

LA PRÉPARATION DE RAPPORTS CONFORMES AU MRCC2 POUR VOS CLIENTS

GUIDE À L'INTENTION DES COURTIER EN FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

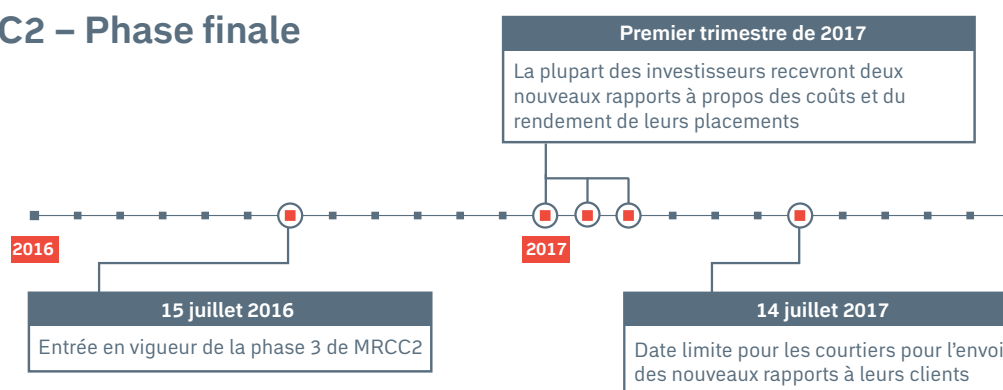
La troisième et dernière phase du MRCC2 est en cours. Entre **le 15 juillet 2016 et le 14 juillet 2017**, les courtiers devront produire un rapport sur le rendement de chacun des comptes de placement de leurs clients pour diverses périodes, ainsi qu'un rapport sur les frais et les autres formes de rémunération.

La plupart des courtiers prévoient envoyer les premiers rapports annuels de ce type, présentant les données pour l'année 2016, au début de 2017.

Ce guide présente les principales exigences applicables à ces rapports, de même que des conseils pratiques qui vous permettront de veiller à ce que vos rapports réalisent les objectifs réglementaires tout en renforçant la relation client-conseiller. Ce guide fait référence au *Modèle de rapport sur les frais et les autres*

formes de rémunération et au *Modèle de rapport sur le rendement des placements*. Ces modèles ont été créés par les membres et le personnel de l'IFIC en avril 2015 afin d'aider le secteur à mettre au point des documents d'information efficaces. Les commentaires de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels ont été intégrés aux modèles, de sorte que les courtiers peuvent les utiliser en sachant qu'ils sont entièrement conformes aux nouvelles règles.

MRCC2 – Phase finale



Mesurer le succès

Lorsque vous créez vos rapports, gardez à l'esprit que le but du MRCC2 est de faire en sorte que tous les investisseurs reçoivent de l'information opportune et facile à comprendre sur les coûts et le rendement de leurs placements afin qu'ils soient plus aptes à discuter avec leurs conseillers et à prendre des décisions éclairées.

Le MRCC2 représente une excellente occasion pour le secteur de réaliser ces objectifs réglementaires tout en renforçant la relation client-conseiller. Voici quelques points qui nous permettront d'atteindre ces objectifs :

- Employer une approche commune, dans la mesure du possible, comme la méthode de calcul du taux de rendement pondéré en fonction des flux monétaires externes, ainsi qu'un langage clair et uniforme pour décrire les termes importants (p. ex., valeur marchande, indice de référence, taux de rendement pondéré en fonction des flux monétaires externes, commission d'acquisition, frais d'acquisition reportés et commission de suivi). Des descriptions de ces termes rédigées dans un langage simple ont été créées à la suite d'importants efforts collaboratifs au sein du secteur et se trouvent à la fin du présent document ou sur le site Web de l'IFIC.
- Fournir suffisamment de renseignements pour que le rapport soit utile à vos clients sans le surcharger de détails. Les modèles de rapports de l'IFIC présentent une quantité de renseignements comparable aux rapports de base des ACVM, en plus de contenir des descriptions claires et des graphiques en couleur pour faciliter la compréhension.

