

Cahier DU COURTIER sur la réglementation



Message de Nick DiRenzo



Testez vos connaissances!



Table des matières

La vie est plus radieuse sous le soleil

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, est membre du groupe Financière Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2016.

Financière 
Sun Life



Message
de
Nick DiRenzo

Des changements s'opèrent dans le secteur des fonds communs de placement.

Les frais et la rémunération qui étaient pour la plupart dans les coulisses seront bientôt présentés aux clients de façon transparente. Cela apportera des défis mais aussi des opportunités.

Dans ce nouveau contexte réglementaire, votre réussite reposera essentiellement sur votre capacité à démontrer votre valeur. Vous savez ce que vous avez à offrir, et ces changements vous donneront l'occasion de le démontrer aux clients.

Nous avons créé le «Cahier du courtier sur la réglementation» : une solution «tout-en-un» qui vous aidera à :

- comprendre et adopter les changements réglementaires;
- comprendre, justifier et démontrer la valeur que vous apportez aux clients;
- intégrer les nouvelles technologies et les nouveaux outils du courtier dans votre pratique;
- vous préparer et à informer les clients avant que les changements réglementaires entrent en vigueur.

Le temps est venu de lever le rideau sur la valeur que vous apportez aux clients. En vous préparant en vue de ces changements dès maintenant, vous aurez une longueur d'avance.

J'espère que ce guide sera une ressource pertinente et utile dans le cadre de votre pratique. Je vous invite à répondre au questionnaire sur le Modèle de relation client-conseiller – phase 2 (MRCC 2) avant de passer en revue le contenu présenté. Ce questionnaire vous permettra de vérifier vos connaissances et d'établir vos objectifs. Notre objectif est de vous aider à favoriser votre réussite compte tenu de ces nouvelles exigences et de continuer à trouver des façons de vous offrir du soutien au fil de l'implantation de ces changements maintenant et plus tard.



Nick DiRenzo

Président – Placements Financière Sun Life (Canada) inc.



**Testez vos
connaissances!**



Table des matières

Testez vos connaissances!

Dans quelle mesure comprenez-vous les nouveaux changements réglementaires?



Commencer le questionnaire.



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 1/7

Q À compter de juillet 2016, les conseillers devront divulguer aux clients tous les frais associés aux opérations sur fonds communs de placement avant que celles-ci ne soient effectuées.

VRAI ou FAUX?

R

OBTENIR LA RÉPONSE

QUESTION SUIVANTE ►



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 1/7

Q À compter de juillet 2016, les conseillers devront divulguer aux clients tous les frais associés aux opérations sur fonds communs de placement avant que celles-ci ne soient effectuées.

VRAI ou FAUX?

R **FAUX** – À compter de juillet 2014, les conseillers devront divulguer aux clients tous les frais associés aux opérations sur les fonds communs de placement avant que celles-ci ne soient effectuées.

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 2/7



En vertu des nouvelles règles touchant la divulgation d'information au moment de la souscription, les conseillers sont uniquement tenus de fournir un aperçu de fonds à leurs clients avant de l'achat de parts d'un fonds commun de placement.

VRAI ou FAUX?



OBTENIR LA RÉPONSE

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 2/7



En vertu des nouvelles règles touchant la divulgation d'information au moment de la souscription, les conseillers sont uniquement tenus de fournir un aperçu de fonds à leurs clients avant de l'achat de parts d'un fonds commun de placement.

VRAI ou **FAUX**?



VRAI

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 3/7



En raison de la mise en œuvre du MRCC2, les rapports sur le rendement figurant dans les relevés du courtier seront finalement harmonisés avec ceux des relevés des sociétés de fonds.

VRAI ou **FAUX**?



OBTENIR LA RÉPONSE

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 3/7



En raison de la mise en œuvre du MRCC2, les rapports sur le rendement figurant dans les relevés du courtier seront finalement harmonisés avec ceux des relevés des sociétés de fonds.

VRAI ou **FAUX**?



FAUX – Les relevés du courtier refléteront un taux de rendement pondéré en dollars, ce qui démontre le taux de rendement personnel du client. Les relevés des sociétés de fonds reflètent un taux de rendement pondéré en fonction du temps, ce qui donne le rendement du fonds au fil du temps.

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 4/7



Les organismes de réglementation envisagent d'interdire les commissions intégrées.

VRAI ou **FAUX**?



OBTENIR LA RÉPONSE

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 4/7



Les organismes de réglementation envisagent d'interdire les commissions intégrées.

VRAI ou **FAUX**?



VRAI

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 5/7



Le MRCC2 prévoit que tous les frais et les coûts versés aux conseillers devront être clairement indiqués sur les relevés améliorés produits par le courtier.

VRAI ou **FAUX**?



OBTENIR LA RÉPONSE

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 5/7

Q Le MRCC2 prévoit que tous les frais et les coûts versés aux conseillers devront être clairement indiqués sur les relevés améliorés produits par le courtier.

VRAI ou FAUX?

R **FAUX** – Tous les frais et les coûts versés aux courtiers devront figurer de façon claire sur les relevés améliorés produits par le courtier.

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 6/7



Les clients ont commencé à recevoir des relevés améliorés comprenant de l'information supplémentaire sur les frais et le rendement à partir de juillet 2016.

VRAI ou FAUX?



OBTENIR LA RÉPONSE

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 6/7

Q Les clients ont commencé à recevoir des relevés améliorés comprenant de l'information supplémentaire sur les frais et le rendement à partir de juillet 2016.

VRAI ou FAUX?

R **FAUX** – La réglementation exigeant que les courtiers produisent des relevés améliorés est entrée en vigueur en juillet 2016. Les clients ne recevront pas de relevés améliorés avant le début de 2017 pour la fin de l'année 2016.

◀ QUESTION PRÉCÉDENTE | QUESTION SUIVANTE ▶



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 7/7



En raison de la mise en œuvre du MRCC2, les conseillers devront faire face à :

- A) Une augmentation des risques liés à la réglementation
- B) Une augmentation des risques de plaintes des clients
- C) Une augmentation des risques liés à la réputation
- D) Une augmentation des risques de conflits avec les clients
- E) Toutes ces réponses
- F) A et B
- G) A, B et C



OBTENIR LA RÉPONSE



TESTEZ VOS CONNAISSANCES 7/7

- Q** En raison de la mise en œuvre du MRCC2, les conseillers devront faire face à :
- A)** Une augmentation des risques liés à la réglementation
 - B)** Une augmentation des risques de plaintes des clients
 - C)** Une augmentation des risques liés à la réputation
 - D)** Une augmentation des risques de conflits avec les clients
 - E)** Toutes ces réponses
 - F)** A et B
 - G)** A, B et C
- R** **G)** Les conseillers qui ont présenté ces changements aux clients et qui ont démontré leur valeur ne devraient pas craindre que les clients seront contrariés par les changements liés au MRCC2.

1

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS
ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFERES
LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU FAQ : RELEVÉ ANNUEL

2

Quelle influence cela a-t-il sur votre façon de gérer vos affaires?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

LA PRISE DE NOTES ADÉQUATE

GÉRER LES CHANGEMENTS
RÉGLEMENTAIRES AU MOYEN
DE L'APPLICATION DPSV

ENVOYER DES APERÇUS
DE FONDS AUX CLIENTS

3

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ : 6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LA
RÉMUNÉRATION ET LES FRAIS LIÉS
AUX FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER SUR LE
MODÈLE DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES
ASPECTS AUXQUELS LES CLIENTS
ACCORDENT DE L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT DANS
DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

4

De quelle façon pouvez-vous démontrer clairement la valeur de vos conseils aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES
DISCUSSIONS SUR LE MRCC2 –
CHANGEMENTS DE 2016

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES
DISCUSSIONS PORTANT SUR LES
FRAIS ASSOCIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

EN QUOI CONSISTENT LES RÈGLEMENTS ET LES RÈGLES?

1

Des changements réglementaires importants s'opèrent au sein du secteur des fonds communs de placement. Ces changements ont une influence sur la façon dont vous communiquez avec les clients. Avoir une bonne compréhension des exigences en vigueur est un élément clé de votre réussite. D'ici la fin de ce chapitre, vous aurez une meilleure idée des changements en question ainsi que des renseignements qui figureront sur les nouveaux relevés des clients. Vous saurez également quelles mesures prendre pour protéger votre entreprise et respecter les exigences dans un contexte de changement et de surveillance réglementaires. Finalement, vous aurez une meilleure compréhension des exigences des organismes de réglementation concernant les formulaires vierges, signés préalablement et modifiés après avoir été signés, ainsi que des nouveaux principes directeurs concernant les placements à effet de levier et le risque de concentration de PFSLC. Vous obtiendrez aussi les réponses à certaines questions clés que vous vous posez – ou que les clients vous poseront peut-être!

Nota : Le contenu présenté dans ce chapitre est de nature prospective. Toutefois, certains renseignements reflètent des changements qui ont déjà été apportés.

VOUS TROUVEREZ DAVANTAGE DE RENSEIGNEMENTS SUR LA TAC :



- ▶ Comprendre les changements à la réglementation (PMSL)
- ▶ Les placements à effet de levier
- ▶ Risque de concentration
- ▶ Frais de souscription différés (FSD)
- ▶ MRCC2 : Page d'appui dans la TAC

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

Rapports de divulgation des frais et du rendement

Les modifications Votre guide des modifications apportées en 2015-2016

2015

RELEVÉS AMÉLIORÉS, RAPPORT SUR LA VALEUR DE MARCHÉ ET LES COÛTS

2016

FRAIS D'EXPLOITATION ET D'OPÉRATIONS

RÉMUNÉRATION

RENDEMENT DU COMPTE

Dès début 2017, les clients acquérant des parts de fonds communs de placement canadiens recevront de nouveaux relevés annuels détaillant les frais qu'ils paient à leur courtier ainsi que des renseignements sur le rendement de leurs parts au cours de l'année. Ce niveau de transparence permettra d'établir probablement un nouveau type de conversation entre les conseillers et les clients : les frais que paient les clients, le montant de ces frais et la valeur qu'ils reçoivent.

Ce guide vise à vous aider à lancer la conversation et à expliquer aux clients les modifications apportées à leurs relevés.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

Rapports de divulgation des frais et du rendement

Les modifications

2015

RELEVÉS AMÉLIORÉS, RAPPORT SUR LA VALEUR DE MARCHÉ ET LES COÛTS

Plus tard cette année, les relevés trimestriels présenteront des renseignements tels que la valeur de marché de chaque titre et des données précises sur le coût de la position de chaque fonds.

2016

À partir de maintenant, les données suivantes figureront sur le relevé annuel du client :

DIVULGATION DES FRAIS LIÉS AU COMPTE ET DE LA RÉMUNÉRATION : NOUVEAU RAPPORT QUI COMPRENDRA LES RENSEIGNEMENTS SUIVANTS :

- Total des frais d'exploitation
- Paiements effectués au courtier (PFSLC) en dollars relativement au compte du client (par ex., prime de recommandation)
- Commissions de suivi

RAPPORT SUR LE RENDEMENT DU PLACEMENT

- Valeur de marché des placements au début et à la fin de la période couverte par le relevé
- Variation de la valeur de marché
- Rendement en pourcentage pour le compte du client au cours de l'année. À mesure que les relevés annuels seront produits, PFSLC fournira l'information pour les périodes de 1 an, 3 ans, 5 ans et 10 ans.
- Versements et retraits annuels pour la période couverte par le relevé

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

Rapports de divulgation des frais et du rendement

Exemples de rapport du MRCC2

CONSEILLÈRE MARIE Rapport annuel des frais et de la rémunération		
Client Jean 123, rue Principale Ville, Province Code postal		
Ce rapport résume la rémunération que nous avons reçue directement et indirectement au cours de l'année.		
Frais assumés par le client pour son compte		
Frais pour le compte de propriétaire apparent	125 \$	
Total des frais associés à la gestion de votre compte	125 \$	
Commissions sur l'achat de parts de fonds communs avec frais de souscription	75 \$	
Frais de transfert	50 \$	
Total des frais associés aux opérations que nous avons exécutées pour vous	125 \$	
Total des frais que vous nous avez versés directement	250 \$	
Rémunération du courtier		
Commissions des gestionnaires de fonds à l'achat de parts de fonds communs de placement	620 \$	
Commissions de suivi des gestionnaires de fonds de placement	265 \$	
Total de la rémunération que nous avons reçue en 2015	885 \$	
Total des frais et de la rémunération que nous avons reçus en 2015	1135 \$	

Préparez-vous à expliquer aux clients que la société de fonds paie aux courtiers une commission ou une commission de suivi lorsqu'ils acquièrent des parts de fonds communs et que vous recevez une partie de cette commission.

Montant total des frais négociés, par ex., fonds de catégorie F ou O ou à frais payables à la souscription et négociés

Total des frais payés par le client pour son compte

Total des commissions que la société de fonds a versées au courtier

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

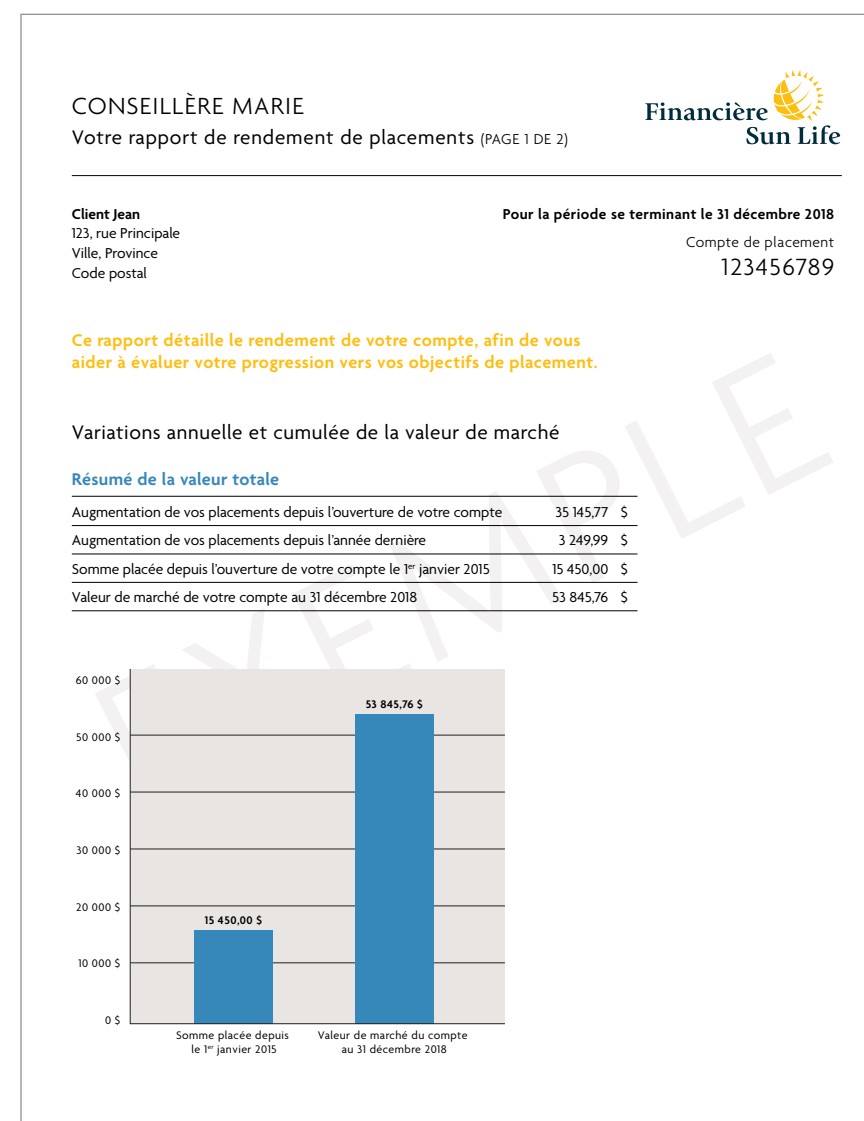
FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

Rapports de divulgation des frais et du rendement

Exemples de rapport du MRCC2



SOMME PLACÉE ET VALEUR DE MARCHÉ ACTUELLE :

Valeur de marché à l'ouverture + valeur de marché des versements et transferts des titres et des liquidités dans votre compte *, moins les retraits et transferts de votre compte.

* N'incluent pas les intérêts et les dividendes réinvestis

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

Rapports de divulgation des frais et du rendement

Exemples de rapport du MRCC2

CONSEILLÈRE MARIE
Votre rapport de rendement de placements (PAGE 2 DE 2)

Financière Sun Life

Variation de la valeur de votre compte

Ce tableau résume les activités dans votre compte. Il indique les variations de la valeur de votre compte en fonction du type d'activité.

	Année passée	Depuis l'ouverture du compte
Valeur de marché à l'ouverture	43 995,78 \$	0,00 \$
Versements	5 500,00 \$	17 600,00 \$
Retraits	(3 750,00) \$	(3 750,00) \$
Variation de la valeur de marché de votre compte	3 249,99 \$	35 145,77 \$
Valeur de marché	48 995,77 \$	48 995,77 \$

Vos taux de rendement personnels

Le tableau ci-dessous indique le rendement total en pourcentage de votre compte pour la période prenant fin le 31 décembre 2018. Le rendement est calculé après la déduction des frais. Ces calculs comprennent les frais de conseil, d'opérations et de gestion de compte que vous versez, mais pas les impôts sur le revenu.

	Année passée	Plus de 3 ans	Plus de 5 ans	Plus de 10 ans	Depuis l'ouverture du compte
Votre compte	5,55 %	10,55 %	13,12 %	13,56 %	14,07 %

Rendement total en pourcentage : gains et pertes d'un placement au cours d'une période donnée.

Par ex., un rendement total annuel de 8 % pour les trois dernières années signifie que le placement a fructifié de 8 % par an au cours des trois dernières années.

Méthode de calcul : Nous utilisons la méthode de calcul du taux de rendement interne (TRI) pour calculer le taux de rendement. Il s'agit du même calcul que celui qui est utilisé dans APERÇU Portefeuille. Pour en savoir plus sur le taux de rendement, consultez la TAC.

Pour en savoir plus sur le MRCC2, consultez le calendrier de la réglementation sur la TAC en suivant ce lien :

Accueil > Affaires du conseiller > Permis et conformité > Calendrier de la réglementation.

Versements et retraits depuis un an et depuis l'ouverture du compte

Rendement en pourcentage pour les périodes indiquées

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Guide du relevé trimestriel

MRCC2

Utiliser le guide suivant pour vous aider à comprendre les relevés trimestriels des clients.

Cliquez sur l'item ci-dessous pour l'agrandir

Page 1

Les **relevés** du courtier sont produits tous les trimestres. Veuillez noter que le relevé du T4 contient des renseignements sur le compte pour l'ensemble de l'année. De plus amples renseignements se trouvent à la section suivante du Cahier sur la réglementation.

Nom et adresse de l'investisseur.

Coordonnées du conseiller, dont ses titres professionnels et son numéro de téléphone. Cette section comprend également les coordonnées du centre de service à la clientèle.

La section **Vue d'ensemble de mes fonds communs de placement** procure un sommaire des placements enregistrés et non enregistrés de l'investisseur dans ses comptes au nom du client et ses comptes de propriétaire apparent.

Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC)

1 Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1 janvier 2015 au 31 mars 2015

2 Jim Doe
1155 Metcalfe
Montréal, QC H3B 2V9

3 **Mon conseiller**
Nom du conseiller
☎ Numéro de téléphone du conseiller
Ou appelez, sans frais, notre centre de service à la clientèle, au 1-877-SUN-LIFE
(1-877-786-5433)

Vue d'ensemble de mes fonds communs de placement 4

	Numéro de compte PFSLC	Solde d'ouverture 1 ^{er} janvier 2015	(+/-) Versements moins les retraits	(-) Déductions	(+/-) Changement dans la valeur du compte	(=) Solde de fermeture au 31 mars 2015
Placements enregistrés						
REER - do conjoint autogéré – PFSLC	123456789	3 625,00 \$	1 125,00 \$	0,00 \$	750,00 \$	5 500,00 \$
REER – Placements mondiaux Sun Life (Canada) inc.	987654321	1 000,00 \$	1 500,00 \$	0,00 \$	500,00 \$	3 000,00 \$
Total des placements enregistrés		4 625,00 \$	2 625,00 \$	0,00 \$	1 250,00 \$	8 500,00 \$
Total des placements		4 625,00 \$	2 625,00 \$	0,00 \$	1 250,00 \$	8 500,00 \$

Nous avons amélioré nos relevés de compte! Sur votre relevé annuel de 2015, et tout relevé futur, vous remarquerez de nouveaux renseignements comme la valeur comptable, le coût moyen par part et une nouvelle section présentant les opérations en cours de traitement. Pour obtenir plus de renseignements, passez en revue les pages Pour bien comprendre votre relevé et Un message de votre courtier en fonds communs de placement PFSLC, ou communiquez avec votre conseiller.

Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC) est tenue d'envoyer des relevés de compte trimestriels et annuels aux clients. Ces relevés seront envoyés par la poste et il sera possible d'en trouver une copie électronique par l'entremise d'Accès-client.

L'option permettant aux clients d'obtenir les relevés de compte trimestriels et annuels en format électronique et d'abandonner les relevés imprimés est temporairement inaccessible.

Le présent relevé de compte fait seulement état des parts de fonds communs de placement. Les autres produits que vous pourriez détenir auprès de la Financière Sun Life continueront de paraître sur des relevés de compte séparés.

Veuillez lire la page Pour bien comprendre votre relevé pour obtenir une explication des termes à côté de cet icône.

Relevé produit le : 21 octobre 2015 / 05 h 02
1 de 4

Financière Sun Life

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Guide du relevé trimestriel

MRCC2

Cliquez sur l'item ci-dessous pour l'agrandir

Page 1

Les **renseignements sur les placements** comprennent :

- le numéro du compte;
- le solde d'ouverture au début de la période couverte par le relevé;
- les sommes ajoutées au compte (transferts et versements) et les retraits effectués pendant la période couverte par le relevé;
- le changement dans la valeur du compte;
- le solde de fermeture à la fin de la période couverte par le relevé.

Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC)

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1 janvier 2015 au 31 mars 2015

Jim Doe
1155 Metcalfe
Montréal, QC H3B 2V9



Mon conseiller
Nom du conseiller
Numéro de téléphone du conseiller
Ou appelez, sans frais, notre centre de service à la clientèle, au 1-877-SUN-LIFE (1-877-786-5433)

Vue d'ensemble de mes fonds communs de placement

	5 Numéro de compte PFSLC	Solde d'ouverture 1 ^{er} janvier 2015	(+/-) Versements moins les retraits	(-) Déductions	(+/-) Changement dans la valeur du compte	(=) Solde de fermeture au 31 mars 2015
Placements enregistrés						
REER - do conjoint autogéré – PFSLC	123456789	3 625,00 \$	1 125,00 \$	0,00 \$	750,00 \$	5 500,00 \$
REER – Placements mondiaux Sun Life (Canada) inc.	987654321	1 000,00 \$	1 500,00 \$	0,00 \$	500,00 \$	3 000,00 \$
Total des placements enregistrés		4 625,00 \$	2 625,00 \$	0,00 \$	1 250,00 \$	8 500,00 \$
Total des placements		4 625,00 \$	2 625,00 \$	0,00 \$	1 250,00 \$	8 500,00 \$

Nous avons amélioré nos relevés de compte! Sur votre relevé annuel de 2015, et tout relevé futur, vous remarquerez de nouveaux renseignements comme la valeur comptable, le coût moyen par part et une nouvelle section présentant les opérations en cours de traitement. Pour obtenir plus de renseignements, passez en revue les pages Pour bien comprendre votre relevé et Un message de votre courtier en fonds communs de placement PFSLC, ou communiquez avec votre conseiller.

Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC) est tenue d'envoyer des relevés de compte trimestriels et annuels aux clients. Ces relevés seront envoyés par la poste et il sera possible d'en trouver une copie électronique par l'entremise d'Accès-client.

L'option permettant aux clients d'obtenir les relevés de compte trimestriels et annuels en format électronique et d'abandonner les relevés imprimés est temporairement inaccessible.

Le présent relevé de compte fait seulement état des parts de fonds communs de placement. Les autres produits que vous pourriez détenir auprès de la Financière Sun Life continueront de paraître sur des relevés de compte séparés.

Veuillez lire la page Pour bien comprendre votre relevé pour obtenir une explication des termes à côté de cet icône.

Relevé produit le : 21 octobre 2015 / 05 h 02
1 de 4

Financière
Sun Life

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Guide du relevé trimestriel

MRCC2

Cliquez sur l'item ci-dessous pour l'agrandir


Page 2

Cette page présente un **glossaire des termes** utilisés dans le relevé et fournit des renseignements supplémentaires relativement à ce dernier.

Pour bien comprendre votre relevé

Mon relevé de fonds communs de placement

Période du relevé : 1 janvier 2015 au 31 mars 2015

Vous avez eu une vue d'ensemble, entrons maintenant dans les détails. Nous tenons à ce qu'il vous soit facile de comprendre votre relevé, donc lorsque vous voyez l'icône , consultez cette page pour obtenir de plus amples renseignements. Vous vous posez encore des questions? Votre conseiller peut vous aider.

6

Changement dans la valeur du compte : Variation de la valeur de marché totale de votre compte résultant de l'augmentation ou de la diminution de la valeur des placements dans le compte durant la période couverte par le relevé.

Compte autogéré : (Aussi appelé compte de propriétaire apparent.) Type de compte où l'actif est enregistré pour vous auprès de la société de fonds au nom de votre courtier en valeurs mobilières (Placements Financière Sun Life (Canada) inc.).

Coût moyen par part : Somme payée pour l'achat du placement, y compris les frais liés aux opérations relatives à son achat, rajustée pour tenir compte des distributions réinvesties, des remboursements de capital et des réorganisations de sociétés. Pour calculer ce coût, il faut additionner le coût moyen de tous les achats et des dividendes réinvestis, soustraire ensuite les retraits, puis diviser par le nombre de parts.

Déductions : Il s'agit du total des impôts, des taxes et/ou des frais déduits de votre compte durant la période du relevé. Il peut s'agir par exemple d'une retenue d'impôt ou de frais de souscription différés.

Frais : Total de tous les frais que vous avez payés pour l'opération, à l'exclusion des taxes. Votre conseiller peut vous donner plus de renseignements sur les frais qui s'appliquent à vos fonds.

Genre d'opération automatique : Les opérations automatiques représentent les opérations qui s'effectuent périodiquement dans votre compte.

RAU (retraits automatiques) : Montants retirés de votre compte de fonds communs de placement et déposés dans votre compte bancaire de façon périodique.

RPA (retrait préautorisé) : Montant prélevé par procuration bancaire (PB) sur votre compte bancaire de façon régulière.

Genre de frais : Genre de la structure de commission pour votre placement.

FA (frais à l'acquisition) - En général des frais négociés avec votre conseiller. Ces frais sont déduits lorsque vous achetez des parts d'un fonds. Les variations des FA peuvent être inscrites comme des FAI et des INS.

FAPÉ (frais administratifs peu élevés), de préférence appelés FSR (frais de souscription réduits) - Selon cette option, vous ne payez aucune commission au moment d'acheter votre placement. Des frais peuvent être déduits lorsque vous vendez des parts d'un fonds. Cette option ressemble à l'option FVR, sauf que la période durant laquelle des frais pourraient s'appliquer pour un rachat est plus courte. Les variations des FAPÉ peuvent être inscrites comme des CRA.

FVR (frais de vente reportés) - Selon cette option, vous ne payez aucune commission au moment d'acheter votre placement. Des frais peuvent être déduits lorsque vous vendez des parts d'un fonds, selon la durée pendant laquelle votre argent a été investi. En général, plus l'argent est investi longtemps, plus les frais diminuent.

SFA (sans frais d'acquisition) - Selon cette option, vous ne payez aucune commission ou aucuns frais ne sont déduits lorsque vous achetez ou vendez des parts d'un fonds.

Impôts : Total de tous les impôts retenus sur votre retrait. Pour obtenir des renseignements précis sur les genres d'impôts, veuillez vous adresser à votre conseiller.

Mon objectif de placement : Cette section indique la répartition de vos placements en fonction de vos objectifs de placement.

Croissance dynamique - Le pourcentage de placements dans le compte qui ont pour objectif la croissance maximale du capital.

Croissance - Le pourcentage de placements dans le compte qui ont pour objectif la croissance du capital.

Répartition équilibrée de l'actif - Le pourcentage de placements dans le compte qui ont pour objectif un équilibre entre le revenu et la croissance ou qui se concentrent sur une répartition particulière des éléments d'actif.

Revenu - Le pourcentage de placements dans le compte qui ont pour objectif de générer un revenu. **Réserve liquide** - Le pourcentage de placements dans le compte qui ont pour objectifs la sécurité, la liquidité et/ou la préservation du capital.

Réserve liquide - Le pourcentage de placements dans le compte qui ont pour objectifs la sécurité, la liquidité et/ou la préservation du capital.

Montant net : Montant du placement moins les impôts, les taxes ou les frais applicables.

Montant net : Montant du placement moins les impôts, les taxes ou les frais applicables.

Parts dans le compte à la fin de la période : Nombre de parts de chaque fonds commun de placement que vous déteniez à la fin de la période du relevé. Ce nombre tiendra compte des opérations qui ont été effectuées durant la période du relevé. Si vous avez demandé une opération qui n'a pas été complètement effectuée avant la fin de la période du relevé, elle paraîtra à la section Opérations en cours de traitement.

Valeur comptable : (Aussi appelée coût comptable.) Somme totale payée pour l'achat du placement, y compris les frais liés aux opérations relatives à son achat, rajustée pour tenir compte des distributions réinvesties, des remboursements de capital et des réorganisations de sociétés.

Valeur marchande : Prix auquel les parts d'un fonds commun de placement pourraient être vendues sur le marché libre à la fin de la période. Cette valeur est obtenue en multipliant le nombre total de parts détenues à la fin de la période par la valeur unitaire. S'il n'y a aucun marché actif pour le fonds, votre relevé indiquera non déterminable.

Valeur unitaire : Valeur de chaque part du fonds commun de placement. Dans la section Sommaire, ce sont les valeurs à la fin de la période du relevé alors que dans la section Mes opérations, ce sont les valeurs à la date de l'opération. Aussi appelée valeur liquidative, elle est habituellement calculée quotidiennement par des gestionnaires de placements. Nous obtenons les valeurs unitaires de différentes sources au sein de l'industrie; nous croyons que ces valeurs sont exactes mais nous ne pouvons garantir leur exactitude à une date précise. Veuillez communiquer avec votre conseiller si vous voulez vérifier une valeur unitaire à une date précise.

Versements moins les retraits : Il s'agit de la variation totale du solde de votre compte résultant des opérations réalisées durant la période couverte par le relevé. Ce résultat est obtenu en additionnant tous les versements faits à votre compte et en soustrayant tous les retraits effectués (à l'exception des déductions). Si les versements sont supérieurs aux sommes retirées, le résultat sera positif. Inversement, si les retraits sont supérieurs aux sommes versées, le résultat sera négatif.

Relevé produit le : 21 octobre 2015 / 05 h 02
2 de 4

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Guide du relevé trimestriel

MRCC2

Cliquez sur l'item ci-dessous pour l'agrandir

Page 3

Voici l'en-tête du **sommaire du compte**. Nous avons un compte enregistré de PFSLC, ce qui indique clairement que nous sommes en présence d'un compte de propriétaire apparent.

NOUVEAU! On indique ici que les placements sont détenus dans un **compte autogéré** (propriétaire apparent). Cela signifie que les actifs sont enregistrés auprès de la société de fonds au nom du courtier pour le compte du client. Les placements peuvent également être détenus dans un compte au nom du client, c'est-à-dire qu'ils sont enregistrés auprès de la société de fonds au nom du client.

Le **sommaire** du compte REER présente des renseignements sur les placements et les liquidités détenus dans le compte. Vous y trouverez des renseignements sur les placements tels que :

- le type de frais;
- le nombre de parts dans le compte à la fin de la période;
- le coût moyen par part;
- la valeur comptable;
- la valeur unitaire;
- la valeur de marché.

Sommaire du compte

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1 janvier 2015 au 31 mars 2015

Mon REER – Numéro de compte PFSLC : 123456789 7

Ces placements sont détenus dans un compte autogéré. 8

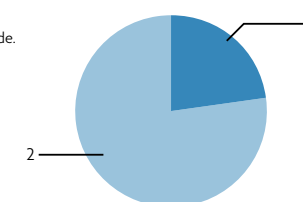
Sommaire 9

	Genre de frais	Parts dans le compte à la fin de la période	Coût moyen par part	Valeur comptable	Valeur unitaire	Valeur marchande
Liquidités						1 000,00 \$
Fonds Repère 2020 Sun Life	FPS	100,0000	30,00 \$	3 000,00 \$	45,00 \$	4 500,00 \$
Growth Works	DSC	20,0000	20,00 \$	400,00 \$	Non déterminable	Non déterminable
Total				3 400,00 \$		5 500,00 \$

Mon objectif de placement 1

Ce graphique montre la ventilation de vos comptes selon l'objectif de placement à la fin de la période.

1 Réserves liquides	18 %	1 000,00 \$
2 Répartition équilibrée de l'actif	82 %	4 500,00 \$



Mes opérations

Opérations traitées

Ces opérations ont été traitées pendant la période du relevé.

Date	Description	Montant	Impôts	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues	Parts dans mon compte
Fonds Repère Sun Life 2020								
1 -janv.-2015	Au départ j'avais							75,0000
5 -janv.-2015	J'ai acheté	675,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	675,00 \$	45,00 \$	15,0000	90,0000
5 -févr.-2015	J'ai acheté	450,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	450,00 \$	45,00 \$	10,0000	100,0000
5 -mars-2015	À la fin j'avais							100,0000

Opérations en cours de traitement

Ces opérations ont été initiées, mais n'ont pas été complétées à la fin de la période du relevé.

Date	Description	Montant	Impôts	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues
Fonds Repère Sun Life 2020							
31 mars 2015	J'ai fait un achat grâce à mes dividendes	45,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	45,00 \$	45,00 \$	1,0000

Relevé produit le : 21 octobre 2015 / 05 h 02
3 de 4

Financière
Sun Life

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Guide du relevé trimestriel

MRCC2

Cliquez sur l'item ci-dessous pour l'agrandir

Page 3

NOUVEAU! Le **Coût moyen par part** représente la somme payée pour l'achat du placement, y compris les frais liés aux opérations relatives à l'achat, rajusté pour tenir compte des distributions réinvesties, des remboursements de capital et des réorganisations de sociétés. Pour calculer ce coût, il faut additionner le coût moyen de tous les achats et des dividendes réinvestis, soustraire ensuite les retraits, puis diviser par le nombre de parts.

NOUVEAU! La **Valeur comptable** (aussi appelée coût comptable) correspond à la somme totale payée pour l'achat du placement. Elle comprend les frais liés aux opérations relatives à l'achat et est rajustée en fonction des distributions réinvesties, des remboursements de capital ou des réorganisations de sociétés. Pour plus de renseignements sur la valeur comptable, reportez-vous à la section «Un message de votre courtier en fonds communs de placement PFSLC», qui se trouve sur la dernière page du relevé du client.

Sommaire du compte

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1 janvier 2015 au 31 mars 2015

Mon REER – Numéro de compte PFSLC : 123456789

Ces placements sont détenus dans un compte autogéré.

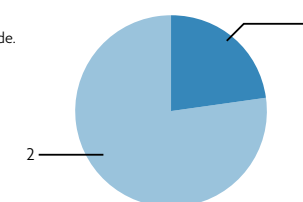
Sommaire

	Genre de frais	Parts dans le compte à la fin de la période	Coût moyen par part	Valeur comptable	Valeur unitaire	Valeur marchande
Liquidités						1 000,00 \$
Fonds Repère 2020 Sun Life	FPS	100,0000	30,00 \$	3 000,00 \$	45,00 \$	4 500,00 \$
Growth Works	DSC	20,0000	20,00 \$	400,00 \$	Non déterminable	Non déterminable
Total				3 400,00 \$		5 500,00 \$

Mon objectif de placement

Ce graphique montre la ventilation de vos comptes selon l'objectif de placement à la fin de la période.

1 Réserves liquides	18 %	1 000,00 \$
2 Répartition équilibrée de l'actif	82 %	4 500,00 \$



Mes opérations

Opérations traitées

Ces opérations ont été traitées pendant la période du relevé.

Date	Description	Montant	Impôts	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues	Parts dans mon compte
Fonds Repère Sun Life 2020								
1 -janv.-2015	Au départ j'avais							75,0000
5 -janv.-2015	J'ai acheté	675,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	675,00 \$	45,00 \$	15,0000	90,0000
5 -févr.-2015	J'ai acheté	450,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	450,00 \$	45,00 \$	10,0000	100,0000
5 -mars-2015	À la fin j'avais							100,0000

Opérations en cours de traitement

Ces opérations ont été initiées, mais n'ont pas été complétées à la fin de la période du relevé.

Date	Description	Montant	Impôts	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues
Fonds Repère Sun Life 2020							
31 mars 2015	J'ai fait un achat grâce à mes dividendes	45,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	45,00 \$	45,00 \$	1,0000

Relevé produit le : 21 octobre 2015 / 05 h 02
3 de 4

Financière
Sun Life

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Guide du relevé trimestriel

MRCC2

Cliquez sur l'item ci-dessous pour l'agrandir

Page 3

La section **Mon objectif de placement** montre la ventilation des comptes du client selon l'objectif de placement à la fin de la période couverte par le relevé.

La section **Mes opérations** présente toutes les opérations traitées et les opérations en cours de traitement, le cas échéant.

La section **Opérations traitées** présente de façon détaillée les opérations effectuées pour chaque placement détenu dans le compte. Ces renseignements comprennent :

- la date;
- la description de l'opération;
- le montant de l'opération;
- les taxes et les frais déduits;
- le montant net de l'opération;
- la valeur unitaire;
- le nombre de parts achetées ou vendues;
- le nombre de parts dans le compte du client.

Sommaire du compte

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1 janvier 2015 au 31 mars 2015

Mon REER – Numéro de compte PFSLC : 123456789

Ces placements sont détenus dans un compte autogéré.

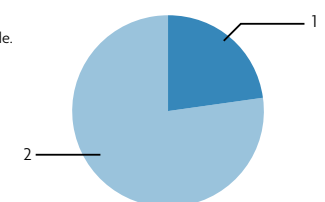
Sommaire

	Genre de frais	Parts dans le compte à la fin de la période	Coût moyen par part	Valeur comptable	Valeur unitaire	Valeur marchande
Liquidités						1 000,00 \$
Fonds Repère 2020 Sun Life	FPS	100,0000	30,00 \$	3 000,00 \$	45,00 \$	4 500,00 \$
Growth Works	DSC	20,0000	20,00 \$	400,00 \$	Non déterminable	Non déterminable
Total				3 400,00 \$		5 500,00 \$

Mon objectif de placement

Ce graphique montre la ventilation de vos comptes selon l'objectif de placement à la fin de la période.

1 Réserves liquides	18 %	1 000,00 \$
2 Répartition équilibrée de l'actif	82 %	4 500,00 \$



Mes opérations

Opérations traitées

Ces opérations ont été traitées pendant la période du relevé.

Date	Description	Montant	Impôts	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues	Parts dans mon compte
Fonds Repère Sun Life 2020								
1 -janv.-2015	Au départ j'avais							75,0000
5 -janv.-2015	J'ai acheté	675,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	675,00 \$	45,00 \$	15,0000	90,0000
5 -févr.-2015	J'ai acheté	450,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	450,00 \$	45,00 \$	10,0000	100,0000
5 -mars-2015	À la fin j'avais							100,0000

Opérations en cours de traitement

Ces opérations ont été initiées, mais n'ont pas été complétées à la fin de la période du relevé.

Date	Description	Montant	Impôts	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues
Fonds Repère Sun Life 2020							
31 mars 2015	J'ai fait un achat grâce à mes dividendes	45,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	45,00 \$	45,00 \$	1,0000

Relevé produit le : 21 octobre 2015 / 05 h 02
3 de 4

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Guide du relevé trimestriel

MRCC2

Cliquez sur l'item ci-dessous pour l'agrandir

Page 3

NOUVEAU! La section **Opérations en cours de traitement** contient les opérations demandées, mais qui n'ont pas été régularisées pendant la période du relevé. Une fois régularisées, ces opérations figureront dans la section des opérations traitées du prochain relevé trimestriel. Les opérations en cours de traitement ne sont pas incluses dans le sommaire du compte ni dans le solde de fermeture. Il est important de comprendre que les opérations en cours de traitement ne sont pas prises en compte dans la valeur de marché globale du compte de la section Sommaire.

Sommaire du compte

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1 janvier 2015 au 31 mars 2015

Mon REER – Numéro de compte PFSLC : 123456789

Ces placements sont détenus dans un compte autogéré.

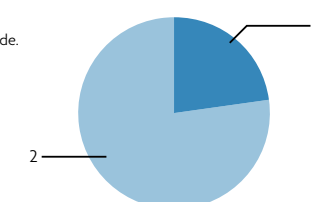
Sommaire

	Genre de frais	Parts dans le compte à la fin de la période	Coût moyen par part	Valeur comptable	Valeur unitaire	Valeur marchande
Liquidités						1 000,00 \$
Fonds Repère 2020 Sun Life	FPS	100,0000	30,00 \$	3 000,00 \$	45,00 \$	4 500,00 \$
Growth Works	DSC	20,0000	20,00 \$	400,00 \$	Non déterminable	Non déterminable
Total				3 400,00 \$		5 500,00 \$

Mon objectif de placement

Ce graphique montre la ventilation de vos comptes selon l'objectif de placement à la fin de la période.

