

RENSEIGNEMENTS AUX REPRÉSENTANTS

JUILLET 2015

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.

Mythe 1 :

Le MRCC2 s'applique principalement aux fonds communs de placement.

Réalité :

Le MRCC2 ne s'applique pas uniquement aux fonds communs de placement. Il s'applique à toutes les valeurs mobilières ainsi qu'à tous les courtiers en valeurs mobilières et gestionnaires de portefeuille inscrit auprès de l'une ou l'autre commission canadienne de valeurs mobilières. Les commissions de valeurs mobilières encouragent les sociétés à inclure les produits autres que des titres dans les rapports destinés aux clients, dans la mesure du possible.

Mythe 2 :

Les changements devant être apportés aux relevés en 2015 entreront en vigueur en juillet 2015.

Réalité :

Ces changements apportés aux relevés entreront en vigueur à compter du **31 décembre 2015**.

Mythe 3 :

Les investisseurs commenceront à recevoir les deux nouveaux rapports annuels à compter du 15 juillet 2016.

Réalité :

Cette règle entre en vigueur le 15 juillet 2016; les courtiers en valeurs mobilières auront alors un an pour commencer à envoyer ces rapports à leurs clients. Dans la plupart des cas, **les investisseurs commenceront à recevoir ces rapports au début de 2017**. En effet, la plupart des sociétés choisissent de fournir ces renseignements pour chaque année civile (de janvier à décembre).

Mythes et réalités concernant le MRCC2

Mythe 4 :

Le rapport sur les frais et la rémunération indiquera aux investisseurs combien gagne leur représentant.

Réalité :

Le rapport sur les frais et la rémunération donne des renseignements sur les sommes reçues l'année précédente **par la société de courtage** pour la prestation de services à l'investisseur. Une partie de ces sommes est versée à titre de rémunération au représentant en services financiers de l'investisseur. Le rapport sur les frais et la rémunération **ne précise pas les sommes reçues par le représentant** ni celles qui sont conservées par la société de courtage. Chaque société répartit ces sommes de façon différente, selon son modèle d'affaires et le partage des responsabilités entre la société et le représentant.

Les services fournis par la société de courtage comprennent 1) l'administration (traitement des opérations, préparation des relevés de compte trimestriels et d'autres rapports, examen des produits, etc.), 2) les services-conseils (savoir-faire qu'un représentant offre aux investisseurs, pour les aider à déterminer leurs besoins financiers, leurs objectifs de placement et leur tolérance au risque, pour recommander les produits appropriés, construire le portefeuille, effectuer l'examen régulier de ce dernier, les rencontres, la surveillance du compte, le rééquilibrage du portefeuille, etc.) et 3) la protection de l'investisseur (supervision des comptes, examen de la pertinence des opérations, examen régulier du compte, etc.).

Mythe 5 :

Le rapport sur les frais et la rémunération indiquera aux investisseurs le total des coûts associés à leurs placements.

Réalité :

Le MRCC2 indique uniquement les sommes versées directement ou indirectement à la société de courtage par l'investisseur. Dans le cas de fonds communs de placement, il n'indique pas les sommes versées au gestionnaire de placements. Pour bien comprendre le total des coûts associés à un fonds commun de placement, les investisseurs peuvent se 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.

Mythes et réalités concernant le MRCC2

Mythe 6 :

Le nouveau rapport sur le rendement des placements fournira des indices de référence, de sorte que les investisseurs pourront évaluer leurs rendements personnels par rapport à ceux de l'indice.

Réalité :

Le rapport sur le rendement des placements ne fournira pas d'indice de référence. Le rapport porte uniquement sur le taux de rendement personnel du particulier investisseur, qui ne peut être comparé au rendement d'un indice de référence.

Le taux de rendement personnel est fonction **des dépôts et des retraits qu'un particulier investisseur effectue à l'égard de son compte**, des dividendes et des intérêts accumulés dans le compte ainsi que de la variation de la valeur des titres contenus dans le compte. Étant donné que chaque investisseur effectue une combinaison différente de dépôts et de retraits, chaque investisseur pourrait obtenir un taux de rendement personnel différent.