- Faire en sorte que les conseillers soient prêts à :
 - utiliser l'*Aperçu du fonds* pour discuter des avantages, des coûts et des risques potentiels de nouveaux placements avant que le client ne les achète;
 - décrire clairement à leurs clients les frais qui sont versés au courtier, ainsi que les services que le client reçoit du courtier et du conseiller;
 - expliquer le rendement des placements individuels du client en tenant compte du moment des achats et des retraits du client (c'est-à-dire en utilisant un taux de rendement pondéré en fonction des flux de trésorerie externes) et en expliquant en quoi ce rendement diffère de celui d'un fonds ou de l'indice de référence d'un fonds, le cas échéant (taux de rendement pondéré en fonction du temps).

Offrir une expérience uniforme aux investisseurs, conforme à l'esprit du MRCC2 et s'appuyant sur une présentation visuelle, des explications et un langage clairs, sera crucial afin de produire des résultats avantageux pour les investisseurs.

L'information sur le rendement doit être présentée sous forme de texte, de tableaux et de graphiques aussi faciles à comprendre que possible pour les investisseurs.

Rappelons que les courtiers devraient tenir compte des besoins des personnes âgées lors de la conception visuelle de leurs rapports.



Périodes couvertes par les rapports

Les deux rapports porteront sur la même période de 12 mois et devront être fournis conjointement. Ils peuvent accompagner le relevé de compte trimestriel le plus récent, être inclus dans le relevé de compte ou être envoyés dans les 10 jours suivant l'envoi du relevé de compte.

Les courtiers qui ne sont pas en mesure de fournir les données depuis l'ouverture du compte doivent remonter aussi loin que possible puisqu'ils sont tenus de fournir le rendement sur 1 an, 3 ans, 5 ans et 10 ans,



le cas échéant. Les courtiers doivent choisir la « date d'ouverture » à partir de laquelle ils estiment que les données du compte sont fiables. Ils devront la plupart du temps utiliser la même date d'ouverture pour tous les clients ou groupes de clients.

Puisque les dates d'ouverture de compte peuvent différer d'une société de courtage à l'autre, ou d'un segment à l'autre d'une même société de courtage, il pourrait être judicieux de fournir de l'information sur le choix de la date aux clients en incluant une mention similaire à celle qui suit :

Nous ne disposons pas de données historiques fiables sur votre compte pour l'ensemble de la période écoulée depuis son ouverture. La « date d'ouverture » associée à votre compte correspond à la date à partir de laquelle nous estimons que les données historiques sont fiables. Au fil du temps, le rapport présentera le rendement pour la dernière année, les trois dernières années, les cinq dernières années et les dix dernières années, en fonction de la date d'ouverture du compte.

Collaboration du secteur

De nombreux intervenants du secteur des fonds communs de placement travaillent de concert pour mettre au point de la documentation qui aidera les courtiers à atteindre les objectifs du MRCC2, soit d'aider les investisseurs à prendre des décisions éclairées en améliorant leur compréhension du coût et du rendement de leurs produits de placement et des services-conseils qui leur sont offerts.

Notre documentation témoigne de ce qu'il est possible d'accomplir lorsque les parties intéressées collaborent en ayant à l'esprit les intérêts de l'investisseur. Des dizaines de personnes de sociétés membres de l'IFIC participent à divers comités de l'IFIC pour partager des renseignements et parvenir à des consensus sur la mise en oeuvre des éléments liés au MRCC2 et à d'autres lois.

L'utilisation à grande échelle de ces outils, qui intègrent un langage simple, une mise en page facilitant la lecture et des explications claires, assurera une expérience investisseur uniforme et témoignera de l'engagement du secteur à produire des résultats positifs pour ceux-ci.

L'IFIC encourage le secteur à adopter, dans l'intérêt des investisseurs, des pratiques uniformes en matière de divulgation et conformes au MRCC2 en adoptant l'approche décrite dans cette documentation.

Rapport sur les frais et les autres formes de rémunération

Les courtiers sont tenus d'indiquer tous les frais et autres formes de rémunération pour tous les titres enregistrables vendus au client.