1 Réserves liquides	18 %	1 000,00 \$
2 Répartition équilibrée de l'actif	82 %	4 500,00 \$



Mes opérations

Opérations traitées

Ces opérations ont été traitées pendant la période du relevé.

Date	Description	Montant	Impôts	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues	Parts dans mon compte
Fonds Repère Sun Life 2020								
1 -janv.-2015	Au départ j'avais							75,0000
5 -janv.-2015	J'ai acheté	675,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	675,00 \$	45,00 \$	15,0000	90,0000
5 -févr.-2015	J'ai acheté	450,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	450,00 \$	45,00 \$	10,0000	100,0000
5 -mars-2015	À la fin j'avais							100,0000

Opérations en cours de traitement 15

Ces opérations ont été initiées, mais n'ont pas été complétées à la fin de la période du relevé.

Date	Description	Montant	Impôts	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues
Fonds Repère Sun Life 2020							
31 mars 2015	J'ai fait un achat grâce à mes dividendes	45,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	45,00 \$	45,00 \$	1,0000

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Guide du relevé trimestriel

MRCC2

Cliquez sur l'item ci-dessous pour l'agrandir

Page 4

La dernière page présente un **message du courtier** qui comprend les coordonnées et des renseignements sur la protection des renseignements personnels, les opérations et la monnaie utilisée.

Un message de votre courtier en fonds communs de placement PFSLC

Mon relevé de fonds communs de placement

Période du relevé : 1 janvier 2015 au 31 mars 2015

Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC) est l'un des principaux courtiers en fonds communs de placement au Canada grâce à la solidité et à la réputation de la Financière Sun Life.

Siège social :
227, rue King Sud
C. P. 1601, succ. Waterloo,
Waterloo (Ontario) N2J 4C5
www.sunlife.ca

16

Rappel important : Si vous trouvez dans ce relevé des renseignements qui ne correspondent pas à ceux que vous avez dans vos dossiers, vous avez 90 jours à compter de la date du relevé pour communiquer avec votre conseiller. Autrement, nous considérerons que ce relevé est complet et exact. Si vous devez communiquer avec nous, veuillez inclure vos numéros de compte.

La protection de vos renseignements personnels est une priorité : La Financière Sun Life s'engage à maintenir la confidentialité des renseignements qui vous concernent. Nos tiers fournisseurs sont tenus d'assurer, d'une manière qui reste conforme à nos principes directeurs et marches à suivre en matière de protection des renseignements personnels, la protection du caractère confidentiel des renseignements personnels vous concernant. Puisque nous exerçons nos activités à l'échelle mondiale, certains des tiers fournisseurs avec lesquels nous traitons peuvent être établis à l'extérieur du Canada. Vos renseignements personnels pourraient alors être régis par les lois qui sont en vigueur dans ces territoires étrangers.

Nos principes directeurs en matière de protection des renseignements personnels énoncent que nous vous informons sur les autres produits et services que nous offrons et expliquent comment vous pouvez nous indiquer que vous ne voulez plus recevoir ces renseignements. Pour en savoir davantage au sujet de nos principes directeurs en matière de protection des renseignements personnels, visitez notre site Web à l'adresse www.sunlife.ca.

Pour obtenir de plus amples renseignements concernant nos pratiques en matière de protection des renseignements personnels, écrivez au responsable de la protection des renseignements personnels, par courriel (responsableprotectionvieprivée@sunlife.com) ou par la poste (Responsable de la protection des renseignements personnels, Financière Sun Life, 225, rue King Ouest, Toronto (Ontario) M5V 3C5).

Renseignements sur vos opérations : Les valeurs de vos parts de fonds communs de placement ont été obtenues de différentes sources de l'industrie que nous croyons fiables. Toutefois, nous ne pouvons garantir l'exactitude des prix qui figurent sur votre relevé. Veuillez communiquer avec votre conseiller pour obtenir les prix actuels.

Le présent relevé présente les opérations qui ont été régularisées avant la fin de la période du relevé dans la section *Opérations traitées*. Les opérations demandées qui n'ont pas été régularisées pendant la période du relevé figurent à la section *Opérations en cours de traitement*. Une fois régularisées, ces opérations paraîtront à la section des opérations traitées de votre prochain relevé trimestriel. Les opérations en cours de traitement ne sont pas incluses dans le sommaire du compte ni dans le solde de fermeture.

Modifications des renseignements personnels ou des objectifs de placement : PFSLC et votre conseiller Financière Sun Life ont pris l'engagement de veiller à ce que vos parts de fonds communs de placement vous aident à atteindre vos objectifs. Pour tout compte de fonds communs de placement, PFSLC doit veiller à ce que chaque opération effectuée, que vous ayez été sollicité ou non pour faire cette opération, convienne à vos besoins selon votre profil de client actuel. Ces opérations peuvent être des souscriptions, des rachats, des transferts ou des transferts entre fonds. Si vous changiez de conseiller ou s'il y avait des changements importants aux renseignements que nous avons en dossier à votre sujet, la pertinence des placements devrait également être évaluée.

Veuillez informer votre conseiller sur-le-champ de tout changement important à votre situation personnelle. Il peut s'agir de vos objectifs de placement, de votre tolérance au risque, de votre horizon de placement ou de tout autre renseignement personnel que vous auriez fourni auparavant concernant votre emploi ou votre profession, votre revenu, votre avoir net, le nombre de personnes à votre charge ou votre adresse. Votre conseiller travaillera avec vous afin de s'assurer que vos choix de placement conviennent toujours à vos besoins personnels et financiers.

Si vous n'avez pas votre conseiller de tout changement à votre situation personnelle, nous supposons que les renseignements personnels que nous avons en dossier sont à jour et exacts.

Intérêts sur les fonds détenus en fiducie pour le client : La politique établie par Placements Financière Sun Life (Canada) inc. est de ne pas verser d'intérêts aux clients pour les liquidités détenues en fiducie. Tout intérêt produit par les liquidités du client détenues en fiducie est versé aux gestionnaires de fonds. Dans la situation où PFSLC devait modifier sa politique, vous en seriez avisé par écrit au moins 60 jours à l'avance.

Renseignements sur la monnaie utilisée : Tous les montants dans la section Vue d'ensemble de mes placements sont exprimés en dollars canadiens. Tous les autres montants du relevé sont exprimés dans la monnaie de base du fonds.

Lorsque les placements en dollars US sont convertis en dollars canadiens, ils le sont au taux de 1,0660 \$, selon le taux du dernier jour ouvrable avant la fin de la période couverte par le relevé.

Valeur comptable : Il est possible que la valeur comptable qui figure dans ce relevé ne puisse pas être utilisée aux fins de l'impôt sur le revenu, car tous les rajustements requis n'ont peut-être pas été déterminés. Il est important que vous conserviez un relevé de toutes vos opérations de placement et que vous consultiez votre conseiller fiscal pour déterminer correctement vos gains et vos pertes aux fins de l'impôt sur le revenu.

Dans certains cas, la valeur comptable indiquée dans le présent relevé utilise la valeur de marché à la date où vos placements nous ont été transférés au lieu de la valeur comptable actuelle. Cela pourrait s'appliquer si vos placements nous ont été transférés par votre courtier précédent et que la valeur comptable n'était pas déterminable.

Relevé produit le : 21 octobre 2015 / 05 h 02
4 de 4

Financière
Sun Life

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUELRELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

La mission de la Financière Sun Life est de vous aider à atteindre la sécurité financière à toutes les étapes de votre vie.

Nous nous sommes toujours engagés à vous traiter équitablement et à agir dans votre intérêt. Notre priorité est de nous assurer que vous comprenez la nature des placements que vous achetez, pourquoi vous payez le montant demandé en contrepartie des produits et des services fournis et la manière dont votre plan évolue.

Dans le but de communiquer encore plus clairement avec vous, nous avons apporté certains changements au relevé annuel de fonds communs de placement que nous vous envoyons. Nous continuerons d'y indiquer les frais que vous devez payer et le rendement de vos placements, mais nous le ferons de manière plus détaillée.

Le présent guide vous aidera à comprendre votre **relevé amélioré de fonds communs de placement**, section par section :

- Vue d'ensemble de mes fonds communs de placement
- Sommaire du compte et opérations
- Rendement des placements
- Frais liés au compte et rémunération
- Pour bien comprendre votre relevé
- Renseignements importants

Nous avons inclus des sections d'un exemple de relevé dans le présent guide pour vous indiquer où nous avons apporté les changements.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

NOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Vue d'ensemble de mes fonds communs de placement

Votre relevé annuel couvre une période d'un an, soit du 1er janvier au 31 décembre. Cette section qui apparaît en premier indique tous* les comptes de fonds communs de placement que vous détenez auprès de Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC).

Il est important de présenter la répartition de chacun de vos comptes, afin de vous donner une vue d'ensemble du rendement de vos placements. Le graphique indique la valeur de marché à l'ouverture du compte le 1er janvier ainsi que les versements et/ou les retraits que vous avez effectués au cours de la période de 12 mois indiquée au dessus du compte, le changement dans la valeur du compte au cours de la période couverte par le relevé et la valeur de marché à la fermeture le 31 décembre. Vous pouvez également voir le total en additionnant chaque colonne pour tous les comptes indiqués.

*Avec l'exception des comptes B2B. Les produits de fonds distincts ne sont pas inclus dans ce relevé.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUELRELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

- A. Les versements et les retraits figurent désormais dans deux colonnes différentes. Ils étaient autrefois présentés dans une seule colonne qui indiquait les versements et les retraits nets. Nous croyons que cette nouvelle façon de présenter l'information vous donne un meilleur aperçu des opérations effectuées au titre de votre compte au cours de la dernière année.
- B. Les frais d'administration et les taxes (retenues d'impôt et taxes de vente prélevées sur les frais) sont inclus dans les données qui figurent dans les colonnes s'appliquant à la **valeur de marché à l'ouverture**, au **changement de la valeur du compte** et à la **valeur de marché à la fermeture**.

Vue d'ensemble de mes fonds
communs de placementMon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016Pour la période du : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

	Valeur marchande à l'ouverture	Versements	Retraits	Changement dans la valeur du compte	Valeur marchande à la fermeture
REER autogéré* Numéro de compte PFSLC : K2468101	200 000,00 \$	10 000,00 \$	0,00 \$	15 000,50 \$	225 000,50 \$
Non enregistré Numéro de compte PFSLC : K4681012	0,00 \$	10 000,00 \$	0,00	500,25 \$	10 500,25 \$
REEE individuel Numéro de compte PFSLC : K9876453	25 000,00 \$	0,00 \$	-5 000,00 \$	2 000,00 \$	22 000,00 \$
Total	225 000,00 \$	20 000,00 \$	-5 000,00 \$	17 500,00 \$	257 500,00 \$

Nous avons retiré la colonne indiquant les déductions et ajouté certains des renseignements compris dans cette colonne dans la section Frais liés au compte et rémunération.

Veuillez noter que les montants des placements, y compris les totaux, sont bruts. Il s'agit donc des montants avant déduction des frais et des taxes.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les
règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Sommaire du compte et opérations

Mes placements

Nous avons retiré la section **Opérations en cours de traitement** qui apparaissait dans les relevés précédents. Toutes les opérations figurant à cette section de votre relevé seront des opérations traitées au titre de votre compte; vous ne verrez plus les opérations qui sont en cours de traitement. Vous aurez désormais une meilleure idée des placements que vous détenez auprès de PFSLC et de leur valeur à la date du relevé.

Sommaire du compte et opérations

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016Mon REER autogéré
Numéro de compte PFSLC : K2468101

Mes placements

	Type de frais	Parts dans le compte à la fin de la période	Coût moyen par part	Valeur comptable	Valeur unitaire	Valeur marchande
Espèces						0,00 \$
Fonds valeur équilibré MFS Sun Life, série O	FPS	15 000,0333	13,05 \$	195 750,44 \$	15,00 \$	225 000,50 \$
Total				195 750,44 \$		225 000,50 \$

Comme auparavant, les définitions des types de frais se trouvent dans la section **Renseignements importants**. Les définitions de tous les autres en-têtes de colonne (montrés) sont dans la section **Pour bien comprendre votre relevé du relevé annuel**.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUELRELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Rendement des placements

Cette section présente le rendement des placements dans votre compte à la fin de la période couverte par le relevé, après déduction des coûts. Ces renseignements vous aideront à déterminer si vous êtes sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs en matière de placement. La variation de la valeur de vos placements, les dividendes et les intérêts versés par ces placements et les versements et les retraits effectués au titre de votre compte sont autant de facteurs qui influent sur le rendement de vos placements.

Mes taux de rendement personnels

Nous calculons ce taux au moyen de la **méthode du taux de rendement pondéré en dollars**. Les taux de rendement personnels sont déterminés d'après les versements et les retraits effectués au titre de votre compte. L'information sur le rendement des placements pour la période couverte par le relevé est indiquée à compter du **1^{er} janvier 2016**. Vos taux de rendement personnels et le changement dans la valeur de votre compte font l'objet de calculs depuis le **1^{er} janvier 2016**.

A. Les prochains relevés présenteront les rendements de vos placements sur **3, 5, et 10 ans**, à mesure que votre compte franchira ces étapes.

Mes taux de rendement personnels

Le tableau ci-dessous présente le rendement total en pourcentage, après déduction des coûts. Les rendements sont calculés d'après une formule systématique utilisée par l'ensemble de l'industrie, qu'on appelle la **méthode du taux de rendement pondéré en dollars**. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la page **Pour bien comprendre votre relevé**.

L'information sur le rendement des placements pour la période couverte par le relevé est indiquée à compter du **1^{er} janvier 2016**. Vos taux de rendement personnels et le changement dans la valeur de votre compte font l'objet de calculs depuis le **1^{er} janvier 2016**.

	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	Depuis la date de début de la période couverte par le relevé (1 ^{er} janvier 2016)
A	6,39 %	Voir la remarque ci-dessous	Voir la remarque ci-dessous	Voir la remarque ci-dessous	6,39 %

PFSLC a fixé la date de début de la période couverte par le relevé au 1^{er} janvier 2016 pour tous les clients. Vous recevrez l'information sur vos taux de rendement pour les périodes de 3, 5 et 10 ans sur une base régulière, en fonction de la date de début de la période couverte par le relevé.

Le rendement total en pourcentage représente les gains et les pertes d'un placement au cours d'une période donnée et comprend les gains et les pertes en capital réalisés et non réalisés, majorés du revenu, exprimé en pourcentage.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUELRELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Changement dans la valeur du compte

- A. Ces tableaux présentent les raisons des changements dans la valeur de vos placements. Les deux tableaux présentent les mêmes renseignements, car ils indiquent tous deux les rendements au 1^{er} janvier 2016. Le deuxième tableau de votre prochain relevé annuel indiquera les changements dans la valeur de votre compte depuis le 1^{er} janvier 2016 (sur 2 ans au lieu de 1 an comme dans l'exemple de relevé) et le 3^e relevé annuel présentera les changements sur 3 ans et ainsi de suite.
- B. Vous connaîtrez la valeur de marché à l'ouverture de votre compte, le nombre de versements et de retraits que vous avez effectués, le changement dans la valeur de votre compte et la valeur de marché à la fermeture.
- C. Les graphiques présentent la même information que les tableaux, mais dans des formats différents. Le relevé indiquera le montant que vous aviez en début d'année, la différence entre vos versements et vos retraits et le montant que vous aviez en fin d'année, soit la valeur de marché au 31 décembre.

Changement dans la valeur du compte

Ces tableaux présentent les raisons des changements dans la valeur de vos placements.

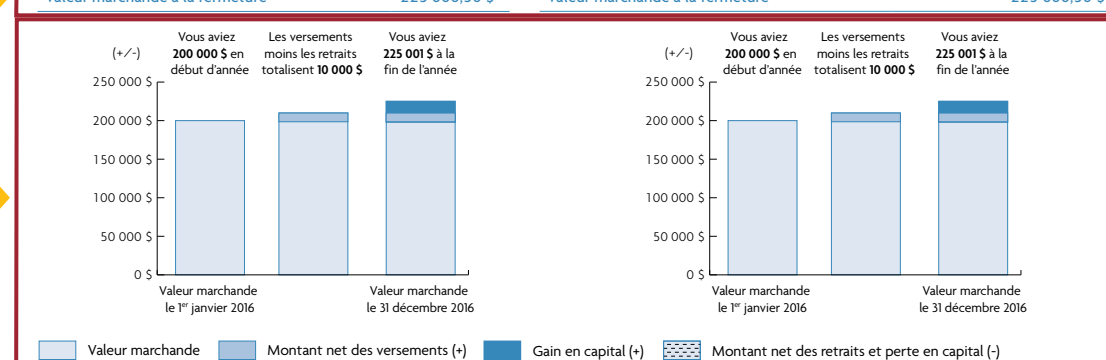
A

1 an		Depuis la date de début de la période couverte par le relevé (1 ^{er} janvier 2016)	
Valeur marchande à l'ouverture	200 000,00 \$	Valeur marchande à l'ouverture	200 000,00 \$
Versements	10 000,00 \$	Versements	10 000,00 \$
Retraits	0,00 \$	Retraits	0,00 \$
Changement dans la valeur du compte	15 000,50 \$	Changement dans la valeur du compte	15 000,50 \$

B

Valeur marchande à la fermeture	225 000,50 \$	Valeur marchande à la fermeture	225 000,50 \$
---------------------------------	---------------	---------------------------------	---------------

C



1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Frais liés au compte et rémunération

Ce relevé présente les montants que PFSLC a reçus au cours de la dernière année en contrepartie des services qui vous ont été rendus. Nous versons une partie de ces montants sous forme de commission à votre conseiller et nous conservons le reste en contrepartie des services rendus au titre de votre compte. Les paiements effectués à l'endroit d'autres parties, telles que les gestionnaires de fonds de placement, ne figurent pas sur le présent relevé.

REMARQUE :

Ce relevé n'est pas une facture des frais que vous avez à payer, mais bien un aperçu des frais que vous avez payés pendant l'année.

Il constitue également un résumé des frais facturés par PFSLC. Toutefois, il ne comprend pas les frais facturés par le gestionnaire de fonds de placement, tels que les frais liés aux opérations à court terme.

Les montants affichés à la page Frais liés au compte et rémunération ont été payés annuellement depuis que vous détenez le fonds. C'est tout simplement la première fois que nous affichons ce qui a été payé à PFSLC. Ces coûts ne sont pas nouveaux et n'ont pas changé.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Frais d'exploitation

Nous calculons les frais d'exploitation en additionnant les éléments suivants :

- les frais d'honoraires, soit les frais dont vous avez convenu avec votre conseiller en contrepartie de ses services rendus au titre de vos placements à honoraires. Nous couvrons ces frais en transformant les parts que vous détenez dans le fonds en paiement. Ces frais ne sont facturés que si vous détenez des placements à honoraires.
- les frais d'administration, le cas échéant.
- les taxes de vente.

Frais d'exploitation

Frais d'honoraires	0,00 \$
Frais dont vous avez convenu avec votre conseiller en contrepartie des services rendus pour vos placements à honoraires. Le paiement de ces frais est prélevé au moyen d'un rachat de parts de fonds.	
Frais d'administration annuels	0,00 \$
Taxe de vente	0,00 \$
Sous-total : Frais d'exploitation	0,00 \$

Nous tenons compte des frais d'exploitation et de la rémunération lors du calcul du total des frais et de la rémunération perçus par PFSLC au cours de la période couverte par le relevé.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUELRELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Rémunération versée

Nous calculons la rémunération versée en additionnant les éléments suivants :

- **la commission de souscription** : soit la somme prélevée sur votre placement initial avant que votre argent soit envoyé au gestionnaire de fonds de placement.
- **la commission versée par le gestionnaire de placements pour les placements avec frais de souscription différés (FSD)** : si vous avez convenu de verser des FSD au titre d'un placement, vous serez tenu de verser des frais de souscription différés à la vente de ce placement.
- **Commission de suivi** : Des frais sont payés aux gestionnaires de fonds de placement à même les fonds de placement pour assurer leur gestion. Les gestionnaires nous versent des commissions de suivi permanentes pour les services et les conseils que nous vous offrons. Le montant de la commission de suivi dépend de l'option de souscription que vous avez choisie au moment de l'achat. Les commissions de suivi ou les frais de gestion ne vous sont pas directement facturés. Toutefois, ces frais ont des conséquences pour vous puisqu'ils réduisent le rendement du fonds. Vous trouverez des renseignements sur les frais de gestion et les autres frais liés à vos placements dans le prospectus ou dans le document Aperçu du fonds de chaque fonds. La fourchette dans laquelle évoluent les commissions de suivi varie. Elles se chiffrent généralement à 1 %, mais peuvent aller de 0,25 % à 1 % ou plus, selon les placements du fonds.

