutée potentielle : 1,31 %).
- **Le maintien d'une répartition optimale en rééquilibrant le portefeuille.** Comme les placements d'un portefeuille produisent des rendements différents au fil des ans, le portefeuille déviara vraisemblablement de sa répartition cible. Un conseiller peut ajouter de la valeur en s'assurant que le profil risque-rendement du portefeuille correspond aux préférences du client (valeur ajoutée potentielle : 0,47 %).
- **La mise en œuvre d'une stratégie en matière de dépenses.** Comme la population de retraités est à la hausse, un conseiller peut aider leurs clients à prendre d'importantes décisions concernant la façon de retirer des sommes d'argent de leurs portefeuilles (valeur ajoutée potentielle : de 0 % à 0,41 %).

L'approche du conseiller à l'égard de deux autres principes, soit la répartition de l'actif et les placements axés sur le rendement global ou sur le revenu, peut également contribuer à ajouter de la valeur, mais celle-ci est difficilement quantifiable, car l'application de ces principes varie en fonction de chaque investisseur. Le cadre axé sur l'alpha du conseiller de Vanguard tient compte de tous ces principes, permettant ainsi aux conseillers d'ajouter environ 3 % au rendement net de leurs clients. Ce chiffre ne devrait pas être considéré comme un rendement additionnel chaque année. La recherche de Vanguard stipule qu'il devrait plutôt être considéré comme un avantage intermittent, car certaines des plus importantes occasions d'ajouter de la valeur surviennent pendant les périodes de difficultés ou d'euphorie sur les marchés, lorsque les clients sont tentés d'abandonner leur plan d'investissement bien conçu.

Dans ces cas, la valeur ajoutée du conseiller peut représenter plusieurs dizaines de points de pourcentage, plutôt que de points de base. Et bien que le relevé du client ne rende pas compte de la valeur ainsi créée, elle est certainement réelle et représente la différence entre le rendement qu'obtiennent vos clients s'ils restent fidèles à leur plan ou s'ils l'abandonnent.

À propos de Vanguard

Placements Vanguard Canada Inc., filiale indirecte en propriété exclusive de The Vanguard Group, Inc., gère un actif de 5 milliards de dollars canadiens. The Vanguard Group, Inc. est l'une des plus importantes sociétés de gestion de placement au monde et un chef de file dans le domaine des services liés aux régimes de retraite d'employeur. Vanguard gère un actif de plus de 3,3 mille milliards de dollars américains à l'échelle mondiale, y compris plus de 470 milliards de dollars américains pour le compte de FNB mondiaux. Vanguard exploite des bureaux aux États-Unis, au Canada, en Europe, en Australie et en Asie. La société offre plus de 160 fonds aux investisseurs américains, ainsi que plus de 100 fonds additionnels, y compris des FNB, à des clients des autres marchés où elle exploite ses activités, dont 21 FNB au Canada.

Vanguard exerce ses activités en vertu d'une structure opérationnelle unique. Contrairement aux sociétés ouvertes ou à celles détenues par un groupe restreint de particuliers, The Vanguard Group, Inc. appartient aux fonds et aux FNB Vanguard domiciliés aux États-Unis, lesquels sont détenus par leurs investisseurs. Cette structure mutuelle unique permet d'aligner les intérêts de Vanguard avec ceux de ses investisseurs et donne le ton à la culture, à la philosophie et aux politiques de la Société Vanguard partout dans le monde. Les investisseurs canadiens profitent donc de la stabilité et de l'expérience de Vanguard, de ses faibles coûts et de la priorité qu'elle accorde à sa clientèle. Pour obtenir plus de renseignements, veuillez visiter vanguardcanada.ca.

#

À moins d'indication contraire, toutes les données concernant les actifs figurent au 31 mai 2015.
Source : Vanguard.