

Créer une pratique durable

Information sur le coût total

Ressources
et *liste de*
contrôle de
préparation à
l'intention des
conseillers



Un guide pratique pour *aider les conseillers à se préparer* aux conversations d'information sur le coût total et sur le nouveau rapport annuel sur les frais et les autres formes de rémunération.

1. Ce que les clients peuvent voir sur le nouveau rapport annuel sur les frais et les autres formes de rémunération

- Ratio des frais du fonds (RFF) applicable à chaque catégorie ou série du fonds présenté sous forme de pourcentage.
- Frais du fonds en dollars (pour les fonds de placement visés détenus au cours de l'année).
- Frais en dollars liés aux fonds de placement facturés directement au client (p. ex., frais de rachat, frais d'acquisition reportés ou frais de négociation à court terme, le cas échéant).
- Total des frais et des charges des fonds de placement.
- Coût total du placement, incluant les frais facturés par la société inscrite et les montants déclarés dans le cadre de l'information sur le coût total.
- Une note explicative indiquant si certains des montants déclarés sont fondés sur des estimations raisonnables ou des hypothèses.

2. Explication rapide : les principaux termes liés à l'information sur le coût total

Terme	Signification	Comment l'expliquer simplement
RFG	Ratio des frais de gestion : frais de gestion, frais d'exploitation et taxes intégrés au fonds.	C'est le coût de fonctionnement du fonds.
RFO	Ratio des frais sur opérations : les frais liés aux opérations de négociation du fonds.	C'est le coût lié à l'achat et à la vente des titres au sein du fonds.
RFF	Ratio des frais du fonds = RFG + RFO.	C'est le coût total du fonds prélevé à même son actif, exprimé en pourcentage.
FCQ	Facteur de coût quotidien = $\text{RFF} \times \text{valeur liquidative par part} \div 365$.	C'est la formule utilisée quotidiennement pour convertir un coût exprimé en pourcentage en un montant en dollars propre à chaque client.
Frais du fonds (\$)	La somme des montants des frais quotidiens pendant toute la période où le client a détenu le fonds.	Le montant en dollars qui figure sur le rapport annuel sur les frais et les autres formes de rémunération.

3. Liste de contrôle de préparation à l'intention des conseillers

A. Nouveaux relevés et rapports

- ☐ Je connais bien le nouveau contenu relatif à l'information sur le coût total que les clients pourraient voir sur le rapport annuel sur les frais et les autres formes de rémunération.
- ☐ Je peux expliquer le RFG, le RFO, le RFF et le FCQ simplement.
- ☐ Je peux expliquer clairement à un client les frais du fonds en dollars ainsi que le coût total du placement.
- ☐ Je sais quels frais peuvent être présentés séparément en tant que frais directs liés aux fonds de placement.
- ☐ Je suis en mesure d'expliquer pourquoi certains montants peuvent être estimés ou approximatifs et où cette information peut apparaître.

B. Comportements qui suscitent la confiance

- ☐ Je passe régulièrement en revue avec mes clients et clients potentiels les coûts liés aux placements en dollars, et pas seulement en pourcentage.
- ☐ J'utilise des éléments visuels ou des exemples pour expliquer clairement les coûts intégrés au fonds.
- ☐ J'aborde la question des coûts en la mettant en perspective avec la valeur, le service, la planification et les résultats obtenus, plutôt que de parler du coût isolément.
- ☐ Je suis prêt à expliquer pourquoi l'option la moins coûteuse n'est pas toujours celle qui permet de remplir les objectifs du client.

C. Proposition de valeur percutante

- ☐ J'ai peaufiné ma proposition de valeur afin de présenter clairement ce qui me distingue (mon expérience, mon approche et le soutien de mon cabinet).
- ☐ Je peux expliquer les avantages que les clients tirent de leur relation avec moi, au-delà d'une sélection optimale des produits.
- ☐ Je peux expliquer en quoi ma méthode de travail et les capacités de mon cabinet créent ces avantages.
- ☐ J'ai préparé un message concis et adapté au langage des clients, que je peux utiliser lors des rencontres annuelles avec mes clients actuels et des rencontres avec de nouveaux clients.