Rémunération versée

Commission de souscription	0,00 \$
Commission versée pour les placements avec frais de souscription différés	500,00 \$
Commission de suivi	45,00 \$
Sous-total : Total de la rémunération versée	545,00 \$
<hr/>	
Total des frais et de la rémunération reçus au cours de la période	545,00 \$

Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUELRELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Pour bien comprendre votre relevé

Nous avons fourni une explication des termes qui figurent dans votre relevé pour vous aider à mieux comprendre vos placements. Si vous avez des questions au sujet de ces termes, veuillez communiquer avec votre conseiller.

Pour bien comprendre votre relevé

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Cette page vous aidera à comprendre les termes fréquemment utilisés sur votre relevé.
Vous vous posez encore des questions? Votre conseiller peut vous aider.

Changement dans la valeur du compte – Variation de la valeur marchande totale de votre compte résultant de l'augmentation ou de la diminution de la valeur des placements dans le compte et de certains frais payés durant la période couverte par le relevé.

Compte autogéré – (aussi appelé compte de propriétaire apparent). Type de compte où l'actif est enregistré pour vous auprès du gestionnaire de fonds de placement au nom de votre courtier en valeurs mobilières (Placements Financière Sun Life (Canada) inc.)

Coût moyen par part – Somme payée pour l'achat du placement, y compris les frais liés aux opérations relatives à son achat, rajusté pour tenir compte des distributions réinvesties, des remboursements de capital et des réorganisations de sociétés. Pour calculer ce coût, il faut additionner le coût moyen de tous les achats et des dividendes réinvestis, soustraire ensuite les retraits, puis diviser par le nombre de parts.

Frais – Total de tous les frais que vous avez payés pour l'opération,

Parts dans le compte à la fin de la période – Nombre de parts de chaque fonds commun de placement que vous déteniez à la fin de la période du relevé. Ce nombre tiendra compte des opérations qui ont été effectuées durant la période du relevé. Si vous avez demandé une opération qui n'a pas été terminée avant la fin de la période couverte par le relevé, elle figurera sur votre prochain relevé, si elle a été effectuée au cours de la prochaine période couverte par le relevé.

Répartition de mon actif – Cette section présente la répartition de vos placements en fonction de leur catégorie d'actif.

Espèces – Le pourcentage de placements dans le compte qui ont pour objectifs la sécurité, la liquidité et/ou la préservation du capital.

Revenu – Le pourcentage de placements dans le compte qui ont pour objectif de générer un revenu.

Répartition équilibrée – Le pourcentage de placements dans le compte qui ont pour objectif un équilibre entre le revenu et la

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

NOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Renseignements importants

Votre relevé comprend des renseignements importants de Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC), un des principaux courtiers en fonds communs de placement au Canada. Vous y trouverez :

- l'adresse de notre siège social.
- un rappel vous indiquant que vous avez 90 jours pour communiquer avec votre conseiller si votre relevé présente des différences avec l'information consignée à nos dossiers.
- notre engagement à protéger vos renseignements personnels.
- une suggestion de téléphoner à votre conseiller pour obtenir les prix actuels des transactions.
- notre demande de nous aviser de tout changement touchant vos renseignements personnels et vos objectifs en matière de placement.
- des renseignements sur les intérêts sur les fonds détenus en fiducie pour le client, le taux de change, la valeur de marché, la protection des investisseurs et l'information à l'intention des résidents du Québec.
- Vous trouverez également notre barème actuel de frais d'exploitation.

Renseignements importants

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC) est l'un des principaux courtiers en fonds communs de placement au Canada grâce à la solidité et à la réputation de la Financière Sun Life.

Siège social :

227, rue King Sud
C. P. 1601, succ. Waterloo.

Modifications des renseignements personnels ou des objectifs de placement – PFSLC et votre conseiller de la Financière Sun Life ont pris l'engagement de veiller à ce que vos parts de fonds communs de

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les
règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Guide de scénarios

Le but de **Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC)**, est de faire preuve, auprès des clients, d'une complète transparence au sujet des frais facturés concernant leurs fonds communs de placement et de leurs rendements.

Nous avons amélioré le relevé annuel de fonds communs de placement pour répondre aux exigences de la phase 2 du Modèle de relation client-conseiller (MRCC). À partir de janvier 2017, le relevé annuel que PFSLC proposera à tous ses clients comprendra deux nouvelles sections qui montreront :

- **Ce qu'ils ont payé** : Cette section aidera les clients à comprendre les frais qu'ils paient et la rémunération liée à leurs comptes de fonds communs. Cette section s'intitule **Frais liés au compte et rémunération**.
- **Ce qu'ils ont gagné ou perdu** : Cette section aidera les clients à comprendre comment leurs placements se sont comportés. Cette section s'intitule **Rendement des placements**.



Pour obtenir des renseignements complémentaires sur la façon de présenter aux clients les changements apportés à leur relevé annuel de fonds communs de placement, veuillez consulter le guide **Comprendre votre relevé annuel de fonds communs de placement – Modifications 2017**, ou le **Cahier du courtier sur la réglementation**.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ **ANNUEL**
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT**NOUVEAU** **2017**
CHANGEMENTSVOICI UNE SITUATION QUE LE
CLIENT POURRAIT RENCONTRER

Le compte comprend des actifs en dollars américains (USD)

La DPSV affichera la valeur du compte en devise américaine, mais le relevé du client la présentera en devise canadienne. Vous pouvez consulter la page **Renseignements importants** pour connaître le taux de conversion.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

NOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

VUE D'ENSEMBLE DE MES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Veuillez noter qu'une note figure après le numéro de compte et qu'une déclaration importante se trouve au bas de la page. Celle-ci explique que les montants en dollars US (USD) ont été convertis en dollars canadiens. Elle invite les clients à consulter la page **Renseignements importants** pour obtenir une explication sur les devises. Cette page précise aussi le taux de change utilisé pour la **valeur marchande à l'ouverture** (en fonction du dernier jour ouvrable de la période de référence précédente) et la **valeur marchande à la fermeture** (en fonction du taux du dernier jour ouvrable de la période de référence), et montre comment toutes les opérations de la période de référence sont converties d'après le taux de change en vigueur à la date à laquelle l'opération a été effectuée.

Vue d'ensemble de mes fonds communs de placement

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016Pour la période du : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

	Placements	Retraits	Changement dans la valeur du compte	Valeur marchande à la fermeture
REER autogéré* Numéro de compte PFSLC : K2468101	0,00 \$	0,00 \$	15 000,50 \$	225 000,50 \$
Numéro de compte autogéré* non enregistré PFSLC : K6832179	0,00 \$	0,00 \$	-4 863,17 \$	5 136,83 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K4681012	0,00 \$	0,00 \$	500,25 \$	10 500,25 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K5498735	Non déterminable	0,00 \$	Non déterminable	Non déterminable
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K7654958 [†]	10 000,00 \$	0,00 \$	900,00 \$	10 900,00 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K8659832	10 000,00 \$	0,00 \$	-200,00 \$	9 800,00 \$
REEE individuel Numéro de compte PFSLC : K9876543	25 000,00 \$	0,00 \$	-5 000,00 \$	22 000,00 \$
Total	255 000,00 \$	20 000,00 \$	-5 000,00 \$	13 337,58 \$

* Ces placements sont enregistrés pour vous au nom de REER.

[†] Montants en dollars américains (\$ US) qui ont été convertis en dollars canadiens. Veuillez vous reporter à la page **Renseignements importants** pour obtenir de plus amples renseignements sur les devises.* Ces placements sont enregistrés pour vous au nom de PFSLC.
[†] Montants en dollars américains (\$ US) qui ont été convertis en dollars canadiens. Veuillez vous reporter à la page **Renseignements importants** pour obtenir de plus amples renseignements sur les devises.Veuillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

3 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

NOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

SOMMAIRE DU COMPTE ET OPÉRATIONS

La note indique que les fonds sont en dollars US (USD). La même déclaration concernant la conversion des dollars US (USD) en dollars canadiens apparaît sur cette page.

Sommaire du compte et opérations

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Mon compte non enregistré Placements CI

Numéro de compte PFSLC : K7654958

Numéro de compte Placements CI : 189 567 138

Ces placements sont enregistrés en votre nom auprès du gestionnaire de fonds de placement

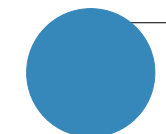
Mes placements

	Type de frais	Parts dans le compte à la fin de la période	Coût moyen par part	Valeur comptable	Valeur unitaire	Valeur marchande
Fonds d'actions américaines Cambridge (\$ US) ¹	FA	11 70,7 841	8,54 \$	10 000,00 \$	9,31 \$	10 900,00 \$
Total				10 000,00 \$		10 900,00 \$

La répartition de mon actif

Ce graphique présente la ventilation de votre compte en fonction de la répartition de votre actif.

1 Répartition axée sur la croissance 100 % 10 900,00 \$



Mes opérations

Fonds d'actions américaines Cambridge (\$ US)

Date	Description	Montant	Impôts / Taxes	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues	Parts dans mon compte
Aucune opération effectuée au cours de la période couverte par le relevé								

¹ Montants en dollars américains (\$ US) qui ont été convertis en dollars canadiens. Veuillez vous reporter à la page **Renseignement importants** pour obtenir de plus amples renseignements sur les devises.

¹ Montants en dollars américains (\$ US) qui ont été convertis en dollars canadiens. Veuillez vous reporter à la page **Renseignement importants** pour obtenir de plus amples renseignements sur les devises.

Veuillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

4 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

NOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

RENDEMENT DES PLACEMENTS

Nous avons ajouté la déclaration expliquant que les montants en dollars US (USD) ont été convertis en dollars canadiens. Le rendement varie en fonction des taux de change. Là encore, nous invitons les clients à consulter l'explication sur les taux de change à la page **Renseignements importants**.

Rendement des placements

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Mon compte non enregistré Placements CI

Numéro de compte PFSLC : K7654958

Numéro de compte Placements CI : 189 567 138

Ces placements sont enregistrés en votre nom auprès du gestionnaire de fonds de placement

Cette section
coûts, C
rendem
par ces

Montants en dollars américains (\$ US) qui ont été convertis en dollars canadiens. Le rendement des placements sera influé par les taux de change. Veuillez vous reporter à la page **Renseignements importants** pour obtenir de plus amples renseignements.

Montants en dollars américains (\$ US) qui ont été convertis en dollars canadiens. Le rendement des placements sera influé par les taux de change. Veuillez vous reporter à la page **Renseignements importants** pour obtenir de plus amples renseignements.

Mes taux de rendement personnels

Le tableau ci-dessous présente le rendement total en pourcentage, après déduction des coûts. Les rendements sont calculés d'après une formule systématique utilisée par l'ensemble de l'industrie, qu'on appelle la méthode du taux de rendement pondéré en dollars. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la page **Pour bien comprendre votre relevé**.

L'information sur le rendement des placements pour la période couverte par le relevé est indiquée à compter du 1^{er} janvier 2016. Vos taux de rendement personnels et le changement dans la valeur de votre compte font l'objet de calculs depuis le 1^{er} janvier 2016.

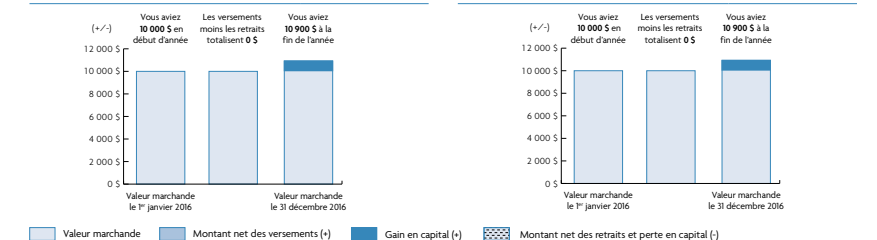
1 an	3 ans	5 ans	10 ans	Depuis la date de début de la période couverte par le relevé (1 ^{er} janvier 2016)
9,00 %	Voir la remarque ci-dessous	Voir la remarque ci-dessous	Voir la remarque ci-dessous	9,00 %

PFSLC a fixé la date de début de la période couverte par le relevé au 1^{er} janvier 2016 pour tous les clients. Vous recevrez l'information sur vos taux de rendement pour les périodes de 1, 3, 5 et 10 ans sur une base régulière, en fonction de la date de début de la période couverte par le relevé. Le rendement total en pourcentage représente les gains et les pertes d'un placement au cours d'une période donnée et comprend les gains et les pertes en capital réalisés et non réalisés, majorés du revenu, exprimé en pourcentage.

Changement dans la valeur du compte

Ces tableaux présentent les raisons des changements dans la valeur de vos placements.

1 an	Depuis la date de début de la période couverte par le relevé (1 ^{er} janvier 2016)
Valeur marchande à l'ouverture	Valeur marchande à l'ouverture
10 000,00 \$	10 000,00 \$
Versements	Versements
0,00 \$	0,00 \$
Retraits	Retraits
0,00 \$	0,00 \$
Changement dans la valeur du compte	Changement dans la valeur du compte
900,00 \$	900,00 \$
Valeur marchande à la fermeture	Valeur marchande à la fermeture
10 900,00 \$	10 900,00 \$



Les montants sont arrondis au dollar le plus près.

Veuillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

5 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUELRELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTSFRAIS LIÉS AU COMPTE
ET RÉMUNÉRATIONLa déclaration « *Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens* » apparaît sur tous les relevés.

Frais liés au compte et rémunération

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Mon compte non enregistré Placements CI

Numéro de compte PFSLC : K7654958

Numéro de compte Placements CI : 189 567 138

Ces placements sont enregistrés en votre nom auprès du gestionnaire de fonds de placement

Ce relevé présente les montants que nous avons reçus au cours de la dernière année en contrepartie des services que nous vous avons rendus. Une partie de ce montant est versée au conseiller sous forme de commission; nous conservons le reste en contrepartie des services rendus au titre de votre compte. Les paiements effectués à l'endroit d'autres parties, telles que les gestionnaires de fonds de placement, ne figurent pas sur le présent relevé. Vous trouverez notre barème actuel de frais d'exploitation à la page **Renseignements importants**.

Ceci n'est pas une facture. Les paiements ont été effectués dans le cadre de votre souscription de différents produits de placement ou lors de rachats effectués dans votre compte.

	Coût (\$)
Frais d'exploitation	
Frais d'honoraires <small>Frais dont vous avez convenu avec le conseiller en contrepartie des services rendus pour vos placements à honoraires. Le paiement de ces frais est prélevé au moyen d'un rachat de parts de fonds.</small>	0,00 \$
Frais d'administration annuels	0,00 \$
Taxes de vente	0,00 \$
Sous-total : Frais d'exploitation	0,00 \$
Rémunération versée	
Commission de souscription	0,00 \$
Commission versée pour les placements avec frais de souscription différés	0,00 \$
Commission de suivi	100,00 \$
Sous-total	100,00 \$
Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.	
Total des frais et de la rémunération reçus au cours de la période	100,00 \$

Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

À propos des commissions

Commission de souscription	Frais de souscription différés (FSD)	Commission de suivi
Commission prélevée sur votre achat initial avant que votre argent soit envoyé au gestionnaire de fonds de placement.	Lorsque vous achetez des parts d'un fonds avec FSD, le gestionnaire de fonds de placement nous verse une commission initiale. Lorsque vous demandez le rachat de parts d'un fonds avec FSD, vous pourriez avoir à payer des frais de souscription. Ces frais de souscription sont déduits du montant que vous touchez en contrepartie de vos parts. Il est habituellement déterminé d'après la somme que vous avez payée lorsque vous avez acheté les parts. Ces frais diminuent jusqu'à devenir nuls après un nombre d'années donné.	Une partie des frais de gestion du fonds nous est versée par le gestionnaire de fonds de placement en contrepartie des services et des conseils que nous vous fournissons sur une base continue. Ce montant s'appelle la commission de suivi et il nous est versé chaque année où vous détenez des parts du fonds. Une partie de la commission de suivi est versée à votre conseiller pour la surveillance de votre compte et la prestation de ses conseils. Les commissions de suivi ou les frais de gestion ne vous sont pas directement facturés. Toutefois, ces frais ont des conséquences pour vous puisqu'ils réduisent le rendement du fonds. Vous trouverez de plus amples renseignements sur les frais de gestion dans le document Aperçu des fonds de chaque fonds commun de placement. Veuillez communiquer avec votre conseiller si vous souhaitez obtenir une copie d'un document Aperçu des fonds.

Veuillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

6 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTSVOICI UNE SITUATION QUE LE
CLIENT POURRAIT RENCONTRER

Quand le rendement d'un compte est négatif

Dans le secteur des fonds communs de placement, il se peut que les taux de rendement soient négatifs. Lorsque cela arrive, vous devez vous préparer à en discuter avec les clients.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

VUE D'ENSEMBLE DE MES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Notez que le montant figurant dans la colonne **Changement dans la valeur du compte** est négatif. C'est parce que le taux de rendement a été négatif pendant la période couverte par le relevé.

NOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Vue d'ensemble de mes fonds communs de placement

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Pour la période du : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

	Valeur marchande à l'ouverture	Versements	Retraits	Changement dans la valeur du compte	Valeur marchande à la fermeture
REER autogéré* Numéro de compte PFSLC : K2468101	200 000,00 \$	10 000,00 \$	0,00 \$	15 000,50 \$	225 000,50 \$
Numéro de compte autogéré* non enregistré PFSLC : K6832179	10 000,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	-4 863,17 \$	5 136,83 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K4681012	0,00 \$	10 000,00 \$	0,00 \$	500,25 \$	10 500,25 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K5498735	Non déterminable	0,00 \$	0,00 \$	Non déterminable	Non déterminable
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K7654958 [†]	10 000,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	900,00 \$	10 900,00 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K8659832	10 000,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	-200,00 \$	9 800,00 \$
REEE individuel Numéro de compte PFSLC : K9876543	25 000,00 \$	0,00 \$	-5 000,00 \$	2 000,00 \$	22 000,00 \$
Total	255 000,00 \$	20 000,00 \$	-5 000,00 \$	13 337,58 \$	283 337,58 \$

* Ces placements sont enregistrés pour vous au nom de PFSLC.

[†] Montants en dollars américains (\$ US) qui ont été convertis en dollars canadiens. Veuillez vous reporter à la page **Renseignements importants** pour obtenir de plus amples renseignements sur les devises.

Veuillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

3 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

NOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

RENDEMENT DES PLACEMENTS

Sur cette page, nous montrons que le changement de la valeur du compte et le taux de rendement sont négatifs. Les taux de rendement négatifs résultent de l'impact des fluctuations du marché sur la valeur du fonds.

FRAIS LIÉS AU COMPTE ET RÉMUNÉRATION

Des frais sont facturés aux clients, même en cas de rendement négatif. Vous devriez être prêt à leur expliquer qu'un taux de rendement négatif peut résulter des fluctuations du marché et qu'ils doivent se concentrer sur leurs objectifs à long terme pour leur portefeuille.

Rendement des placements

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Mon compte Placements mondiaux Sun Life (Canada) inc. non enregistré
Numéro de compte PFSLC : K8659832
Numéro de compte Placements mondiaux Sun Life (Canada) inc. : 679158943

Ces placements sont enregistrés en votre nom auprès du gestionnaire de fonds de placement

Cette section présente le rendement des placements dans votre compte à la fin de la période couverte par le relevé, après déduction des coûts. Ces renseignements vous aideront à déterminer si vous êtes sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs en matière de placement. Le rendement des placements dans votre compte est influé par la variation de la valeur de vos placements, les dividendes et les intérêts versés par ces placements et les retraits effectués au titre de votre compte.

Mes taux de rendement personnels

Le tableau ci-dessous présente le rendement total en pourcentage, après déduction des coûts. Les rendements sont calculés d'après une formule systématique utilisée par l'ensemble de l'industrie, qu'on appelle la méthode du taux de rendement pondéré en dollars. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la page **Pour bien comprendre votre relevé**.

L'information sur le rendement des placements pour la période couverte par le relevé est indiquée à compter du 1^{er} janvier 2016. Vos taux de rendement personnels sont basés sur la valeur de votre compte font l'objet de calculs depuis le 1^{er} janvier 2016.

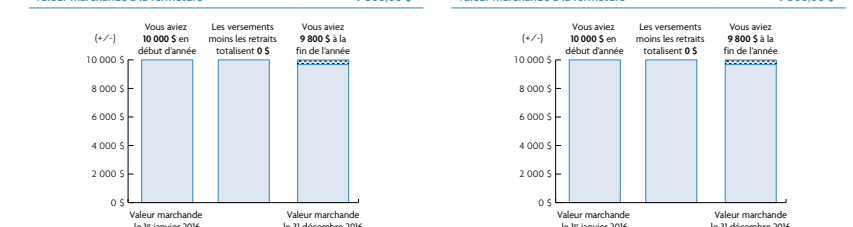
1 an	5 ans	10 ans	Depuis la date de début de la période couverte par le relevé (1 ^{er} janvier 2016)
-2,00 %	-2,00 %	-2,00 %	-2,00 %

PFSLC a fixé la date de début de la période couverte par le relevé au 1^{er} janvier 2016 pour tous les clients. Vous recevrez l'information sur vos taux de rendement pour les périodes de 3, 5 et 10 ans sur une base régulière, en fonction de la date de début de la période couverte par le relevé. Le rendement total en pourcentage représente les gains et les pertes d'un placement au cours d'une période donnée et comprend les gains et les pertes en capital réalisés et non réalisés, majorés du revenu, exprimé en pourcentage.

Changement dans la valeur du compte

Ces tableaux présentent les raisons des changements dans la valeur de vos placements.

1 an	Depuis la date de début de la période couverte par le relevé (1 ^{er} janvier 2016)
Valeur marchande à l'ouverture	10 000,00 \$
Versements	0,00 \$
Retraits	0,00 \$
Changement dans la valeur du compte	-200,00 \$
Valeur marchande à la fermeture	9 800,00 \$



Les montants sont arrondis au dollar le plus près.

Veuillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

5 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les
règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUELRELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTSVOICI UNE SITUATION QUE LE
CLIENT POURRAIT RENCONTRERLa valeur marchande
d'un compte ne peut
être déterminée

La valeur marchande d'un fonds ne peut être déterminée lorsque le gestionnaire du fonds ne nous a pas transmis de prix pour les fonds détenus dans le compte, par exemple parce que ce gestionnaire a déclaré faillite. Dans ces circonstances, et si le dernier prix connu du fonds remonte à plus de six mois, PFSLC déclare que la valeur marchande du fonds est «non déterminable».

Dans notre système, les comptes dont la valeur est non déterminable se voient attribuer une valeur de 0 \$; cette valeur a des répercussions sur le rendement global du client.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS
HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

VUE D'ENSEMBLE DE MES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Notez que la mention «*Non déterminable*» apparaît sous **Valeur marchande à l'ouverture**, **Changement dans la valeur du compte** et **Valeur marchande à la fermeture** puisque nous ne pouvons pas déterminer la valeur marchande du fonds pendant la période couverte par le relevé.

NOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

Vue d'ensemble de mes fonds communs de placement

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Pour la période du : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

	Valeur marchande à l'ouverture	Versements	Retraits	Changement dans la valeur du compte	Valeur marchande à la fermeture
REER autogéré* Numéro de compte PFSLC : K2468101	200 000,00 \$	10 000,00 \$	0,00 \$	15 000,50 \$	225 000,50 \$
Numéro de compte autogéré* non enregistré PFSLC : K6832179	Non déterminable	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K4681012	Non déterminable	0,00 \$	0,00 \$	Non déterminable	Non déterminable
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K5498735	Non déterminable	0,00 \$	0,00 \$	Non déterminable	Non déterminable
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K7654958†	10 000,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	900,00 \$	10 900,00 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K8659832	10 000,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	-200,00 \$	9 800,00 \$
REEE individuel Numéro de compte PFSLC : K9876543	25 000,00 \$	0,00 \$	-5 000,00 \$	2 000,00 \$	22 000,00 \$
Total	255 000,00 \$	20 000,00 \$	-5 000,00 \$	13 337,58 \$	283 337,58 \$

* Ces placements sont enregistrés pour vous au nom de PFSLC.

† Montants en dollars américains (\$ US) qui ont été convertis en dollars canadiens. Veuillez vous reporter à la page **Renseignements importants** pour obtenir de plus amples renseignements sur les devises.

Veuillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

3 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

NOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

SOMMAIRE DU COMPTE ET OPÉRATIONS

S'il y a lieu, nous précisons que les valeurs sont non déterminables dans la section **Mes placements**. Puisque la valeur marchande est non déterminable (0 \$), il n'y a pas de section **La répartition de mon actif**.

Section sommaire du compte et opérations

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Mon compte non enregistré auprès du gestionnaire de portefeuille GrowthWorks WV Management Ltd.
Numéro de compte PFSLC : K5498735
Numéro de compte auprès du gestionnaire GrowthWorks WV Management Ltd : 987531068
Ces placements sont enregistrés en votre nom auprès du gestionnaire de fonds de placement

Non déterminable Non déterminable

Mes placements

	Type de frais	Parts dans le compte à la fin de la période	Coût moyen par part	Valeur comptable		
Fonds canadien GrowthWorks	FSD	407,8900	22,06 \$	9 000,00 \$	Non déterminable	Non déterminable
Total				9 000,00 \$	Non déterminable	

Non déterminable

Mes opérations

Fonds canadien GrowthWorks

Date	Description	Montant	Impôts / Taxes	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues	Parts dans mon compte
Aucune opération effectuée au cours de la période couverte par le relevé								

Veuillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

4 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

Veillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les
règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTSVOICI UNE SITUATION QUE LE
CLIENT POURRAIT RENCONTRER

Un compte détient des fonds ayant une valeur marchande et des fonds dont la valeur marchande ne peut être déterminée

Certains fonds détenus dans le compte du client ont une valeur marchande et d'autres non, du fait qu'aucun prix ne leur a été attribué (consultez le document intitulé «*La valeur marchande d'un compte ne peut être déterminée*»). Cette situation aura des répercussions sur le rendement global du compte du client et sur son taux de rendement, puisque l'on considère que les fonds dont la valeur marchande ne peut être déterminée ont une valeur de 0 \$.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUELRELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTSVUE D'ENSEMBLE DE MES FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

Les valeurs marchandes présentées ici sont celles de fonds pour lesquels une valeur marchande est disponible. Les fonds dont la valeur marchande ne peut être déterminée ont des répercussions sur le **changement dans la valeur du compte**. Dans ce cas, les fonds dont la valeur marchande n'a pu être déterminée ont eu un impact négatif sur le **changement dans la valeur du compte** puisque l'on considère que leur valeur est de 0 \$.

Vue d'ensemble de mes fonds
communs de placementMon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016Pour la période du : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

	Valeur marchande à l'ouverture	Versements	Retraits	Changement dans la valeur du compte	Valeur marchande à la fermeture
REER autogéré* Numéro de compte PFSLC : K2468101	200 000,00 \$	10 000,00 \$	0,00 \$	15 000,50 \$	225 000,50 \$
Numéro de compte autogéré* non enregistré PFSLC : K6832179	10 000,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	-4 863,17 \$	5 136,83 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K4681012	0,00 \$	10 000,00 \$	0,00 \$	500,25 \$	10 500,25 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K5498735	Non déterminable	0,00 \$	0,00 \$	Non déterminable	Non déterminable
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K7654958 [†]	10 000,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	900,00 \$	10 900,00 \$
Numéro de compte non enregistré PFSLC : K8659832	10 000,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	-200,00 \$	9 800,00 \$
REEE individuel Numéro de compte PFSLC : K9876543	25 000,00 \$	0,00 \$	-5 000,00 \$	2 000,00 \$	22 000,00 \$
Total	255 000,00 \$	20 000,00 \$	-5 000,00 \$	13 337,58 \$	283 337,58 \$

* Ces placements sont enregistrés pour vous au nom de PFSLC.

[†] Montants en dollars américains (\$ US) qui ont été convertis en dollars canadiens. Veuillez vous reporter à la page Renseignement importants pour obtenir de plus amples renseignements sur les devises.Veuillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé**
pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

3 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

NOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

SOMMAIRE DU COMPTE ET OPÉRATIONS

Avez-vous remarqué que la valeur marchande d'un des fonds est «non déterminable»? Cela se répercute sur la façon dont le rendement du compte est présenté sur le relevé du client. Lorsque la valeur d'un fonds est non déterminable, le fond n'est pas pris en compte dans la répartition de l'actif globale. Par conséquent, il y a une réduction du rendement global du compte puisque l'on considère que le fonds dont la valeur est non déterminable a une valeur de 0 \$.

Sommaire du compte et opérations

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016

Compte autogéré non enregistré
Numéro de compte PFSLC : K6832179

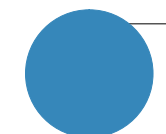
Mes placements

Espèces	Type de frais	Parts dans le compte à la fin de la période	Coût moyen par part	Valeur comptable	Non déterminable		Non déterminable
					unitaire	marchande	
Fonds canadien GrowthWorks	FSD	2 016 100	24,80 \$	5 000,00 \$	Non déterminable	Non déterminable	
Fonds équilibré canadien BlackRock Sun Life	FSD	312,84	15,98 \$	5 000,00 \$	16,42 \$	5 136,83 \$	
Total				10 000,00 \$		5 136,83 \$	

La répartition de mon actif

Ce graphique présente la ventilation de votre compte en fonction de la répartition de votre actif.

1 Répartition équilibrée 100 % 5 136,83 \$



Mes opérations

Espèces

Date	Description	Montant	Solde
------	-------------	---------	-------

Aucune opération effectuée au cours de la période couverte par le relevé

Fonds canadien GrowthWorks

Date	Description	Montant	Impôts / Taxes	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues	Parts dans mon compte
------	-------------	---------	----------------	-------	-------------	-----------------	---------------------------	-----------------------

Aucune opération effectuée au cours de la période couverte par le relevé

Fonds équilibré canadien BlackRock Sun Life

Date	Description	Montant	Impôts / Taxes	Frais	Montant net	Valeur unitaire	Parts achetées ou vendues	Parts dans mon compte
------	-------------	---------	----------------	-------	-------------	-----------------	---------------------------	-----------------------

Aucune opération effectuée au cours de la période couverte par le relevé

Veuillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

4 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUELRELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

MRCC2

COMPRENDRE VOTRE RELEVÉ ANNUEL
DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENTNOUVEAU 2017
CHANGEMENTS

RENDEMENT DES PLACEMENTS

Nous avons ajouté une déclaration pour expliquer pourquoi le pourcentage de rendement du placement est négatif dans ces circonstances : *Ce compte comprend un ou plusieurs placements dont la valeur marchande n'est pas déterminable. Ce ou ces placements est ou sont exclu(s) du calcul de la valeur marchande totale.*

FRAIS LIÉS AU COMPTE
ET RÉMUNÉRATION

La page **Frais liés au compte et rémunération** présente les données d'un compte qui détient des fonds ayant une valeur marchande et des fonds dont la valeur marchande est non déterminable. Cependant, aucuns frais ni aucune commission ne sont facturés au client pour les fonds dont la valeur marchande est non déterminable.

Rendement des placements

Mon relevé de fonds communs de placement
Période du relevé : 1^{er} janvier 2016 au 31 décembre 2016Compte autogéré non enregistré
Numéro de compte PFSLC : K6832179

Cette section présente le rendement des placements dans votre compte à la fin de la période couverte par le relevé, après déduction des coûts. Ces renseignements vous aideront à déterminer si vous êtes sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs en matière de placement. Le rendement des placements dans votre compte est influé par la variation de la valeur de vos placements, les dividendes et les intérêts versés par ces placements et les versements et les retraits effectués au titre de votre compte.

Mes taux de rendement personnels

Le tableau ci-dessous présente le rendement total en pourcentage, après déduction des coûts. Les rendements sont calculés d'après une formule simplifiée.

Ce compte comprend un ou des placements dont la valeur marchande n'est pas déterminable. Ce ou ces placements est ou sont

L'information sur le rendement des placements pour la période couverte par le relevé est marquée d'un point de suspension. Les taux de rendement personnels et le changement dans la valeur de votre compte font l'objet de calculs depuis le 1^{er} janvier 2016.

Ce compte comprend un ou des placements dont la valeur marchande n'est pas déterminable. Ce ou ces placements est ou sont exclu(s) du calcul de la valeur marchande totale.

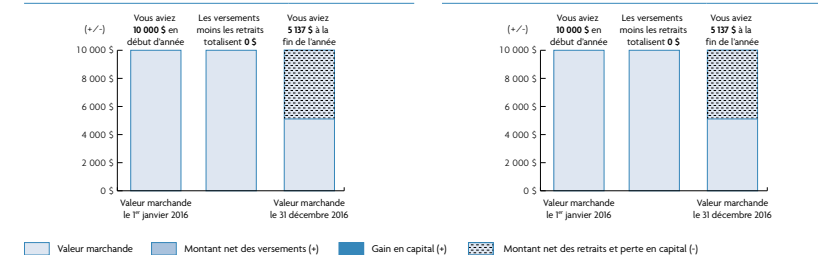
1 an	3 ans	5 ans	10 ans	Depuis la date de début de la période couverte par le relevé (1 ^{er} janvier 2016)
-48,63 %	Voir la remarque ci-dessous	Voir la remarque ci-dessous	Voir la remarque ci-dessous	-48,63 %

PFSLC a fixé la date de début de la période couverte par le relevé au 1^{er} janvier 2016 pour tous les clients. Vous recevrez l'information sur vos taux de rendement pour les périodes de 3, 5 et 10 ans sur une base régulière, en fonction de la date de début de la période couverte par le relevé. Le rendement total en pourcentage représente les gains et les pertes d'un placement au cours d'une période donnée et comprend les gains et les pertes en capital réalisés et non réalisés, majorés du revenu, exprimé en pourcentage.

Changement dans la valeur du compte

Ces tableaux présentent les raisons des changements dans la valeur de vos placements.

1 an	Depuis la date de début de la période couverte par le relevé (1 ^{er} janvier 2016)
Valeur marchande à l'ouverture	Valeur marchande à l'ouverture
10 000,00 \$	10 000,00 \$
Versements	Versements
0,00 \$	0,00 \$
Retraits	Retraits
0,00 \$	0,00 \$
Changement dans la valeur du compte	Changement dans la valeur du compte
-4 863,17 \$	-4 863,17 \$
Valeur marchande à la fermeture	Valeur marchande à la fermeture
5 136,83 \$	5 136,83 \$



Les montants sont arrondis au dollar le plus près.

Veillez lire la page **Pour bien comprendre votre relevé** pour obtenir une explication sur les termes utilisés.

5 de 16

Relevé produit le 1^{er} janvier 2017

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Formulaires vierges pré-signés et formulaires modifiés

CELA N'EN VAUT JAMAIS LA PEINE

En octobre 2015, l'ACFM a clarifié qu'un formulaire vierge signé ou modifié est :

- un document en blanc ou un document qui a été partiellement rempli avec la signature du client;
- un document qui a été modifié par l'ajout ou le changement de renseignements, après que le client l'ait déjà signé, sans que ce dernier ait apposé ses initiales pour indiquer qu'il avait approuvé le changement;
- un document réutilisé après que le client l'ait déjà signé;
- un document qui a été créé en signant le nom du client ou en y apposant les initiales du client.

Que vous le sachiez ou non, une habitude que vous avez peut-être prise en affaires pour gagner du temps ou satisfaire un client pourrait causer un grand tort à vos affaires. Les organismes de réglementation continuent de surveiller et de faire des audits de notre industrie. C'est pourquoi il est important que vous portiez une attention particulière à vos habitudes de travail et à celles des conseillers de soutien et des adjoints (titulaires de permis ou non) qui sont peut-être à votre emploi.

Les organismes de réglementation canadiens ont indiqué clairement que les formulaires vierges signés, les formulaires réutilisés et la modification de formulaires signés antérieurement constituent un problème dans notre industrie et elle a décidé de prendre des mesures contre les conseillers qui se livrent à ces pratiques.

Les organismes de réglementation à l'échelle du pays et la Financière Sun Life prennent ce problème au sérieux. Il est essentiel que vous compreniez ce que cela signifie pour vous et vos affaires. Vous n'êtes pas sûr de bien comprendre ce qu'on entend par formulaire vierge signé ou par formulaire falsifié?

Lisez les principes directeurs et les scénarios ci-dessous et si vous reconnaissez certaines de vos pratiques, débarrassez-vous de ces mauvaises habitudes immédiatement.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Formulaires vierges pré-signés et formulaires modifiés

CELA N'EN VAUT JAMAIS LA PEINE

Principes directeurs

1. Ne jamais faire signer un formulaire vierge, même si c'est le client qui en fait la demande.
2. Les clients doivent signer seulement des formulaires remplis au complet. Lorsque vous devez faire une correction ou un changement, le client doit signer de ses initiales à côté de la modification. N'utilisez pas de liquide correcteur – cela ne fait pas partie des meilleurs pratiques. Il faut plutôt biffer les renseignements inexacts, avec le consentement du client, indiquer les renseignements révisés et demander au client de mettre ses initiales à côté de la modification. Vous ne pouvez pas mettre vous-même les initiales du client sur le formulaire.
3. N'utilisez pas une fiche d'ordre ni un formulaire quelconque pour prendre des notes. Le formulaire Compte rendu du conseiller de sa conversation avec le client (4449) est le seul document qui peut être utilisé pour consigner les directives des clients et prendre des notes sur les entretiens avec les clients.
4. Indiquer un numéro de compte dans les documents liés à l'ouverture du compte après qu'un client les a signés fait partie du processus d'ouverture de compte du courtier et n'est pas considéré comme une modification. Par conséquent, les initiales du client ne sont pas requises à côté du numéro de compte dans le cadre du processus d'ouverture de compte.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Formulaires vierges pré-signés et formulaires modifiés

CELA N'EN VAUT JAMAIS LA PEINE

Scénarios

1. Vous rencontrez Samuel, un de vos clients, pour discuter de diverses options de placement, mais il ne prend aucune décision au cours de votre entretien. Avant que Samuel ne parte, vous lui demandez de signer différents formulaires. Ainsi, lorsqu'il vous appellera pour vous faire part de sa décision, vous pourrez finir de remplir les formulaires requis et mettre les autres dans le dossier du client au cas où vous en auriez besoin dans l'avenir.
2. Stéphanie est une cliente qui fait souvent des achats ad hoc lorsqu'elle dispose d'argent supplémentaire. Elle vous demande si elle peut signer plusieurs formulaires d'autorisation de PB/RAU que vous pourriez conserver dans son dossier afin qu'elle n'ait pas à venir vous voir chaque fois qu'elle veut faire un achat. Selon elle, le processus serait plus rapide et plus simple.
3. Daniel arrive à votre rendez-vous avec 20 minutes de retard. Vous ne voulez pas faire attendre les autres clients avec qui vous avez rendez-vous sous peu, donc vous lui demandez de signer un formulaire vierge que vous remplirez après vos rendez-vous de la journée.
4. Après le départ d'Isabelle, vous passez en revue le formulaire que vous venez de remplir ensemble et vous remarquez que vous avez fait une erreur dans sa date de naissance. Vous corrigez l'erreur et apposez ses initiales à côté de la modification au lieu de lui demander de revenir à votre bureau.
5. Jean veut apporter un changement à son compte, et il vous envoie ses instructions par courriel. Vous remplissez les formulaires requis et les signez pour lui en prenant soin de conserver le courriel comme preuve de son autorisation.
6. Vous devez traiter une nouvelle opération pour Jocelyne, donc vous photocopiez un formulaire de compte déjà soumis et changez les renseignements sur l'opération.
7. Vous remplissez un formulaire et vous demandez à Henri, votre client, de le signer. Après le départ d'Henri, vous vous rendez compte que certains renseignements sont inexacts. Vous décidez de découper la signature sur le formulaire et de la coller sur un nouveau formulaire sur lequel vous avez indiqué les bons renseignements.
8. Vous appelez Élise et vous vous entendez sur un changement à son compte. Vous lui envoyez un formulaire vierge par courriel pour qu'elle le signe. Elle vous renvoie le formulaire dûment signé, vous finissez de le remplir, puis vous le soumettez.
9. Vous avez une autorisation limitée d'opération pour David, mais vous utilisez une fiche d'ordre pour prendre des notes. La fiche d'ordre n'est pas remplie au complet, mais vous demandez à David de la signer pour autoriser les notes. Vous vous servez de l'autorisation limitée d'opération pour exécuter l'opération, et vous conservez la fiche d'ordre incomplète signée dans le dossier de David.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

Formulaires vierges pré-signés et formulaires modifiés

CELA N'EN VAUT JAMAIS LA PEINE

Prochaines étapes :

1. Si vous avez reconnu certaines de vos pratiques dans les scénarios ci-dessus, débarrassez-vous de ces mauvaises habitudes immédiatement.
2. Si on vous attribue un client ou un groupe de clients d'un autre conseiller, passez soigneusement leurs dossiers en revue pour vous assurer qu'il n'y a aucun document non conforme. Si vous trouvez des documents douteux ou problématiques, communiquez avec le directeur de votre centre financier ou le gestionnaire, contrôle de la conformité de votre région.
3. Parlez-en avec vos employés; leurs pratiques professionnelles doivent se conformer à la réglementation.
4. Si cela est indiqué, parlez avec vos clients des ALO ou AO pour réduire le nombre de formulaires à remplir et à signer.