Selon les exigences du MRCC qui sont entrées en vigueur en 2014, les courtiers en valeurs mobilières sont tenus de fournir aux clients une explication générale des indices de référence. Les indices de référence peuvent représenter une mesure utile pour comprendre le rendement d'un fonds sur une période donnée (par exemple, sur un an); toutefois, **les indices de référence ne représentent pas un point de comparaison approprié** du taux de rendement personnel d'un particulier investisseur. En effet, l'indice de référence évalue le rendement d'un fonds pour une période donnée et ne prend pas en compte le moment où le particulier investisseur effectue des dépôts ou des retraits.

Les investisseurs devraient plutôt comparer leur taux de rendement personnel à leur **taux de rendement cible** afin de déterminer s'ils sont sur la bonne voie pour atteindre leurs objectifs de placement.

Mythe 7 :

Lorsque les investisseurs recevront leurs premiers rapports sur les frais et la rémunération, ils seront surpris de l'importance des sommes versées aux courtiers en valeurs mobilières.

Réalité :

Les investisseurs reçoivent déjà des renseignements sur la rémunération des courtiers en valeurs mobilières, sous forme de pourcentages dans les aperçus des fonds ainsi que dans les prospectus simplifiés. Le seul changement aux termes du MRCC2 est que ces sommes seront indiquées en dollars pour chaque compte, plutôt qu'en pourcentage.

En 2014, la valeur moyenne d'un compte de l'ACFM s'établissait à 44 000 \$ et celle d'un compte de l'OCRCVM, à 71 000 \$. Dans le cas des comptes contenant des fonds dont les commissions sont intégrées, la rémunération moyenne du courtier en valeurs mobilières varie entre 50 et 100 points de base, soit approximativement 225 \$ à 700 \$ par année.

À propos du MRCC2

Le MRCC2 (phase 2 du modèle de relation client-conseiller) désigne de nouvelles règles élaborées par les organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières afin d'aider les Canadiens à mieux comprendre leurs placements et les coûts qui y sont associés.

Certaines de ces règles sont déjà en vigueur. Ainsi, depuis le 15 juillet 2014, les courtiers en valeurs mobilières doivent fournir une description des indices de référence et informer les clients des frais avant d'effectuer une opération.

Des renseignements additionnels seront ajoutés aux relevés de compte à compter du 31 décembre 2015. Pour obtenir la liste complète des changements apportés aux relevés de compte, reportez-vous à la liste de contrôle du courtier de l'IFIC, qui se trouve à l'adresse <https://www.ific.ca/en/articles/member-centre-member-resources/>.

À l'étape finale du MRCC2, les investisseurs commenceront à recevoir deux nouveaux rapports annuels – l'un portant sur les frais de courtage associés à leurs placements et l'autre, sur le rendement des placements. Les sociétés ont le choix d'intégrer ces renseignements aux relevés de comptes de leurs clients ou de les leur fournir dans des rapports distincts. L'IFIC a mis au point des modèles de rapports qui satisfont entièrement aux exigences du MRCC2 et aux modèles de documents créés par les organismes de réglementation, et qui emploient un langage simple, une mise en page facilitant la lecture et des explications claires.

Les modèles de rapports sont le résultat de plusieurs mois de travail et démontrent ce qu'il est possible d'accomplir lorsque les parties intéressées collaborent en ayant à l'esprit les intérêts de l'investisseur. Ils sont conçus pour aider le secteur à atteindre les objectifs du MRCC2, qui visent à améliorer la compréhension des investisseurs quant au coût et au rendement de leurs produits de placement et de leurs services de conseil.

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 la page Web www.ific.ca/fr/articles/member-centre-member-resources.

Suivez-nous sur



IFIC.CA



@IFIC



The Investment Funds Institute of Canada



THE INVESTMENT
FUNDS INSTITUTE
OF CANADA

L'INSTITUT DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU CANADA