L'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACCFM) recommande fortement aux courtiers de déclarer les frais et les autres formes de rémunération en lien avec l'ensemble des placements que le client a achetés par l'intermédiaire du membre, y compris les contrats de fonds distincts, les rentes et les CPG. Selon l'ACCFM, le fait de divulguer ces renseignements aidera l'investisseur à prendre de meilleures décisions et cette pratique cadre avec l'obligation des membres de l'ACCFM d'agir équitablement, honnêtement et de bonne foi avec leurs clients. S'il est impossible de déclarer des renseignements sur ces placements, le rapport doit indiquer les positions en question et préciser qu'une rémunération a été reçue pour ces placements, mais qu'elle n'est pas présentée dans le rapport.

Dans le modèle de rapport de l'IFIC, le tableau de la page 2 énumère les types de frais qui seraient généralement imputés aux comptes des clients. Si des frais qui ont été imputés aux comptes de vos clients ne sont pas indiqués dans cette liste, ajoutez une ligne à vos rapports sur les frais et les autres formes de rémunération pour les indiquer.

Frais d'exploitation

Le barème qui énumère les frais d'exploitation, qui figure à la page 3 du rapport modèle de l'IFIC, doit contenir seulement les frais qui s'appliquent généralement au compte du client.

Commission d'indication de clients

Les commissions d'indication de clients reçues en lien avec des activités liées à des titres pour un client dirigé vers une autre personne inscrite doivent être présentées de façon globale pour le client plutôt que par compte. Ces renseignements peuvent être fournis dans le rapport sur les frais et les autres formes de rémunération ou dans un document distinct. Dans le modèle de rapport de l'IFIC, les commissions d'indication sont présentées dans la lettre d'accompagnement, ainsi que sur la page suivante parce que certains courtiers pourraient ne pas utiliser une lettre d'accompagnement au cours des prochaines années.

Les commissions d'indication de clients reçues d'une entité en lien avec des services non liés à des titres fournis à un client, comme les frais d'indication payés par un courtier hypothécaire, n'ont pas à être divulguées.

Paielements que nous avons reçus pour votre compte
Compte numéro 123456
Du 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Nos services	Frais (\$) (Total \$)
Section 1 : Sommes que vous avez payées pour le solde de votre compte	
Intérêt	100
Relevé	250
Remboursement	0
Total partiel - section 1	
150	
Section 2 : Sommes que vous avez payées pour des opérations (revenus, ventes)	
Intérêt sur d'autres fonds ou produits	10
Commission (voir la remarque ci-dessous)	0
Don (voir la remarque ci-dessous)	300
Total partiel - section 2	
310	
Section 3 : Les sommes que nous avons reçues, notamment des commissions, pour la prestation de services	
Commission de placement pour les opérations reportées (voir la remarque ci-dessous)	500
Intérêt (voir la remarque ci-dessous)	0
Intérêt sur CPG (voir la remarque ci-dessous)	0
Intérêt de vente	280
Total partiel - section 3	
780	
Total des services (Partie A et B)	
1,240	

Section 4 : Sommes que nous avons reçues pour la prestation de services relatifs à votre compte

Service	Montant
Somme que vous avez payée pour l'administration générale du compte	130 \$
Somme que vous avez payée pour des opérations particulières	115 \$
Somme que nous avons reçue d'autrui pour la prestation de services relatifs à votre compte	795 \$
Somme totale que nous avons reçue pour la prestation de services relatifs à votre compte	1,035 \$

Section 5 : Sommes que nous avons reçues pour la prestation de services relatifs à votre compte

Service	Montant
Somme totale reçue par notre société pour la prestation de services relatifs à votre compte	1,035 \$

Section 6 : Sommes que nous avons reçues pour la prestation de services relatifs à votre compte

Service	Montant
Somme totale reçue par notre société pour la prestation de services relatifs à votre compte	1,035 \$

Section 7 : Sommes que nous avons reçues pour la prestation de services relatifs à votre compte

Service	Montant
Somme totale reçue par notre société pour la prestation de services relatifs à votre compte	1,035 \$

Section 8 : Sommes que nous avons reçues pour la prestation de services relatifs à votre compte

Service	Montant
Somme totale reçue par notre société pour la prestation de services relatifs à votre compte	1,035 \$

Section 9 : Sommes que nous avons reçues pour la prestation de services relatifs à votre compte

Service	Montant
Somme totale reçue par notre société pour la prestation de services relatifs à votre compte	1,035 \$