Il ne faut pas oublier que tout le monde fait des erreurs en remplissant des formulaires. Il est toutefois essentiel de suivre les procédures appropriées pour corriger ces erreurs. Avec le consentement du client, biffez les renseignements inexacts et demandez au client de mettre ses initiales à côté des modifications. Ne changez aucun renseignement sur le formulaire sans les initiales du client.

Les organismes de réglementation canadiens ont pris un certain nombre de mesures d'application pour régler le problème. Des mesures d'application pourraient être entreprises contre vous, même si tout ce que vous cherchiez à faire était de faciliter la tâche des clients ou de simplifier vos processus d'affaires. Vous devez vous assurer que vos habitudes et vos pratiques professionnelles ne compromettent pas votre permis, votre entreprise ni votre réputation.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

HORIZONS DE PLACEMENT



Pour appliquer une évaluation adéquate de la charge de frais de souscription différés (FSD) de Frais de souscription réduits (FSR) les horizons de placement sont passés à une approche plus conservatrice.

Tous les clients seront automatiquement transférés vers les nouveaux horizons de placement équivalents. Les conseillers doivent mettre à jour les renseignements BCC de tous les clients dans un délai de 12 mois – soit par le processus normal sur la DPSV, ou sur papier.

Anciens horizons de placement	Nouveaux horizons de placement
Moins de 5 ans	Moins de 3 ans
De 5 à 9 ans	De 3 à 7 ans
De 10 à 20 ans	De 8 à 15 ans
Plus de 20 ans	Plus de 15 ans

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

Les fonds communs de placement assortis de **frais de souscription différés (FSD)**, aussi appelés frais de vente reportés (FVR), font référence aux fonds pour lesquels l'épargnant ne paie aucuns frais initiaux. Des frais de rachat sont exigés lorsque des parts sont rachetées avant la fin de la période prévue dans le barème des frais de rachat (7 ans, habituellement). Les frais de rachat diminuent chaque année, jusqu'à ce qu'il n'y en ait plus. Les fonds communs de placement assortis de frais de souscription réduits (FSR) sont structurés de la même façon, mais la période prévue par le barème des frais de rachat est plus courte (3 ans, habituellement).

L'objectif du principe directeur est d'expliquer les circonstances dans lesquelles vous pouvez offrir des fonds communs de placement assortis de FSD ou de FSR. Parmi les facteurs importants soulignés dans le principe directeur, citons l'âge du client, l'horizon de placement, le type de compte, les placements à effet de levier et le montant du placement. Il faut tenir compte de chacun de ces éléments pour prendre une décision de placement éclairée. En considération de ce nouveau principe directeur, les règles qui suivent ont été mises en place :

Les fonds avec FSD ou FSR sont interdits dans les situations suivantes :

- Clients de 60 ans et plus
- Certains types de comptes
- Placement d'une somme globale de 100 000 \$ ou plus
- Comptes avec effet de levier
- Horizon de placement qui ne cadre pas avec le barème des frais de rachat

VOUS TROUVEREZ D'AUTRES RESSOURCES SUR LA TAC :



► Frais de souscription différés (FSD)

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER



En quoi consistent les placements à effet de levier?

Une stratégie de placement à effet de levier consiste à avoir recours au financement par emprunt pour acheter des produits de placement non enregistrés. Il s'agit d'une stratégie de placement fort risquée, qui permet d'accroître considérablement le portefeuille d'un client tout en bénéficiant de certains avantages fiscaux. Cette stratégie fait l'objet d'une surveillance réglementaire étroite depuis plusieurs années. Les coûts, les avantages et les risques qui y sont associés peuvent être complexes, et les clients doivent bien les comprendre avant de mettre en œuvre une telle stratégie.

Quel est l'objectif des Principes directeurs concernant les placements à effet de levier?

Ces principes directeurs visent à assurer que les conseillers qualifiés et compétents mettent en œuvre cette stratégie uniquement auprès de clients qui répondent à certains critères établis. Pour en savoir plus au sujet de ces principes directeurs et des critères d'admissibilité, veuillez cliquer sur le lien ci-dessous.

VOUS TROUVEREZ D'AUTRES RESSOURCES SUR LA TAC :



► Les placements à effet de levier

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

RISQUE DE CONCENTRATION



En quoi consiste le risque de concentration?

Le risque de concentration est un nouvel enjeu qui n'est pas très bien connu ou compris par la plupart des conseillers en fonds communs de placement. Il s'agit du risque auquel s'exposent les clients lorsque la pondération d'une catégorie d'actifs à risque élevé dans leur compte est trop importante, et n'est pas contrebalancée par d'autres catégories d'actifs. Selon les organismes de réglementation, ce manque de diversification (concentration d'actifs) est trop risqué et n'est donc pas approprié.

Quel est l'objectif des Principes directeurs concernant le risque de concentration?

Les principes directeurs visent à aider les conseillers du RDC à s'assurer que les comptes de leurs clients sont suffisamment diversifiés afin de minimiser les risques associés à la concentration d'actifs dans une catégorie d'actifs à risque élevé. Ces nouveaux principes directeurs (que vous trouverez sur la TAC) définissent votre obligation d'assurer une protection contre ce risque et fournissent des ressources supplémentaires afin de vous aider à réduire les risques liés à vos affaires. Les divers secteurs et les différentes catégories d'actifs réputés «à risque élevé» y sont également présentés.

Qu'est-ce que cela signifie pour vous?

Cela signifie que les conseillers et leurs employés devront tenir compte de la part des catégories d'actifs ou des secteurs à risque élevé dans l'actif d'un client et évaluer les risques cela peut exposer les placements du client.

Pour lire les Principes directeurs concernant le risque de concentration et savoir comment les courtiers peuvent vous aider à protéger vos affaires, consultez les ressources ci-dessous.

VOUS TROUVEREZ D'AUTRES RESSOURCES SUR LA TAC :



► Risque de concentration

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS DES CLIENTS

Relevés trimestriels 2015

- ▶ Pourquoi certains comptes sont-ils détenus en mon nom, tandis que d'autres sont détenus au nom de PFSLC?
- ▶ Qu'est-ce que la valeur comptable?
- ▶ Quelle est la différence entre la valeur comptable et la valeur marchande?
- ▶ Puis-je utiliser la valeur comptable dans ma déclaration de revenus à l'Agence du revenu du Canada?
- ▶ Et si je ne suis pas d'accord avec la valeur comptable figurant dans le relevé? Puis-je la modifier?
- ▶ En quoi consistent les opérations en suspens et pourquoi sont-elles indiquées sur mon relevé?
- ▶ Pourquoi mon transfert n'est-il pas inclus dans les opérations en suspens?
- ▶ En quoi consiste la Corporation de protection des investisseurs de l'ACCFM (CPI)?

Relevés trimestriels 2016

- ▶ Pourquoi ce relevé et ces renseignements supplémentaires me sont-ils transmis?
- ▶ De quelle façon les commissions de suivi versées par les sociétés de fonds sont-elles calculées?
- ▶ Quel est l'impact des frais figurant sur ces relevés sur le rendement de mon portefeuille?
- ▶ De quelle façon mon conseiller est-il rémunéré? Est-ce indiqué sur mon relevé?
- ▶ Les frais sont-ils moins élevés si la valeur de mon placement diminue?
- ▶ Pourquoi le taux de rendement figurant sur les relevés du courtier est-il différent de celui indiqué sur les relevés de la société de fonds?
- ▶ Que signifie «taux de rendement pondéré en fonction de la valeur du fonds»?
- ▶ Le montant net investi inclut-il les dividendes et les intérêts?
- ▶ Le taux de rendement est-il fondé sur le montant net investi ou sur la valeur comptable?

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevés trimestriels 2015

FAQ



► Pourquoi certains comptes sont-ils détenus en mon nom, tandis que d'autres sont détenus au nom de PFSLC?

Chaque trimestre, je vous envoie un relevé de compte qui vous donne un aperçu de l'ensemble de vos placements. La raison pour laquelle certains comptes sont à votre nom, tandis que d'autres sont au nom de PFSLC, est qu'il existe deux types de comptes différents : les comptes au nom du client et les comptes de propriétaire apparent (ou prête-noms). Les comptes au nom du client sont détenus en votre nom. Les comptes de propriétaire apparent sont détenus au nom de PFSLC (comptes autogérés).

► Qu'est-ce que la valeur comptable?

La valeur comptable (également appelée «coût comptable») correspond au montant total payé pour les parts du fonds. Cela comprend notamment les frais d'opérations, les distributions réinvesties et les remboursements de capital. La valeur comptable de votre compte évolue en fonction des opérations effectuées dans votre compte. En comparant la valeur comptable à la valeur actuelle de votre placement (valeur marchande), vous pouvez obtenir un aperçu du rendement de votre placement ainsi qu'une estimation des gains ou des pertes réalisés.

► Quelle est la différence entre la valeur comptable et la valeur marchande?

La valeur comptable correspond au montant payé pour vos parts de fonds. La valeur marchande correspond à la valeur actuelle de votre placement (prix de vente) à un moment précis. Si vous détenez ce placement depuis un certain temps, la différence entre la valeur comptable et la valeur marchande vous permettra de constater les gains et les pertes réalisés au fil du temps.

► Puis-je utiliser la valeur comptable dans ma déclaration de revenus à l'Agence du revenu du Canada?

Idéalement, vous ne devriez pas utiliser la valeur comptable aux fins de l'impôt sur le revenu, puisqu'elle ne reflète pas nécessairement votre situation fiscale personnelle. Afin de déterminer le prix de base rajusté (PBR) de vos parts et d'assurer que vos gains et vos pertes en capital sont calculés correctement, il est important de conserver les relevés de toutes vos opérations de placement et de consulter un conseiller fiscal au moment de préparer votre déclaration de revenus.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevés trimestriels 2015



► **Que se passe-t-il si je ne suis pas d'accord avec la valeur comptable figurant dans le relevé? Puis-je la modifier?**

La valeur comptable figurant dans votre relevé est indiquée par la société de fonds. En cas de divergence, vous devez communiquer avec cette dernière. À titre de conseiller, je peux vous fournir un soutien dans le cadre de ce processus.

► **En quoi consistent les opérations en suspens et pourquoi sont-elles indiquées sur mon relevé?**

Il s'agit d'opérations commencées au cours de la période visée par le relevé, mais non terminées. Par exemple, si vous achetez des parts d'un fonds commun le 31 mars, et qu'il y a un délai standard de trois jours pour le traitement, une opération en suspens sera indiquée sur votre relevé du mois de mars, puisque l'opération ne sera effectuée qu'en avril. Cela permet d'assurer que toutes les opérations effectuées au cours de la période de référence figurent sur votre relevé.

► **Pourquoi mon transfert n'est-il pas inclus dans les opérations en suspens?**

Même si les documents ont été remplis afin que le transfert débute au cours de la période visée par le relevé, cette opération ne sera effectuée qu'au moment où l'institution cédante procédera au traitement des documents et au transfert des parts de fonds ou des avoirs. Le délai requis varie selon l'institution. L'opération s'affichera à la réception des parts de fonds ou des avoirs de l'institution cédante.

► **En quoi consiste la Corporation de protection des investisseurs de l'ACCFM (CPI)?**

Les comptes des clients sont protégés par la Corporation de protection des investisseurs de l'ACCFM (CPI), dans le respect de limites précises. Généralement, les clients qui possèdent des comptes au Québec ne bénéficient pas de la protection offerte par la CPI. Consultez le site Web www.mfda.ca/ipc ou communiquez avec la CPI en composant le 1-888-466-6332 pour obtenir une description du type de protection offerte par la CPI et des limites qui y sont associées.

** Résidents du Québec – Les clients des courtiers de fonds communs inscrits auprès de l'Autorité des marchés financiers («AMF») peuvent bénéficier d'une protection contre la fraude offerte par le Fonds d'indemnisation des services financiers. Pour obtenir davantage de renseignements à ce sujet, consultez le site Web de l'AMF www.lautorite.qc.ca ou composez le 1-877-525-0337.*

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevés trimestriels 2016



► Pourquoi ce relevé et ces renseignements supplémentaires me sont-ils transmis?

À compter de la fin de l'année 2016, vous recevrez deux relevés par année. Les frais liés à vos placements ainsi que la rémunération de votre courtier en fonds communs de placement seront indiqués dans le premier relevé, tandis que l'autre relevé portera sur le rendement de vos placements. Ces relevés visent à vous fournir des renseignements clairs sur les frais et les avantages associés à vos placements.

► De quelle façon les commissions de suivi versées par les sociétés de fonds sont-elles calculées?

Les commissions de suivi sont payées à même les frais de gestion destinés au courtier. Les commissions de suivi sont fondées sur le pourcentage des actifs investis. Voici le barème des commissions de suivi standard pour les fonds d'actions :

- **Frais de souscription payables à l'acquisition** : jusqu'à 1 % de la valeur de votre placement (chaque année), soit jusqu'à 10 \$ par année pour chaque 1 000 \$ investis
- **Frais d'acquisition reportés** : jusqu'à 0,5 % de la valeur de votre placement (chaque année), soit jusqu'à 5 \$ par année pour chaque 1 000 \$ investis
- **Frais d'acquisition réduits** : jusqu'à 0,5 % de la valeur de votre placement (chaque année), soit jusqu'à 5 \$ par année pour chaque 1 000 \$ investis

Nota : Ces taux varient selon la société de fonds et le fonds en question.

► Quel est l'impact des frais figurant sur ces relevés sur le rendement de mon portefeuille?

Les frais intégrés réduisent le taux de rendement global du fonds. Par exemple, si le rendement annuel d'un fonds est de 6 % (avant déduction des frais) et que le RFG est de 2,5 %, son rendement net s'établirait à 3,5 %. Les frais dégroupés réduisent le rendement global du portefeuille puisque des parts sont rachetées pour payer les frais. Pour obtenir davantage de renseignements sur les frais intégrés et les frais dégroupés, consultez la page **69**.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevés trimestriels 2016



► De quelle façon mon conseiller est-il rémunéré? Est-ce indiqué sur mon relevé?

Les frais associés aux services fournis par notre société figureront sur les relevés améliorés de 2016. Une partie de ces frais sont versés à votre conseiller financier (sous forme de commissions). Les frais restants nous permettent d'assurer la gestion de votre compte. Les frais de fonctionnement, les frais liés aux opérations, les commissions de vente (commissions de suivi, frais de souscription payables à l'acquisition, frais de souscription différés), les commissions de recommandation ainsi que la réduction des frais de gestion destinés au courtier seront indiqués dans le relevé. Les frais associés aux produits autres que les produits de placement, ainsi que d'autres frais (p. ex. les honoraires des gestionnaires de fonds de placement) ne figurent pas dans ce relevé.

► Les frais sont-ils moins élevés si la valeur de mon placement diminue?

Les frais correspondent à un pourcentage de vos placements. Ils sont donc ajustés (à la hausse ou à la baisse) en fonction du rendement de votre placement. Si la valeur de votre placement diminue, le pourcentage des frais demeurera inchangé, mais le montant des frais sera réduit de façon proportionnelle.

► Pourquoi le taux de rendement figurant sur les relevés des courtiers est-il différent de celui indiqué sur les relevés de la société de fonds?

Le courtier (PFSLC) utilise la méthode du taux de rendement interne (TRI), une méthode approuvée par les organismes de réglementation permettant de calculer et de présenter le taux de rendement d'un client. Cette méthode permet de déterminer votre taux de rendement personnel en fonction du temps et des flux de trésorerie. La société de fonds utilise le taux de rendement pondéré en fonction du temps, qui ne tient pas compte des flux de trésorerie disponibles au cours de la période visée, afin de vous donner un aperçu du rendement de vos placements.

► Que signifie «taux de rendement pondéré en fonction de la valeur du fonds»?

Le taux de rendement pondéré en fonction de la valeur du fonds tient compte du temps et des flux de trésorerie et vous permet d'avoir un aperçu du rendement de vos placements au cours d'une période donnée.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevés trimestriels 2016

FAQ



► Le montant net investi inclut-il les dividendes et les intérêts?

Non. Le montant net investi comprend le montant que vous avez investi directement, moins les retraits effectués à partir du compte.

► Le taux de rendement est-il fondé sur le montant net investi ou sur la valeur comptable?

Le taux de rendement est calculé en fonction de la période. Le taux de rendement depuis l'ouverture du compte est fondé sur le montant net investi. Toutefois, dans les autres cas, le taux de rendement est fondé sur la valeur marchande au début et à la fin de la période choisie.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS DES CLIENTS

Relevé annuel

MRCC 2

- ▶ En quoi le MRCC 2 consiste-t-il?
- ▶ En quoi le MRCC 2 me touchera-t-il?
- ▶ Pourquoi ce relevé compte-t-il x pages et quelle est la partie la plus importante?

Coûts

- ▶ Ai-je toujours payé ces frais?
- ▶ Est-ce que je paie d'autres frais dont vous ne m'avez pas parlé?
- ▶ Pourquoi ne suis-je informé que maintenant de votre rémunération?
- ▶ Qu'est-ce qu'une commission de suivi et qu'est-ce que je reçois en retour de son paiement?
- ▶ Pourrais-je payer des frais fixes?
- ▶ Est-ce que je paie directement des commissions de suivi?
- ▶ Qu'est-ce qui figure et qu'est-ce qui ne figure pas dans la section Frais liés au compte et rémunération?
- ▶ De quelle façon êtes-vous rémunéré?
- ▶ Je vois au bas de la page Frais liés au compte et rémunération «Total des frais et de la rémunération que nous avons reçus au cours de la période». S'agit-il de votre rémunération?
- ▶ Comment puis-je calculer la rémunération reçue sur mon relevé pour m'assurer de son exactitude?
- ▶ Pourquoi les sociétés de fonds ne m'envoient-elles pas ces mêmes renseignements à propos des coûts qu'elles imputent?

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS DES CLIENTS

Relevé annuel

Coûts continus

- ▶ Je détiens également un contrat de fonds distincts. Pourquoi ce relevé ne contient-il pas les frais associés à mes unités de fonds distincts? Quels sont les frais que je paie pour mes unités de fonds distincts?
- ▶ Qu'est-ce que la remise sur les frais de gestion et comment puis-je y avoir droit?
- ▶ En quoi la prime de recommandation consiste-t-elle et est-ce moi qui la paie?

Rendement

- ▶ Qu'est-ce que la valeur comptable?
- ▶ Lorsque vous parlez de mon taux de rendement personnel, qu'est-ce que ça signifie?
- ▶ Pourquoi les taux de rendement diffèrent-ils sur le relevé émis par ma société de fonds et celui émis par le courtier?
- ▶ Pourquoi ai-je seulement le rendement de la dernière année si mon compte est ouvert depuis X ans?

Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC), appelée «le courtier», est courtier en fonds communs de placement et membre de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM). PFSLC est le courtier en fonds communs de placement des conseillers de la Financière Sun Life/du réseau de carrière.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



► En quoi le MRCC 2 consiste-t-il?

Le Modèle de relation client-conseiller (MRCC) est une initiative des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM). Le principal objectif du MRCC est de faire en sorte que toutes les personnes inscrites dans le domaine des valeurs mobilières, y compris les courtiers en fonds communs de placement, fournissent, en temps opportun, de l'information exhaustive, véridique et claire sur les produits et les placements achetés et détenus par les Canadiens.

Des modifications apportées au Règlement 31-103 en juillet 2013 ont été mises en œuvre selon une approche par phases qui s'est déroulée sur 3 ans. Le MRCC 2 est entré en vigueur le 15 juillet 2016. Vous recevrez votre relevé amélioré au début de janvier 2017. Le courtier a travaillé fort pour veiller à ce que nous agissions dans votre intérêt, que nous vous fournissions des renseignements exacts et que les conseillers comme moi-même soient prêts à satisfaire aux exigences qui découlent du MRCC 2. Nous avons comme objectif de vous donner, ainsi qu'à tous les clients, une idée claire de ce que vous payez pour vos placements et de ce qu'ils vous rapportent.

Cette initiative vise à ce que les clients comme vous, les conseillers comme moi et les institutions financières comme mon courtier (PFSLC) soient tous sur la même longueur d'onde.

► En quoi le MRCC 2 me touchera-t-il?

Au début de 2017, le courtier vous enverra un relevé à jour dans lequel vous trouverez :

- Les frais que vous avez payés : Cette section vous aidera à comprendre les coûts, les frais et la rémunération liés aux parts de fonds communs placement que vous détenez. Vous trouverez ces renseignements dans la section Frais liés au compte et rémunération de votre relevé.
- Le rendement de vos placements : Ces renseignements vous aideront à déterminer si vous êtes sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs en matière de placement. Vous les trouverez dans la section Rendement des placements de votre relevé.

