

RENSEIGNEMENTS AUX REPRÉSENTANTS

Avril 2016

Les règles en vigueur à l'étranger engendreront-elles une nouvelle réglementation au Canada?

Le Royaume-Uni, l'Australie et les Pays-Bas ont interdit les frais intégrés. En Australie, les représentants ont l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client. Doit-on s'attendre à ce que de telles règles soient adoptées au Canada?

Depuis un certain nombre d'années, les organismes de réglementation des valeurs mobilières au Canada et à l'étranger s'emploient de plus en plus à améliorer la protection des investisseurs et leur expérience de placement.

Le présent numéro traite d'un des aspects étudiés par les organismes de réglementation : la rémunération des représentants. Plus concrètement, il :

1. Résume les modifications apportées aux options de frais récemment adoptées au Royaume-Uni, en Australie et aux Pays-Bas, et recense quelques conséquences involontaires de ces dernières;
2. Met en lumière certains aspects propres au marché canadien qui devraient influencer sur les décisions de nos organismes de réglementation;
3. Suggère des façons, pour les représentants, de contribuer à la réalisation des objectifs des organismes de réglementation en aidant les investisseurs à comprendre leurs relevés de compte et en les incitant à participer activement à leurs décisions de placement.

Renseignements aux représentants est publié plusieurs fois par an par l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC). De plus, l'IFIC a créé une série de documents en langage simple pour aider les courtiers et les représentants à préparer la mise en œuvre du MRCC2. Les représentants sont invités à transmettre ces documents à leurs clients.

Pour de plus amples renseignements, visitez-nous au IFIC.CA
> Centre des membres > Ressources destinées aux membres.



Le Canada comparé à d'autres pays

Le cadre de réglementation canadien comporte des caractéristiques uniques (décrites ci-dessous) qu'il convient de prendre en considération lorsqu'on envisage des modifications réglementaires. Au Canada, l'industrie s'emploie activement à rappeler aux organismes de réglementation nationaux l'importance d'adapter les normes mondiales à la structure juridique, au marché, à la réglementation, aux priorités politiques, aux modèles d'affaires et aux préférences des investisseurs du pays.

	Approches réglementaires à l'étranger	Contexte canadien
Motif de changement	Le R.-U., l'Australie et les Pays-Bas ont interdit les frais intégrés en réaction aux ventes inadaptées et aux scandales de corruption.	Le Canada n'a pas connu ce genre de problèmes.
Portée de la réglementation	<p>La plupart des organismes de réglementation étrangers qui ont imposé de profondes réformes au secteur des services financiers ont de vastes mandats englobant l'assurance, les placements, les prêts hypothécaires et d'autres produits financiers à commission.</p> <p>Lorsque des mesures sont appliquées à tous les produits financiers, ces derniers sont traités sur un pied d'égalité. Une telle démarche favorise la compréhension des investisseurs et évite l'arbitrage réglementaire. Ce sont-là des principes importants; néanmoins, avant d'adopter de nouvelles mesures, il est impératif de réfléchir au risque de répercussions involontaires.</p>	Au Canada, la majorité des organismes de réglementation n'ont pas de juridiction sur les produits hors valeurs mobilières.
Surveillance de la conduite des acteurs du marché	À l'extérieur du Canada, il n'y a pas d'organismes de surveillance de la conduite des acteurs du marché, facteur qui a considérablement contribué aux ventes inadaptées et aux scandales de corruption à l'origine de l'interdiction des frais intégrés.	Le solide cadre réglementaire du Canada comprend des organismes d'auto-réglementation (OCRCVM, ACCFM et CSF) ¹ qui fournissent aux courtiers et représentants des conseils, des règles claires ainsi que des mesures d'application et de conformité. Il en résulte une surveillance plus étroite des acteurs du marché, inexistante dans de nombreux pays.
Options en matière de conseils	Dans au moins un pays (R.-U.) ayant interdit les frais intégrés, les options en matière de conseils ont beaucoup diminué, l'augmentation des coûts ayant rendu les conseils inabordable, en particulier pour les comptes de taille modeste. Le président par intérim de l'agence s'occupant de la consommation financière au R.-U a récemment reconnu que cette interdiction avait eu des effets négatifs, comme la difficulté accrue, pour les petits investisseurs, d'obtenir des conseils.	Le Canada offre un grand choix de modèles de distribution et de rémunération aux investisseurs. Le modèle le plus courant – les frais intégrés – permet à tous les investisseurs de recevoir des conseils, y compris ceux qui commencent à épargner ou ne disposent que d'économies modestes.
Transparence et information	Le R.-U. et l'Australie commencent tout juste à se pencher sur l'amélioration de la qualité des services et la communication des coûts.	Le Canada est à l'avant-garde mondiale sur le plan des communications claires aux investisseurs grâce à la création et à l'adoption du document Aperçu du fonds et au Modèle de relation client-conseiller – Phase 2 (MRCC2).

¹ OCRCVM : Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières
 ACCFM : Association canadienne des courtiers de fonds mutuels
 CSF : Chambre de la sécurité financière (au Québec)

Existe-t-il un lien entre les frais et les recommandations de produits?

Les ACVM ont commandé deux études pour guider leurs délibérations visant à déterminer s'il faut changer le mode de tarification.