D. Questions délicates posées par les clients

- ☐ Je me suis exercé à répondre à la question suivante : « Combien de temps consacrez-vous à mon compte chaque année? »
- ☐ Je me suis exercé à répondre à la question suivante : « Comment êtes-vous rémunéré? »
- ☐ Je me suis exercé à répondre à la question suivante : « Mes placements sont-ils dans les fonds les moins coûteux qui sont offerts? »
- ☐ Je suis en mesure d'expliquer en quoi mes recommandations respectent les exigences de convenance, les besoins de planification et les résultats globaux pour le clients.
- ☐ Je suis en mesure de répondre aux questions sur les frais clairement et calmement, et sans utiliser de jargon.



4. Points de discussion suggérés pour le conseiller

Qu'est-ce que l'information sur le coût total?

L'information sur le coût total vise à donner aux clients une vision plus claire et plus complète de ce qu'ils paient pour investir, y compris les frais intégrés aux fonds qui n'étaient pas toujours visibles dans les rapports annuels sur la rémunération versée aux courtiers.

Qu'est-ce que le RFF?

Le RFF est le ratio des frais du fonds. Il combine le RFG et le RFO et indique le coût total intégré du fonds en pourcentage.

Qu'est-ce que le FCQ?

Le FCQ est le facteur de coût quotidien. Il permet de convertir le RFF en un coût quotidien en dollars, en fonction de la valeur du fonds et du nombre de parts détenues par le client. On additionne ensuite ces coûts quotidiens sur l'année pour obtenir le montant annuel en dollars qui est présenté dans le rapport annuel sur les frais et les autres formes de rémunération.

Pourquoi certains montants peuvent-ils n'être que des estimations?

Dans certaines circonstances, une société peut utiliser une approximation raisonnable si des renseignements exacts ne sont pas disponibles, à condition que le résultat ne soit pas trompeur. Dans ce cas, le relevé devrait préciser que des approximations ou des hypothèses ont été utilisées.

Comment devrais-je aborder la conversation sur les coûts?

Une bonne conversation sur les coûts devrait porter sur ce que le client paie, ce qu'il reçoit et sur la façon dont la relation de conseil soutient ses objectifs, sa prise de décisions, sa discipline et ses résultats à long terme.

5. Plan d'action de 30 jours

- ☐ Examinez un échantillon du rapport annuel sur les frais et les autres formes de rémunération et repérez où se trouve chacun des nouveaux éléments liés à l'information sur le coût total.
- ☐ Exercez-vous à expliquer en deux minutes le RFG, le RFO, le RFF et le FCQ.
- ☐ Peaufinez votre proposition de valeur en mettant en avant vos atouts, les avantages que vous offrez et les raisons qui les expliquent.
- ☐ Mettez-vous en situation et répondez à au moins trois questions de clients portant sur les frais, avec un collègue ou un gestionnaire de confiance.

Les renseignements contenus dans le présent document sont réservés aux conseillers et ne s'adressent pas au grand public.

Tous les aperçus et commentaires sont de nature générale et ponctuelle. Quoique utiles, ils ne remplacent pas les conseils d'un spécialiste en fiscalité, en placement ou en droit. Il est recommandé aux clients de consulter un spécialiste qui évaluera leur situation personnelle. Ni Manuvie, ni Gestion de placements Manuvie limitée, ni Investissements Manuvie, ni leurs sociétés affiliées, ni leurs représentants ne fournissent de conseils dans le domaine de la fiscalité, des placements ou du droit. Le présent document a été préparé à titre informatif seulement et ne constitue ni une offre ni une invitation à quiconque, de la part d'Investissements Manuvie, à acheter ou à vendre un titre, et n'indique pas non plus une intention d'effectuer une opération dans un fonds ou un compte géré par Investissements Manuvie. Aucune stratégie de placement et aucune technique de gestion des risques ne peut garantir le rendement ni éliminer les risques, peu importe la conjoncture du marché. À moins d'indication contraire, toutes les données proviennent d'Investissements Manuvie.

Certaines des déclarations aux présentes sont fondées en tout ou en partie sur des renseignements fournis par des tiers. Investissements Manuvie a pris des mesures raisonnables pour s'assurer de leur exactitude, mais elle ne saurait être tenue responsable si ces renseignements s'avèrent inexacts. La conjoncture du marché peut changer, ce qui pourrait avoir une incidence sur les renseignements contenus dans le présent document.

Investissements Manuvie est une dénomination commerciale de Gestion de placements Manuvie limitée. Manuvie, le M stylisé, Manuvie et M stylisé et Investissements Manuvie sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisés par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence.