



MACKENZIE
Placements

Relations avec les courtiers

**Une option de
vente qui n'en
est plus une**



Auteurs :

Dale James et
Guy Thierry Kalonji,
Gestionnaires de compte
Relations avec les courtiers

Une option de vente qui n'en est plus une

Nous savions que le jour viendrait, celui de la fin de l'option de souscription avec frais d'acquisition reportés (FAR) pour les fonds communs de placement. Les ACVM et la CVMO ont annoncé conjointement que, à compter du 1^{er} juin 2022, les sociétés de fonds ne pourront plus verser de commissions aux courtiers au moment de la souscription. Cette décision est motivée par la volonté de protéger les investisseurs contre des recommandations de fonds biaisées portant sur des produits de placement qui procurent aux conseillers une commission à l'achat, versée par la société de fonds.

Historique de l'option de souscription avec FAR

L'option de souscription avec frais d'acquisition reportés a été introduite par Jim O'Donnell, fondateur de la Corporation Financière Mackenzie, en 1987, lors du lancement du Fonds Horizon Industriel. À l'époque, les fonds avec frais d'acquisition étaient les seuls prétendants sur le marché. La plupart de ces fonds comportaient des frais de 9 % qui diminuaient en fonction du montant investi. Étant donné ce scénario, la décision de vendre des fonds à FAR était facile à prendre. L'investisseur n'avait pas à payer de commissions de vente initiales en détenant le fonds pendant sept ans et, en retour, le représentant en fonds communs de placement (le conseiller) était rémunéré sur-le-champ par la société de fonds pour ses services. Quelle excellente idée !

Y avait-il des avantages à proposer des fonds à FAR?

Absolument ! Pour un conseiller, l'idée de base était de promouvoir les placements à long terme et de décourager les investisseurs de liquider leurs placements au mauvais moment. L'investisseur disposant d'un montant limité à investir pouvait obtenir des conseils financiers sans avoir à se soucier de la manière dont il allait payer son conseiller. Quant au conseiller nouvellement indépendant, il savait qu'il pouvait compter sur un revenu tout en se bâtissant une clientèle sur long terme. Tout le monde y trouvait son compte.

Cependant, si les conseillers pouvaient compter sur des commissions régulières, cela pouvait les inciter à promouvoir ces fonds au détriment de fonds plus adaptés. Les investisseurs, quant à eux, pouvaient être dirigés vers un fonds qui n'était pas le mieux adapté à leur situation. En outre, ils devaient payer des frais de quittance



MACKENZIE

Placements

Relations avec les courtiers

en cas de rachat anticipé. Au fil du temps, de nouveaux fonds à frais modérés ont été lancés, lesquels étaient plus avantageux pour les investisseurs car ils comportaient un barème de frais de rachat plus court. Cela permettait aux investisseurs d'effectuer des rachats plus tôt moyennant des frais moins importants.

Et maintenant?

Pour le secteur d'activité, la fin de l'option à FAR a été une pilule dure à avaler. Pour l'aider, les organismes de réglementation lui ont donné deux ans pour adapter ses activités et se conformer à cette exigence. Aujourd'hui, de plus en plus de sociétés de fonds et de courtiers ont déjà décidé de renoncer à l'option de souscription à FAR et de passer à des fonds avec frais d'acquisition ou à un modèle fondé sur les honoraires. Les conseillers qui s'en sortiront le mieux seront ceux qui se distingueront et apporteront une valeur ajoutée grâce à leur expertise et aux services additionnels qu'ils offriront.

La valeur des conseils

Les conseillers ont l'occasion de se distinguer par leur offre de services. Une étude menée auprès de familles canadiennes a confirmé que le fait de faire équipe avec un conseiller a un impact positif et tangible sur l'actif financier. Une approche holistique consistant à fournir aux clients des conseils opportuns face à des défis financiers, lors d'étapes importantes de la vie, ainsi qu'en matière de planification fiscale et successorale, se démarquera du fait qu'elle procure des conseils réfléchis et professionnels.

La valeur des conseils financiers est plus importante que jamais et des études montrent que les investisseurs qui font appel à un conseiller, au début ou au milieu de leur vie d'adulte, sont plus avancés dans leurs objectifs d'investissement que ceux qui choisissent de s'y prendre seuls. Cela démontre que la constitution d'un patrimoine avec l'aide d'un conseiller présente des avantages à long terme.

À l'origine, les fonds à FAR offraient aux particuliers une nouvelle possibilité d'investir en profitant de conseils. Notre industrie a cependant évolué, tout comme les offres de fonds. Avec la fin de l'option à FAR, les conseillers doivent dorénavant rehausser leur offre de services afin de répondre aux besoins des investisseurs.

Parlez à votre directeur de compte pour de plus amples renseignements au sujet des façons de composer avec la fin de l'option à FAR et de la valeur des conseils pour améliorer vos activités.

¹ <https://www.advisor.ca/news/industry-news/dsc-ban-coming-in-2022-as-osc-proposes-restrictions/>

² <https://bondsareforlosers.com/the-genesis-of-dsc-mutual-funds/>

³ <https://www.advisor.ca/sun-life-retirement/market-insights-sun-life-retirement/3-ways-to-show-clients-your-value/>

⁴ <https://www.investmentexecutive.com/news/research-and-markets/study-shows-value-of-financial-advice/>

Les placements dans les fonds communs peuvent donner lieu à des commissions de vente et de suivi, ainsi qu'à des frais de gestion et autres. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs ne sont pas des placements garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement peut ne pas se reproduire.

Le contenu de la présente brochure (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou de titres ou les références à des produits ou des titres) ne doit pas être interprété comme un conseil de placement ni comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'assurer son exactitude et son intégralité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation. Le présent document ne doit en aucune façon être pris comme un conseil juridique ou fiscal car la situation de chaque client et donateur est unique. Veuillez consulter votre conseiller juridique ou fiscal attitré.