La première – un examen de la documentation entrepris par le Brondesbury Group – résume les recherches mondiales visant à déterminer si le recours aux honoraires par rapport aux commissions modifie la nature des conseils et les résultats de placement à long terme. La seconde – entreprise par le professeur Cumming – se fonde sur les chiffres de vente des émetteurs de fonds pour examiner la relation entre les frais des fonds, les ventes nettes et la performance.

À peu près au même moment, l'IFIC a demandé au groupe Investor Economics d'analyser les facteurs qui influent sur les ventes de titres.

Les études ont établi des liens entre la rémunération et la vente de titres. L'étude Cumming signale des éléments laissant entendre que les commissions de suivi pourraient influencer les ventes. L'étude Brondesbury montre quant à elle que les recommandations de produits favorisent parfois une rémunération supérieure pour le représentant. Pour sa part, l'étude d'Investor Economics recense 40 facteurs qui influent sur les ventes et rachats de titres; les frais se situent au bas de la liste. L'étude conclut qu'il existe un lien « ténu » entre les commissions de suivi et les ventes de titres, et que des commissions plus élevées pourraient contribuer à limiter les rachats.

Globalement, ces études fournissent des indications sur la relation entre les ventes de titres de fonds communs de placement, la structure de rémunération et d'autres facteurs. Toutefois, vu les limites de leurs mandats, aucune des études n'a évalué les ventes et les rachats dans le contexte de l'expérience de l'investisseur ni les autres facteurs qui entrent en jeu au niveau du compte (p. ex. la diversification du portefeuille, la tolérance au risque, les stratégies fiscales ou les coûts de négociations potentiels de la recherche du rendement à tout prix).



De fait, l'étude Brondesbury souligne qu'il n'existe aucun modèle de rémunération dénuée d'effets sur le comportement : même les ententes à honoraires prêtent à conflit et on ne dispose pas de données empiriques prouvant que le rendement net (après déduction des frais) est plus élevé avec une rémunération fondée sur les honoraires.

Où en sont les organismes de réglementation canadiens?

Les organismes de réglementation canadiens ont à cœur la protection des intérêts des investisseurs. Entre autres moyens, ils entendent servir ces intérêts en exigeant la communication complète des renseignements importants pouvant influencer sur les décisions de placement et en sensibilisant les investisseurs aux risques et responsabilités des placements.

Ces dernières années, les organismes de réglementation ont mis en place un solide régime d'information, dont font partie les phases 1 et 2 du MRCC ainsi que les documents Aperçu du fonds et Aperçu du FNB. Toutes ces initiatives placent le Canada à l'avant-plan mondial en ce qui a trait à l'information des investisseurs.

Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) étudient d'autres mesures, comme l'interdiction des frais intégrés et l'instauration d'un devoir légal d'agir au mieux des intérêts du client. L'IFIC appuie la méthode des ACVM, qui consiste à fonder ses décisions sur la recherche. Les études menées l'an dernier, conjuguées aux données d'autres pays qui ont modifié leurs règles de rémunération, alimenteront le processus décisionnel des ACVM.

Les recherches sont toutefois encore insuffisantes. Les organismes de réglementation doivent vérifier dans quelle mesure l'Aperçu du fonds et le MRCC2 remplissent leur mandat d'améliorer la participation et le processus décisionnel des investisseurs avant d'envisager d'autres changements réglementaires. Pour éclairer cette évaluation, les ACVM réalisent des recherches qui s'étendent sur plusieurs années.

Entre-temps, selon le personnel des ACVM, les organismes de réglementation publieront en 2016 deux documents qui orienteront la discussion sur des points de réglementation comme le devoir légal d'agir au mieux des intérêts du client et la rémunération des représentants. Nous pensons que les organismes de réglementation tiendront d'autres consultations dans le milieu et interrogeront d'autres parties prenantes avant de trancher ces questions.

Occasions pour les représentants

Le secteur canadien des fonds d'investissement et nos organismes de réglementation ont pour objectif commun d'améliorer l'expérience des investisseurs. Nous voulons veiller à ce que les investisseurs soient bien servis et en mesure de prendre des décisions plus éclairées grâce à une meilleure information et à une compréhension plus approfondie.

En tant que principal point de contact des investisseurs, vous jouez un rôle essentiel et pouvez influencer les décisions des organismes de réglementation. Voici quelques façons de le faire :

- Aidez vos clients à définir clairement leur tolérance au risque;
- Encouragez-les à poser des questions sur leurs placements et sur les frais facturés;

- Invitez vos clients à poser des questions avant d'accepter vos recommandations;
- Assurez-vous que vos recommandations de placement sont adaptées et offrent le meilleur rapport qualité-prix possible au client.

Avant toute chose, le secteur a pour tâche de vous aider à comprendre les deux nouveaux rapports que recevront les investisseurs dans le cadre du MRCC2 ainsi que les visées de ces rapports, de sorte que vous puissiez en parler efficacement avec vos clients. L'IFIC a créé des documents en langage simple pour informer les représentants, de sorte qu'ils puissent à leur tour bien renseigner leurs clients au sujet du MRCC2, de la valeur des conseils et d'autres sujets d'intérêt. Nous vous invitons à utiliser ces documents avec vos clients.

Préparé par



THE INVESTMENT
FUNDS INSTITUTE
OF CANADA

L'INSTITUT DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU CANADA

Suivez nous



IFIC.CA



@IFIC



L'Institut des fonds d'investissement du Canada