Rapport sur le rendement des placements

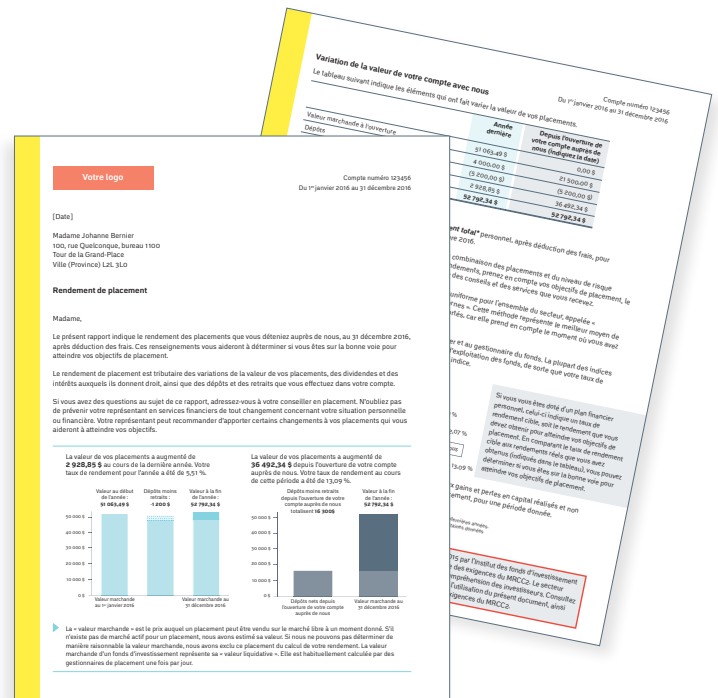
Le rapport sur le rendement doit inclure tous les actifs du compte du client, y compris tous les placements qui doivent être divulgués dans le relevé de compte, incluant les espèces.

Les ACVM encouragent les courtiers à utiliser des tableaux et des graphiques pour faciliter l'assimilation de l'information par les investisseurs. Le modèle de rapport sur le rendement des placements de l'IFIC contient des graphiques qui présentent le rendement sur un an et depuis l'ouverture du compte.

Pour faciliter la lecture de ces graphiques, il est recommandé aux courtiers d'utiliser un fond ou des hachures de couleur claire pour illustrer les retraits nets ou les pertes et une couleur foncée pour les dépôts et les gains. Le montant de base doit être indiqué par une couleur intermédiaire.

Si le taux de rendement total personnel du client est fourni, il faut mentionner le taux de rendement cible de l'investisseur. Les courtiers peuvent choisir d'indiquer le taux cible du client dans cette section.

Si vous souhaitez ajouter une description des indices de référence dans ce document, veuillez vous reporter à la définition en langage clair à la fin de ce guide.



Taux de rendement pondéré en fonction des flux monétaires externes (formule du TRI)

Le rapport annuel sur le rendement des placements que les courtiers sont tenus de fournir dans le cadre de la mise en œuvre de la dernière phase du MRCC2 doit utiliser une formule reconnue de calcul du rendement pondéré en fonction des flux de trésorerie externes pour présenter le taux de rendement personnel des clients.

La question a été abordée au sein de divers comités de l'IFIC et les membres du secteur en sont venus à la conclusion qu'une approche commune aiderait les clients à mieux comprendre leurs rapports sur le rendement et faciliterait les conversations avec les clients.

Les membres de l'IFIC prônent l'utilisation de la formule du « taux de rendement interne » (TRI), présentée ci-dessous, pour calculer le taux de rendement pondéré en fonction des flux monétaires externes.

$$\text{Valeur actuelle nette} = \sum_{i=0}^N \frac{\text{Flux}_i}{(1 + \text{TRI})^i} = 0$$

Où :

N = nombre de périodes

i = période

FLUX = flux monétaires externes

TRI = taux de rendement interne

Conseils à l'intention des représentants

Encouragez vos représentants à partager les renseignements suivants avec leurs clients au cours des prochains mois, avant l'adoption des nouveaux rapports :

- À partir de l'an prochain, chaque courtier et gestionnaire de portefeuille auprès desquels vous détenez un compte vous fera parvenir deux nouveaux rapports sur vos placements. Ces nouveaux rapports comprendront des renseignements sur tous les titres que vous détenez, y compris les fonds communs de placement. Ils s'ajoutent aux relevés de compte trimestriels que vous recevez déjà. Les deux nouveaux rapports vous seront envoyés une fois l'an, séparément ou avec votre relevé trimestriel courant.
- Le rapport sur les frais et les autres formes de rémunération vous donnera des renseignements sur les sommes reçues l'année précédente par la société de courtage pour la prestation de services à votre égard. Il n'indiquera pas les sommes versées au conseiller à partir de votre compte. Chaque société de courtage répartit ces sommes de façon différente, selon son modèle d'affaires et le partage des responsabilités entre la société et le conseiller.
- Le rapport sur les frais et les autres formes de rémunération ne vous indiquera pas le total des coûts associés à vos placements. Il vous indiquera les sommes versées directement ou indirectement à la société de courtage par l'intermédiaire de votre compte. Dans le cas de fonds communs de placement, il n'indiquera pas les sommes versées au gestionnaire de fonds de placement. Pour bien comprendre le total des coûts associés à un fonds commun de placement, vous pouvez vous reporter au ratio des frais de gestion (RFG) du fonds, indiqué dans le document de l'Aperçu du fonds de chaque fonds, ainsi qu'aux états financiers.
- Le rapport sur le rendement des placements présente votre taux de rendement personnel. Votre taux de rendement personnel est fonction de vos dépôts et de vos retraits du fonds, des dividendes et des intérêts générés par vos placements et portés à votre compte ainsi que de la variation de la valeur des titres détenus dans votre compte. Comme les retraits, les dépôts et la composition du portefeuille varient d'un investisseur à l'autre, chacun d'eux pourrait obtenir un taux de rendement personnel différent.
- Les indices de référence peuvent vous aider à comprendre le rendement d'un fonds sur une période de temps donnée, mais ils ne représentent pas un point de comparaison approprié à votre taux de rendement personnel. En effet, l'indice de référence ne prend pas en compte le moment où vous avez effectué des dépôts ou des retraits. Vous devriez plutôt comparer votre taux de rendement personnel à votre taux de rendement cible afin de déterminer si vous êtes sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs de placement.



Formation des représentants

La division éducative de l'IFIC, l'IFSE, a lancé un nouveau module de formation continue conçu pour éduquer les représentants sur les exigences en matière de divulgation de l'information et les obligations des représentants liées au MRCC2.

Le module comprend un exemple de relevé de compte, une explication des éléments clés du relevé de compte et un exemple de rapport sur les frais et les rendements.

Le cours présente des conversations entre les conseillers et les clients portant sur des concepts clés, comme l'évaluation du rendement de titres individuels et de fonds, le coût comptable, la convenance et la divulgation des frais.

Descriptions en langage simple des termes importants

Indice de référence

Un indice de référence fournit les renseignements vous permettant de comparer les rendements. Les étudiants comparent leur note à la moyenne de la classe pour déterminer s'ils ont bien réussi. De la même façon, un indice de référence vous aide à comprendre le rendement de vos placements. Les indices de référence sont habituellement composés d'un groupe de titres appelé « indice de marché ». Un exemple bien connu est l'indice composé S&P/TSX. Il existe une grande variété d'indices de référence; il est important d'utiliser celui qui convient. La plupart des indices de référence ne tiennent pas compte des frais de gestion et d'exploitation des fonds, de sorte que votre taux de rendement personnel ne peut être directement comparé à un indice.

Frais d'acquisition reportés

Lorsque vous achetez un fonds selon l'option des frais d'acquisition reportés, la totalité de votre argent est investie dans le fonds commun de placement, et le gestionnaire de fonds verse une commission à votre courtier. Ce type de fonds favorise l'épargne à long terme puisque plus vous conservez votre placement longtemps, moins vous aurez à payer de frais lors de la vente. Les frais d'acquisition reportés diminuent chaque année selon un barème prédéterminé, pour éventuellement s'éliminer complètement si vous conservez votre placement assez longtemps (habituellement cinq à sept ans).

Commission d'acquisition

Les commissions d'acquisition sont prélevées à même votre placement initial et versées à votre courtier avant que votre placement initial soit investi dans le fonds ou les fonds que vous avez choisis.

Valeur de marché ou valeur marchande

Prix auquel un placement peut être vendu à un moment précis. La valeur marchande de vos fonds d'investissement varie quotidiennement. Par conséquent, la valeur de marché de vos fonds sera toujours liée à une date précise, comme le début de la période du relevé ou la date d'achat.

Taux de rendement pondéré en fonction des flux monétaires externes

Le taux de rendement « pondéré en fonction des flux de trésorerie externes » mesure comment votre compte s'est comporté. Il prend en compte le moment où vous avez effectué vos dépôts et vos retraits, ainsi que la plupart des frais qui sont imputés à votre compte.

Taux de rendement cible

Le « taux de rendement cible » est le taux de rendement que vos placements doivent produire pour vous permettre d'atteindre vos objectifs de placement. En comparant le taux de rendement cible aux rendements réels que vous avez obtenus, vous pouvez déterminer si vous êtes sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs.

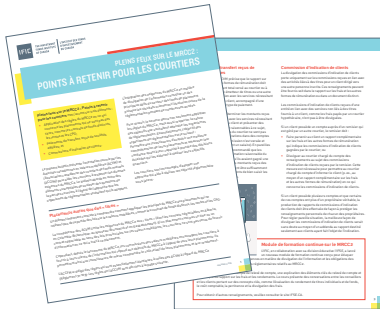
Commission de suivi

Le fonds d'investissement paie au gestionnaire des « frais de gestion » à l'égard du fonds. Le gestionnaire du fonds d'investissement verse une partie de ces « frais de gestion » à votre courtier pour les services et les conseils qu'il vous offre au fil du temps. La portion des frais de gestion que le courtier reçoit est appelée « commission de suivi » et est versée régulièrement, aussi longtemps que vous possédez des parts du fonds.

Ressources

L'IFIC a préparé une série de documents pour aider le secteur et les investisseurs à se préparer aux changements apportés par le MRCC2. L'IFIC met à la disposition de tous les courtiers (qu'ils soient ou non membres de l'IFIC) ses modèles de rapports et d'autres outils utiles à l'adresse IFIC.CA > Centre des membres > Ressources destinées aux membres.

Davantage d'outils seront ajoutés au cours des prochains mois, il est donc recommandé de consulter le site fréquemment pour obtenir les renseignements les plus à jour.



Pleins feux sur le MRCC2 : Points à retenir pour les courtiers

Le présent bulletin présente l'orientation fournie par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) et l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACCFM) pour aider les courtiers à respecter les diverses exigences du MRCC2. Il met l'accent sur trois éléments : application des règles du MRCC2 en ce qui concerne les placements qui ne sont pas des titres, comme les contrats de fonds distincts, les rentes et les CPG; paiements de transfert reçus de sociétés affiliées; et les commissions d'indication de clients.



Renseignements aux représentants — Mythes et réalités concernant le MRCC2

Cette fiche de renseignements met l'accent sur certaines erreurs factuelles fréquemment observées dans la couverture médiatique du calendrier et du contenu des exigences de déclaration relativement au MRCC2. Elle a été préparée pour fournir aux représentants des renseignements exacts sur les principaux aspects du MRCC2. Les mêmes renseignements ont été fournis aux journalistes afin d'améliorer l'exactitude de la couverture médiatique.

Renseignements aux représentants - Divulgence d'information sur les indices de référence

Le présent bulletin aide les firmes à se conformer aux exigences publiées en 2014 de procurer aux investisseurs une description d'indices de références.

Renseignements aux représentants – Divulgence d'information avant l'opération

Le présent bulletin aide les firmes à se conformer aux exigences publiées en 2014 concernant la divulgation d'information avant l'opération.



Liste De Contrôle Du Courtier : MRCC2 – Exigences 2015 (Mise à jour novembre 2015)

Cette liste de contrôle présente les nouveaux renseignements que les courtiers doivent inclure dans les relevés de compte de leurs clients à compter du 31 décembre 2015 et fournit également des conseils et de l'information pratique pour aider les courtiers à satisfaire à ces exigences.



THE INVESTMENT
FUNDS INSTITUTE
OF CANADA

L'INSTITUT DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU CANADA



IFIC.CA



@iflc



The Investment Funds Institute of Canada