Ces relevés qui vous sont envoyés une fois par année vous permettront de vérifier le rendement de vos placements ainsi que ce qu'ils vous en coûtent.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



► Pourquoi ce relevé compte-t-il x pages et quelle est la partie la plus importante?

Il est important que vous passiez tout votre relevé en revue pour vous assurer qu'il est complet et que les renseignements qu'il contient sont exacts. Communiquez avec moi dans les 90 jours qui suivent la réception de votre relevé pour toute question que vous pourriez avoir.

Le courtier a conçu votre relevé pour vous donner des renseignements auxquels vous pouvez vous reporter et que vous pouvez conserver dans vos dossiers. L'intention est de nous assurer que vous avez tous les renseignements dont vous avez besoin, en langage clair, afin que vous puissiez comprendre les choix de placement que vous avez faits ainsi que nos relevés. J'ai comme mandat de vous aider à comprendre ce relevé. À cet effet, la plupart de mes clients me posent 3 questions importantes : «À combien mon placement s'élevait-il au départ?»; «Combien vaut-il maintenant?»; et «Quel est le rendement de mon placement?». Le courtier doit fournir tous ces renseignements. Prenons quelques minutes pour passer votre relevé en revue.

1. «À combien mon placement s'élevait-il au départ?» est la première question que les clients se posent. Examinons la section Vue d'ensemble de mes fonds communs de placement.

On retrouve dans les deux premiers tableau et graphique les changements qui ont été apportés à votre compte pendant la période couverte par le relevé et, dans les deuxièmes, les activités enregistrées depuis son ouverture. Donc, pour répondre à votre question, votre premier versement s'élevait à xx xxx,xx \$.

2. Cette question est généralement suivie de : «Combien vaut-il maintenant?». Vous trouverez, dans la section Sommaire du compte et opérations de votre relevé, quelques sous-sections où trouver des réponses : Mes placements, Renseignements sur mon plan systématique, La répartition de mon actif, Mes opérations. Jetons-y un coup d'œil. Le graphique indique que vous avez terminé l'année avec xx xxx,xx \$ dans votre compte.
3. Pour terminer, on me demande généralement : «Quel est le rendement de mon placement?». Dans la section Rendement des placements, vous trouverez un tableau qui contient vos taux de rendement personnels. Vous y trouverez également la sous-section Changement dans la valeur du compte. Nous pouvons prendre quelques minutes pour les examiner.

La page Frais liés au compte et rémunération est, selon moi, l'autre partie de votre relevé qui est importante. Prenons quelques minutes pour la passer en revue.

Le reste du relevé consiste en un sommaire, une explication des termes utilisés et un message de PFSLC. Dans la dernière section, vous trouverez nos coordonnées et nos lignes directrices.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



► Ai-je toujours payé ces frais?

Avant la présentation de ces relevés, nous avons parlé du ratio des frais de gestion (RFG). Il s'agit de ce qu'il vous en coûte pour que le gestionnaire de fonds de placement assure la gestion de votre argent. Le courtier a toujours reçu une partie de ces frais, desquels je reçois un pourcentage. Votre relevé indique le montant total payé par le gestionnaire de fonds de placement au courtier.

Nous pouvons prendre quelques minutes pour passer en revue la composition du RFG.

*Réf. : Regard sur les RFG de PMSL, 820-4169-09-14

► Est-ce je paie d'autres frais dont vous ne m'avez pas parlé?

Non, vous payez les mêmes frais qu'avant. Ce nouveau relevé est conçu pour vous montrer ce que vous payez au courtier. Aucun changement n'a été apporté à ces frais.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS DES CLIENTS

Relevé annuel



► Pourquoi ne suis-je informé que maintenant de votre rémunération?

Avant de procéder à l'achat de vos parts de fonds communs de placement, nous avons passé en revue un document intitulé Aperçu du fonds. Ce document nous a permis d'examiner les coûts liés au fonds que vous avez choisi et le ratio des frais de gestion (RFG), mais également de discuter de la portion du RFG qui était versée au courtier. Traditionnellement, celle-ci était exprimée en pourcentage de la valeur marchande. Or, des recherches suggèrent que les coûts étaient mieux compris lorsqu'ils étaient exprimés en dollars. Votre nouveau relevé présente séparément les frais et le montant que touche le courtier; le courtier me verse une partie de ce montant en commission.

Je suis d'avis que vous devriez faire un choix éclairé. Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) ont analysé la compréhension qu'ont les Canadiens du fonctionnement des fonds communs de placement et des coûts afférents. Il est devenu évident que même si la Financière Sun Life, un chef de file de l'industrie, croyait que ses clients comprenaient les coûts associés à leurs placements, la plupart des gens en avaient une compréhension très vague.

Vous ne payez pas directement les coûts liés au RFG. Ils sont plutôt déduits de l'actif du fonds. Vous ne verrez pas le RFG intégral sur votre relevé de fonds communs de placement. Vous y verrez le montant de la commission de suivi et les frais d'exploitation qui sont versés au courtier. Les honoraires de gestion de placement et l'impôt font partie des coûts liés au gestionnaire de fonds de placement, mais ils ne figurent pas sur votre relevé. Tous les frais et les coûts ont une incidence sur votre rendement.

Nous avons un guide intitulé Regard sur les RFG qui vous aidera à comprendre le RFG et les coûts qui y sont liés. Nous pouvons également passer en revue les services continus que je vous offre.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



► Qu'est-ce qu'une commission de suivi et qu'est-ce que je reçois en retour de son paiement?

La commission de suivi est un montant versé au courtier en échange d'un certain nombre de services qu'il vous offre. Je reçois un pourcentage de la commission de suivi pour la surveillance de votre compte et la prestation de conseils, ainsi que pour ce qui suit :

- définir et comprendre vos besoins et vos objectifs;
- travailler avec vous dans le but d'établir un plan qui protégera votre capital;
- recommander un portefeuille de placements bien diversifié qui correspond à votre tolérance au risque et à vos objectifs de placement;
- mettre à jour le rendement de vos placements et rééquilibrer votre portefeuille
- fournir des renseignements sur les marchés;
- et vous aider à respecter un processus de placement rigoureux.

Nous avons constaté que cette approche a aidé les clients à atteindre la sécurité financière.

► Pourrais-je payer des frais fixes?

Le compte que vous détenez actuellement ne vous permet pas de négocier des frais (ou honoraires) fixes. Nous pouvons passer vos besoins en revue et discuter des avantages et des inconvénients que pourrait présenter une entente de rémunération à honoraires.

► Est-ce que je paie directement des commissions de suivi?

Non, vous ne payez pas directement ces frais. Ils sont payés à partir du ratio des frais de gestion (RFG) du fonds dont vous détenez des parts. Examinons la composition du ratio des frais de gestion au moyen de ce graphique circulaire.

*Réf. : Regard sur les RFG de PMSL, 820-4169-09-14 et document Aperçu du fonds

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



► Qu'est-ce qui figure et qu'est-ce qui ne figure pas dans la section Frais liés au compte et rémunération?

Examinons ensemble la section Frais liés au compte et rémunération de votre relevé. Il s'agit du montant qui a été versé au courtier pendant la période couverte par le relevé. Nous l'avons décomposé en différentes sections.

1.) La première section porte sur les frais d'exploitation, lesquels comprennent :

- Les frais annuels d'administration des comptes de propriétaire apparent (les clients sont actuellement exonérés de leur paiement)
- Les frais d'honoraires des comptes au nom du client et des comptes de propriétaire apparent
- Les frais de fermeture de compte
- les taxes de vente

2.) La section suivante porte sur la rémunération du courtier :

- Les commissions de vente à l'acquisition
- Les commissions versées par le gestionnaire de fonds de placement tels les frais de souscription différés
- Les commissions de suivi

Je reçois une partie des commissions versées au courtier pour les services que je vous offre.

Les paiements effectués à l'endroit d'autres parties, telles que les gestionnaires de fonds de placement, ne figurent pas sur votre relevé. Vous y trouverez une explication de la rémunération du courtier pour ses services et ses conseils.

Par exemple, si le RFG est de 2,25 %, le gestionnaire de fonds de placement conserve un pourcentage de ce RFG pour couvrir le coût de la gestion du fonds. Ces renseignements figurent dans le document Aperçu du fonds. Passons maintenant en revue le document Regard sur les RFG*.

*Réf. : Regard sur les RFG de PMSL, 820-4169-09-14

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



► De quelle façon êtes-vous rémunéré?

Le gestionnaire du fonds de placement verse une partie du RFG du fonds au courtier et le courtier m'en verse à son tour une partie en commission. Examinons le paiement lié à chacun des fonds et nous pourrions calculer la rémunération que je reçois pour les services que je vous offre.

► Je vois au bas de la page Frais liés au compte et rémunération «Total des frais et de la rémunération que nous avons reçus au cours de la période». S'agit-il de votre rémunération?

Ce montant correspond à ce qui a été versé au courtier. Ma rémunération provient de ce montant. Les frais sont déduits avant que nous n'établissions votre rendement. Vous ne les payez donc pas directement. Grâce aux nouveaux relevés, les coûts sont maintenant exprimés en dollars plutôt qu'en pourcentage (%).

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



► **Comment puis-je calculer la rémunération reçue sur mon relevé pour m'assurer de son exactitude?**

Le calcul est très simple. Nous examinons d'abord le type de fonds dont vous détenez des parts, puis nous additionnons le coût de chacun d'eux pendant l'année civile.

A) Frais d'honoraires : Il s'agit des frais de XX % que nous avons négociés lorsque vous avez choisi les fonds à honoraires pour vos placements. Il s'agit de frais que vous payez directement à partir des parts que vous détenez dans le fonds.

(B) Frais à l'acquisition (FA) : Vous avez payé cette commission lorsque vous avez acheté des parts du fonds. Les frais à l'acquisition sont déduits du montant de votre placement initial et diminuent le montant de votre placement. Vous ne paierez ces frais qu'une seule fois et toute autre rémunération future que je recevrai sera sous forme de commissions de suivi.

(C) Frais de souscription différés (FSD) et frais de souscription réduits (FSR)

- Lorsque vous achetez des parts de fonds avec FSD ou FSR, le gestionnaire du fonds de placement verse une commission initiale au courtier.
- Lorsque vous demandez le rachat de parts d'un fonds avec FSD ou FSR avant un nombre d'années déterminé, vous pourriez avoir à payer des frais. Vous trouverez le pourcentage des frais prévus chaque année applicable dans le document Aperçu du fonds.

Ces frais diminuent jusqu'à devenir nuls après un nombre d'années donné. La période durant laquelle des frais pourraient s'appliquer pour un rachat est plus longue dans le cas des fonds avec FSD que pour les fonds avec FSR.

SUIVANTE

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



(D) Commissions de suivi

- Des frais sont payés aux gestionnaires de fonds de placement à même les fonds de placement pour qu'ils en assurent la gestion.
- Les gestionnaires de fonds de placement versent au courtier des commissions de suivi et le courtier m'en verse à son tour une partie pour les services et les conseils que je vous offre.
- Le montant de la commission de suivi dépend de l'option de souscription que vous avez choisie au moment de l'achat.
- Vous ne payez pas directement les commissions de suivi ou les frais de gestion; toutefois, ces frais vous touchent, car ils diminuent le montant qui vous revient au titre du rendement du fonds.
- Vous payez des commissions de suivi tous les ans, et ce, tant que vous détenez des parts du fonds commun de placement.
- Ces commissions sont versées en sus d'autres types de commissions générées par les fonds communs de placement ou qui y sont associées telles les commissions de vente à l'acquisition ou les commissions différées de souscription.
- La fourchette dans laquelle évoluent les commissions de suivi varie. Elles se chiffrent généralement à 1 %, mais peuvent aller de 0,25 % à 1 % ou plus, selon les placements du fonds.
- Vous trouverez plus de renseignements dans le document Aperçu du fonds ou le prospectus propre à chacun des fonds communs de placement. Communiquez avec moi pour obtenir une copie de ces documents.

► Pourquoi les sociétés de fonds ne m'envoient-elles pas ces mêmes renseignements à propos des coûts qu'elles imputent?

Les exigences liées au MRCC 2 s'appliquent aux courtiers en fonds communs de placement (comme PFSLC) et pas aux gestionnaires de fonds de placement.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENTGUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOSFORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



- **Je détiens également un contrat de fonds distincts. Pourquoi ce relevé ne contient-il pas les frais associés à mes unités de fonds distincts? Quels sont les frais que je paie pour mes unités de fonds distincts?**

Votre nouveau relevé respecte les nouveaux règlements sur les valeurs mobilières ainsi que les nouvelles règles de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM). L'ACFM est un organisme d'autoréglementation qui régit les activités, les normes de pratique et la conduite professionnelle de ses membres. L'ACFM ne régit que la partie sur les fonds communs de placement de votre relevé.

Les règles concernant les relevés pour les contrats de fonds distincts et les fonds communs de placement sont différentes. Vous ne verrez pas les frais et le rendement associés à vos contrats de fonds distincts dans votre relevé de fonds communs de placement. Si vous le souhaitez, nous pouvons passer en revue les frais qui s'appliquent à vos contrats de fonds distincts.

- **Qu'est-ce que la remise sur les frais de gestion et comment puis-je y avoir droit?**

La remise sur les frais de gestion peut être comparée à un programme de fidélisation comme ceux qu'on voit dans d'autres industries, par exemple sous forme de rabais sur un produit donné à votre magasin favori. Les remises sur les frais de gestion suivent un barème progressif qui commence généralement à 100 000 \$, selon les règles du gestionnaire de fonds de placement. Toute remise consentie est alors utilisée pour acheter davantage de parts du fonds admissible. Certains gestionnaires de fonds de placement regroupent les comptes d'un ménage et réduisent leur ratio des frais de gestion (RFG) lorsque le solde total dépasse le seuil établi.

- **En quoi la prime de recommandation consiste-t-elle et est-ce moi qui la paie?**

Lorsque je vous ai parlé de QTrade ou de Fiera Capital, je vous ai informé que le courtier recevrait une prime de recommandation pour vous avoir référé à titre de client. Aimerez-vous revoir les documents que nous avons remplis ensemble lors de cette discussion?

Ce serait une bonne occasion d'évaluer la recommandation et si la stratégie utilisée vous aide à planifier pour l'avenir.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



► Qu'est-ce que la valeur comptable?

La valeur comptable représente la somme totale payée pour l'achat du placement, y compris les frais liés aux opérations relatives à l'achat, rajustée pour tenir compte des distributions réinvesties, des remboursements de capital et des réorganisations de sociétés. La valeur comptable est aussi appelée «coût comptable».

Il est possible que la valeur comptable qui figure dans le relevé ne puisse pas être utilisée aux fins de l'impôt sur le revenu, car elle peut ne pas tenir compte de tous les rajustements requis. Il est important que vous conserviez un relevé de toutes vos opérations de placement et que vous consultiez votre conseiller fiscal pour déterminer correctement vos gains et vos pertes aux fins de l'impôt sur le revenu.

► Lorsque vous parlez de mon taux de rendement personnel, qu'est-ce que ça signifie?

Une autre expression utilisée pour désigner ce concept est le taux de rendement pondéré en dollars. Cette méthode de calcul tient compte de la date et du montant de vos achats, et vous indique le rendement de vos placements plutôt que celui du fonds.

Il s'agit d'une bonne mesure de la croissance de votre portefeuille, qui aide à vérifier que vous êtes en bonne voie d'atteindre vos objectifs. Ce taux est déterminé en tenant compte des entrées et sorties d'argent et en attribuant une pondération plus élevée aux périodes où de l'argent est investi dans le portefeuille. Le montant et la date des versements ou des retraits ont une forte incidence sur vos taux de rendement personnels.

*Réf. : 2016 Merriman Wealth Management, LLC. Dave Spratt, 10 décembre 2010 www.merriman.com

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL – LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES PRÉ-SIGNÉS ET FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevé annuel



► Pourquoi les taux de rendement diffèrent-ils sur le relevé émis par ma société de fonds et celui émis par le courtier?

- Le gestionnaire de fonds de placement et le courtier utilisent différents calculs pour établir le taux de rendement :
 - Le courtier utilise le taux de rendement pondéré en dollars (également appelé taux de rendement personnel et taux de rendement interne).
 - La plupart des gestionnaires de fonds de placement ont recours aux taux de rendement pondérés en fonction du temps.
- Le taux de rendement pondéré en dollars tient compte de la date de vos achats et de leur montant. Il vous indique le rendement de vos placements plutôt que celui du fonds. Il s'agit d'une bonne mesure de la croissance absolue de votre portefeuille que nous utilisons pour nous assurer que vous êtes en voie d'atteindre vos objectifs. Il tient compte des entrées et sorties d'argent et attribue une meilleure pondération aux périodes où l'argent est investi dans le portefeuille. Le montant et la date des cotisations ou des retraits ont une forte incidence sur votre taux de rendement personnel.
- Le taux de rendement pondéré en fonction du temps mesure le rendement du gestionnaire de fonds de placement que vous avez choisi. Il représente le rendement du tout premier dollar investi. Nous pouvons utiliser ce rendement pour effectuer une comparaison avec d'autres fonds ou indices et pour évaluer le gestionnaire de fonds de placement.

J'aimerais également ajouter que même si les taux de rendement diffèrent, le montant qui vous revient à la fin de la période couverte par le relevé est le même dans les deux cas. N'oubliez pas que le taux de rendement dans le relevé du courtier correspond à votre taux de rendement personnel.

Regardons le montant d'argent dont vous disposez à la fin de la période couverte par le relevé. Vous remarquerez que ce montant est le même sur le relevé du courtier et sur le relevé du gestionnaire de fonds de placement, bien que des méthodes de calcul différentes aient été utilisées et que les taux de rendement diffèrent.

Le relevé du courtier indique votre taux de rendement personnel, lequel est pondéré en fonction des montants des versements et des retraits que vous effectuez dans le cadre de votre compte au cours d'une période donnée. Il s'agit du taux de rendement du compte.

Votre gestionnaire de fonds de placement utilise un calcul différent qui tient compte du temps. Vous pouvez ainsi évaluer le rendement du fonds, sans tenir compte du montant ni de la date des versements ou des retraits.

Your investment fund manager uses a different calculation, which uses a methodology of time. This allows you to measure the performance of the fund, without being affected by the amount and timing of the deposits or withdrawals.

1

CHAPITRE 1 :

En quoi consistent les règlements et les règles?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

DIVULGATION DES FRAIS
ET DU RENDEMENT

GUIDE DU RELEVÉ
TRIMESTRIEL MRCC 2

NOUVEAU

MRCC2 : GUIDE DU
RELEVÉ ANNUEL

NOUVEAU

RELEVÉ ANNUEL
– LES SCÉNARIOS

FORMULAIRES VIERGES
PRÉ-SIGNÉS ET
FORMULAIRES MODIFIÉS

HORIZONS DE PLACEMENT

FRAIS DE SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS (FSD)

LES PLACEMENTS À
EFFET DE LEVIER

RISQUE DE CONCENTRATION

FAQ : RELEVÉ TRIMESTRIELLE

NOUVEAU

FAQ : RELEVÉ ANNUEL

RESSOURCES

FOIRE AUX QUESTIONS
DES CLIENTS

Relevé annuel

FAQ



► Pourquoi ai-je seulement le rendement de la dernière année si mon compte est ouvert depuis X ans?

Dans le but de veiller à la qualité et à l'exactitude des renseignements, la période couverte par les relevés débute le 1^{er} janvier 2016 conformément au règlement. Avec les années, davantage de périodes figureront sur votre relevé annuel.

Dans votre cas, j'ai accès à un autre rapport dans lequel se trouve le montant que vous avez investi et les taux de rendement depuis que vous avez ouvert votre compte. Nous pouvons examiner ce rapport ainsi que votre relevé pour la présente année. Je pourrai ensuite répondre à vos questions.

2

CHAPITRE 2 :

Quelle influence cela a-t-il sur votre façon de gérer vos affaires?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

PRISE DE NOTES
ADÉQUATES

GÉRER LES CHANGEMENTS
RÉGLEMENTAIRES AU
MOYEN DE LA DPSV

ENVOYER DES APERÇUS
DE FONDS AUX CLIENTS

RESSOURCES

QUELLE INFLUENCE CELA A-T-IL SUR VOTRE FAÇON DE GÉRER VOS AFFAIRES?

2

De nombreux changements s'opéreront dans le secteur des fonds communs de placement dans le cadre de la mise en œuvre du MRCC2, et auront un impact sur vos activités. Les discussions avec les clients, le temps que vous leur consacrez et la façon dont vous vous démarquez feront partie intégrante de votre travail. Nous sommes là pour vous fournir un soutien. Dans ce chapitre, vous trouverez les outils et les renseignements dont vous avez besoin. Voyez comment la Demande de placement SunVision (DPSV) peut vous permettre de simplifier et de rationaliser vos activités liées aux fonds communs de placement.

VOUS TROUVEREZ D'AUTRES RESSOURCES SUR LA TAC :



- ▶ DPSV – Liste de contrôle pour la livraison des aperçus de fonds
- ▶ Mesurer le rendement des placements – Au-delà des chiffres (PMSL)
- ▶ Aperçus de fonds – Foire aux questions
- ▶ Aperçus de fonds : Guide pour comprendre votre placement dans un fonds commun de placement (PMSL)
- ▶ Mesurer le rendement des placements (PMSL)



2

CHAPITRE 2 :
Quelle influence cela
a-t-il sur votre façon de
gérer vos affaires?

- RÉSUMÉ DU CHAPITRE
- PRISE DE NOTES
ADÉQUATES
- GÉRER LES CHANGEMENTS
RÉGLEMENTAIRES AU
MOYEN DE LA DPSV
- ENVOYER DES APERÇUS
DE FONDS AUX CLIENTS

RESSOURCES

PRISE DE NOTES ADÉQUATES

Financière
Sun Life

Compte rendu du conseiller de sa
conversation avec le client

1 Renseignements généraux

Date de la conversation (jj-mm-aaaa)

Heure

Prénom du client

Nom

Numéro de compte

Coup de fil donné/reçu ou rencontre

Conversation à l'initiative
☐ du client ☐ du conseiller

Raison de la tenue de l'entretien (revue annuelle,
changement d'emploi, dépenses imprévues, etc.)

Nom des personnes présentes/au téléphone

2 BCC

Mise à jour des renseignements BCC

Revenu annuel
☐ Moins de 25 000 \$
☐ De 25 000 \$ à 49 999 \$
☐ De 50 000 \$ à 100 000 \$
☐ Plus de 100 000 \$

Valeur nette approximative du client
Immobilisations \$
Liquidités + \$
Passif - \$
Total \$

Connaissances en placements
☐ Limitées ou inexistantes
☐ Passables
☐ Bonnes
☐ Excellentes

Minimum selon les principes directeurs

Objectif de placement
Croissance dynamique %
Croissance %
Équilibré %
Revenu %
Réserve liquide %
Total (100 %) %

Tolérance au risque
Élevée %
Moyenne à élevée %
Moyenne %
Faible à moyenne %
Faible %
Total (100 %) %

Horizon de placement
☐ Moins de 3 ans
☐ De 3 à 7 ans
☐ De 8 à 15 ans
☐ Plus de 15 ans

Remarques sur les renseignements BCC
Mentionnez les changements apportés (le cas échéant) ou tout autre renseignement pertinent notamment en ce qui touche la valeur nette (liquidités, immobilisations et passif).

3 Renseignements sur l'achat/le rachat/le transfert

Achat/rachat

Code du fonds

Nom du fonds

Montant
☐ \$
☐ %

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

Page 1 de 3
4449-F-06-16

Le formulaire du Courtier 4449 – Compte rendu du conseiller de sa conversation avec le client permet de savoir clairement quels éléments doivent être consignés par écrit. Vous n'avez qu'à remplir chaque section une à la suite de l'autre en prenant soin d'indiquer tous les renseignements demandés pour que vos notes soient complètes. Voyons en détail chacune des sections du formulaire.

2

CHAPITRE 2 :

Quelle influence cela a-t-il sur votre façon de gérer vos affaires?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

PRISE DE NOTES ADÉQUATES

GÉRER LES CHANGEMENTS RÉGLEMENTAIRES AU MOYEN DE LA DPSV

ENVOYER DES APERÇUS DE FONDS AUX CLIENTS

RESSOURCES

PRISE DE NOTES ADÉQUATES

Compte rendu du conseiller de sa conversation avec le client



1 Renseignements généraux

Date de la conversation (jj-mm-aaaa)	Heure	Prénom du client	Nom
Numéro de compte		Coup de fil donné/reçu ou rencontre	Conversation à l'initiative <input type="checkbox"/> du client <input type="checkbox"/> du conseiller
Raison de la tenue de l'entretien (revue annuelle, changement d'emploi, dépenses imprévues, etc.)		Nom des personnes présentes/au téléphone	

2 BCC

Mise à jour des renseignements BCC Revenu annuel <input type="checkbox"/> Moins de 25 000 \$ <input type="checkbox"/> De 25 000 \$ à 49 999 \$ <input type="checkbox"/> De 50 000 \$ à 100 000 \$ <input type="checkbox"/> Plus de 100 000 \$ Valeur nette approximative du client Immobilisations \$ Liquidités + \$ Passif - \$ Total \$ Connaissances en placements <input type="checkbox"/> Limitées ou inexistantes <input type="checkbox"/> Passables <input type="checkbox"/> Bonnes <input type="checkbox"/> Excellentes	Minimum selon les principes directeurs Objectif de placement Croissance dynamique % Croissance % Équilibré % Revenu % Réserve liquide % Total (100 %) % Tolérance au risque Élevée % Moyenne à élevée % Moyenne % Faible à moyenne % Faible % Total (100 %) % Horizon de placement <input type="checkbox"/> Moins de 3 ans <input type="checkbox"/> De 3 à 7 ans <input type="checkbox"/> De 8 à 15 ans <input type="checkbox"/> Plus de 15 ans	Répartition en pourcentage Croissance dynamique % Croissance % Équilibré % Revenu % Réserve liquide % Total (100 %) % Élevée % Moyenne à élevée % Moyenne % Faible à moyenne % Faible % Total (100 %) % Moins de 3 ans De 3 à 7 ans De 8 à 15 ans Plus de 15 ans	Remarques sur les renseignements BCC Mentionnez les changements apportés (le cas échéant) ou tout autre renseignement pertinent notamment en ce qui touche la valeur nette (liquidités, immobilisations et passif).
---	--	---	---

3 Renseignements sur l'achat/le rachat/le transfert

Achat/rachat	Code du fonds	Nom du fonds	Montant
<input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Rachat			<input type="checkbox"/> \$ <input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Rachat			<input type="checkbox"/> \$ <input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Rachat			<input type="checkbox"/> \$ <input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Rachat			<input type="checkbox"/> \$ <input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Rachat			<input type="checkbox"/> \$ <input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Rachat			<input type="checkbox"/> \$ <input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Rachat			<input type="checkbox"/> \$ <input type="checkbox"/> %

FAITES GLISSER
VOTRE CURSEUR SUR LES
ONGLETS NUMÉROTÉS POUR
LIRE DES EXPLICATIONS

Numéro de compte

2

CHAPITRE 2 :

Quelle influence cela
a-t-il sur votre façon de
gérer vos affaires?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

PRISE DE NOTES
ADÉQUATES

GÉRER LES CHANGEMENTS
RÉGLEMENTAIRES AU
MOYEN DE LA DPSV

ENVOYER DES APERÇUS
DE FONDS AUX CLIENTS

RESSOURCES

PRISE DE NOTES ADÉQUATES

6 Caractère approprié du placement

Caractère approprié du placement : ces opérations sont-elles adaptées au client et à ses renseignements BCC? ☐ Oui ☐ Non
Si les placements s'avèrent inappropriés après l'entretien, d'autres entretiens ou conversations avec le client doivent avoir lieu pour rectifier la situation de façon à s'assurer que le compte du client reflète bien les renseignements BCC pour l'opération en question. Veuillez utiliser l'espace ci-dessous pour faire des remarques appropriées concernant les démarches entreprises pour que le compte du client soit adapté aux renseignements BCC.

Date de toutes les opérations ci-dessus (jj-mm-aaaa)	Heure pour toutes les opérations ci-dessus	Inscription faite par (s'il s'agit d'une personne autre que le conseiller qui a fait souscrire les fonds)	Date des remarques faites par le conseiller (jj-mm-aaaa)
---	--	--	---

Signature du conseiller X	Date (jj-mm-aaaa)
------------------------------	-------------------

FAITES GLISSER
VOTRE CURSEUR SUR LES
ONGLETS NUMÉROTÉS POUR
LIRE DES EXPLICATIONS

2

CHAPITRE 2 :
Quelle influence cela
a-t-il sur votre façon de
gérer vos affaires?

- RÉSUMÉ DU CHAPITRE
- PRISE DE NOTES
ADÉQUATES
- GÉRER LES CHANGEMENTS
RÉGLEMENTAIRES AU
MOYEN DE LA DPSV
- ENVOYER DES APERÇUS
DE FONDS AUX CLIENTS

Exemple de notes inadéquates

Financière
Sun Life

Compte rendu du conseiller de sa
conversation avec le client

1 Renseignements généraux

Date de la conversation (jj-mm-aaaa)

Heure

Prénom du client
Jean

Nom
D.

Numéro de compte

Coup de fil donné/reçu ou rencontre

Conversation à l'initiative
☐ du client ☐ du conseiller

Raison de la tenue de l'entretien (revue annuelle, changement d'emploi, dépenses imprévues, etc.)

Nom des personnes présentes/au téléphone

2 BCC

Mise à jour des renseignements BCC

Revenu annuel
☐ Moins de 25 000 \$
☐ De 25 000 \$ à 49 999 \$
☐ De 50 000 \$ à 100 000 \$
☒ Plus de 100 000 \$

Immobilisations \$
Liquidités + \$
Passif - \$
Total 0,00 \$

Connaissances en placements
☐ Limitées ou inexistantes
☐ Passables
☐ Bonnes
☐ Excellentes

Minimum selon les principes directeurs

Objectif de placement

Tolérance au risque

Horizon de placement

BCC

Croissance dynamique %
Croissance %
Équilibré %
Revenu %
Réserve liquide %
Total (100 %) %

Élevée 0,00 %
Moyenne à élevée %
Moyenne %
Faible à moyenne %
Faible %
Total (100 %) 0,00 %

☐ Moins de 3 ans
☐ De 3 à 7 ans
☐ De 8 à 15 ans
☐ Plus de 15 ans

Remarques sur les renseignements BCC

Mentionnez les changements apportés (le cas échéant) ou tout autre renseignement pertinent notamment en ce qui touche la valeur nette (liquidités, immobilisations et passif).

3 Renseignements sur l'achat/le rachat/le transfert

Achat/rachat

Code du fonds

Nom du fonds

Montant

☒ Achat ☐ Rachat

248

Portefeuille équilibré Granite Sun Life

☒ \$
☐ %
10 000,00 \$

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

☐ Achat ☐ Rachat

☐ \$
☐ %

Page 1 de 3
4449-F-06-16

3 Renseignements sur l'achat/le rachat/le transfert (suite)

Transfert de :
code du fonds

Transfert de :
nom du fonds

Montant

Transfert à :
code du fonds

Transfert à :
nom du fonds

☐ \$
☐ %

☐ \$
☐ %

☐ \$
☐ %

☐ \$
☐ %

☐ \$
☐ %

☐ \$
☐ %

☐ \$
☐ %

4 Remarques sur l'entretien

Remarques sur l'entretien (sujets de discussion, décisions, raisons de la prise des décisions)

Jean a demandé à me rencontrer pour discuter de son augmentation de salaire et des options de placement pour les 10 000 \$ reçus en héritage de sa tante. Jean a accepté une promotion au sein de l'entreprise pour laquelle il travaille actuellement. Il continuera à verser la cotisation maximale de 5 % au régime de retraite à cotisation déterminée offert par son employeur et recevra une cotisation patronale de 5 %. Cette augmentation de salaire permet à Jean de dégager un surplus mensuel de 1000 \$ à son budget. Jean aimerait mettre de côté la somme de 300 \$ par mois dans son compte d'épargne à intérêt élevé afin d'économiser pour un voyage en Thaïlande qu'il compte faire dans 3 ans alors qu'il célébrera son 30^e anniversaire de mariage avec sa femme. Une somme supplémentaire de 500 \$ par mois sera versée dans son CELI, puisqu'il a déjà atteint le plafond de cotisation de son REER.

Discussion sur les FA et FVR ou FSD et raison de la décision avant d'accepter les directives d'achat.

Jean a reçu 10 000 \$ en héritage de sa tante. Il aimerait mettre de côté cet argent à titre de placement pour son petit-fils. Nous avons discuté de la possibilité d'ouvrir un REER pour son petit-fils, mais il préférerait conserver cet argent et le remettre à son petit-fils (actuellement âgé de 15 ans), à titre de cadeau après ses études universitaires pour l'aider à démarrer professionnellement. Il ne voudrait pas qu'il y ait accès avant ses 25 ans. Étant donné que son petit-fils a 15 ans, nous disposons d'un horizon de placement de 10 ans. J'ai suggéré le fonds Portefeuille équilibré Granite Sun Life, et pris soin d'expliquer la commission que je recevrais à la souscription, ainsi que la période de 7 ans pendant laquelle l'argent devrait demeurer dans le compte.

OU Divulguer des frais à facturer et discussion sur ces frais avant d'accepter les directives de rachat.

Jean est au courant qu'il devra payer une pénalité en cas de rachat anticipé s'il décide de retirer plus tôt l'argent figurant dans le fonds avec FVR/FSD. Il est également au courant que je recevrai une commission de 5 % à l'achat et comprend la différence par rapport à une commission de suivi.

5 Divulguer

Le client a-t-il reçu un exemplaire des documents suivants :

Si «OUI» ou les fonds doivent-ils être envoyés? (VEF, chèque, autre compte, etc.)

Dépliant Un dialogue clair

Prospectus simplifié sur les fonds communs de placement

Formulaire de l'ACCFM – Renseignements sur les plaintes des clients

Fiches de renseignements sur les fonds communs de placement

Notice explicative (fonds distincts)

Formulaire Divulguer concernant les transferts sans FVR ou FSD (pour le transfert de parts sans FVR ou FSD à des fonds avec FA)

Document d'information sur l'effet de levier

☒ Oui ☐ Non

☒ Oui ☐ Non

☒ Oui ☐ Non

☒ Oui ☐ Non

☐ Oui ☒ Non

☒ Oui ☐ Non

☐ Oui ☒ Non

Estimation du total des frais à facturer et à communiquer au client (FVR, FA, frais de substitution, retenue d'impôt, ou conséquences fiscales, s'il y a lieu)

☒ \$
☐ %
700,00 \$

Le client effectue-t-il un rachat?

☐ Oui ☒ Non

Numéro de compte

Page 2 de 3
4449-F-06-16

FAITES GLISSER VOTRE CURSEUR SUR LES ONGLETS NUMÉROTÉS



2

CHAPITRE 2 :

Quelle influence cela a-t-il sur votre façon de gérer vos affaires?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

PRISE DE NOTES ADÉQUATES

GÉRER LES CHANGEMENTS RÉGLEMENTAIRES AU MOYEN DE LA DPSV

ENVOYER DES APERÇUS DE FONDS AUX CLIENTS

RESSOURCES

Exemple de notes inadéquates

6 Caractère approprié du placement			
Caractère approprié du placement : ces opérations sont-elles adaptées au client et à ses renseignements BCC? <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non Si les placements s'avèrent inappropriés après l'entretien, d'autres entretiens ou conversations avec le client doivent avoir lieu pour rectifier la situation de façon à s'assurer que le compte du client reflète bien les renseignements BCC pour l'opération en question. Veuillez utiliser l'espace ci-dessous pour faire des remarques appropriées concernant les démarches entreprises pour que le compte du client soit adapté aux renseignements BCC.			
Date de toutes les opérations ci-dessus (jj-mm-aaaa) 21-06-2016	Heure pour toutes les opérations ci-dessus 13 h	Inscription faite par (s'il s'agit d'une personne autre que le conseiller qui a fait souscrire les fonds)	Date des remarques faites par le conseiller (jj-mm-aaaa) 21-06-2016
Signature du conseiller X			Date (jj-mm-aaaa) 21-06-2016

Page 3 de 3
 4449-F-06-16

Numéro de compte
 1234567

FAITES GLISSER VOTRE CURSEUR SUR LES ONGLETS NUMÉROTÉS



2

CHAPITRE 2 :
Quelle influence cela
a-t-il sur votre façon de
gérer vos affaires?

- RÉSUMÉ DU CHAPITRE
- PRISE DE NOTES
ADÉQUATES
- GÉRER LES CHANGEMENTS
RÉGLEMENTAIRES AU
MOYEN DE LA DPSV
- ENVOYER DES APERÇUS
DE FONDs AUX CLIENTS

Exemple de notes adéquates

Financière
Sun Life

Compte rendu du conseiller de sa conversation avec le client

1 Renseignements généraux

Date de la conversation (jj-mm-aaaa)Heure

Prénom du clientJeanNomD.

Nom de la conversationCoup de fil donné/reçu ou rencontreConversation à l'initiative du client du conseiller

Raison de la tenue de l'entretien (revue annuelle, changement d'emploi, dépenses imprévues, etc.)Nom des personnes présentes/au téléphone

2 BCC

Mise à jour des renseignements BCC

Revenu annuelMoins de 25 000 \$De 25 000 \$ à 49 999 \$De 50 000 \$ à 100 000 \$Plus de 100 000 \$

ImmobilisationsLiquiditésPassifTotal0,00 \$

Connaissances en placementsLimitées ou inexistantesPassablesBonnesExcellentes

Minimum selon les principes directeurs

Objectif de placement

Tolérance au risque

Horizon de placement

BCC

Répartition en pourcentage

Remarques sur les renseignements BCC

3 Renseignements sur l'achat/le rachat/le transfert

Achat/rachat

Code du fonds248

Nom du fondsPortefeuille équilibré Granite Sun Life

Montant10 000,00 \$

3 Renseignements sur l'achat/le rachat/le transfert (suite)

Transfert de : code du fonds

Transfert de : nom du fonds

Montant

Transfert à : code du fonds

Transfert à : nom du fonds

4 Remarques sur l'entretien

Remarques sur l'entretien (sujets de discussion, décisions, raisons de la prise des décisions)

Jean a demandé à me rencontrer pour discuter de son augmentation de salaire et des options de placement pour les 10 000 \$ reçus en héritage de sa tante. Jean a accepté une promotion au sein de l'entreprise pour laquelle il travaille actuellement. Il continuera à verser la cotisation maximale de 5 % au régime de retraite à cotisation déterminée offert par son employeur et recevra une cotisation patronale de 5 %. Cette augmentation de salaire permet à Jean de dégager un surplus mensuel de 1000 \$ à son budget. Jean aimerait mettre de côté la somme de 300 \$ par mois dans son compte d'épargne à intérêt élevé afin d'économiser pour un voyage en Thaïlande qu'il compte faire dans 3 ans alors qu'il célébrera son 30e anniversaire de mariage avec sa femme. Une somme supplémentaire de 500 \$ par mois sera versée dans son CELI, puisqu'il a déjà atteint le plafond de cotisation de son REER.

Discussion sur les FA et FVR ou FSD et raison de la décision avant d'accepter les directives d'achat.

Jean a reçu 10 000 \$ en héritage de sa tante. Il aimerait mettre de côté cet argent à titre de placement pour son petit-fils. Nous avons discuté de la possibilité d'ouvrir un REER pour son petit-fils, mais il préférerait conserver cet argent et le remettre à son petit-fils (actuellement âgé de 15 ans), à titre de cadeau après ses études universitaires pour l'aider à démarrer professionnellement. Il ne voudrait pas qu'il y ait accès avant ses 25 ans. Étant donné que son petit-fils a 15 ans, nous disposons d'un horizon de placement de 10 ans. J'ai suggéré le fonds Portefeuille équilibré Granite Sun Life, et pris soin d'expliquer la commission que je recevrais à la souscription, ainsi que la période de 7 ans pendant laquelle l'argent devrait demeurer dans le compte.

OU Divulguer des frais à facturer et discussion sur ces frais avant d'accepter les directives de rachat.

Jean est au courant qu'il devra payer une pénalité en cas de rachat anticipé s'il décide de retirer plus tôt l'argent figurant dans le fonds avec FVR/FSD. Il est également au courant que je recevrai une commission de 5 % à l'achat et comprend la différence par rapport à une commission de suivi.

5 Divulguer

Le client a-t-il reçu un exemplaire des documents suivants :

Si «OUI» ou les fonds doivent-ils être envoyés? (VEF, chèque, autre compte, etc.)

Le client effectue-t-il un rachat?

Estimation du total des frais à facturer et à communiquer au client (FVR, FA, frais de substitution, retenue d'impôt, ou conséquences fiscales, s'il y a lieu)

FAITES GLISSER VOTRE CURSEUR SUR LES ONGLETS NUMÉROTÉS



2

CHAPITRE 2 :

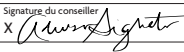
Quelle influence cela
a-t-il sur votre façon de
gérer vos affaires?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

PRISE DE NOTES
ADÉQUATESGÉRER LES CHANGEMENTS
RÉGLEMENTAIRES AU
MOYEN DE LA DPSVENVOYER DES APERÇUS
DE FONDS AUX CLIENTS

RESSOURCES

Exemple de notes adéquates

6 Caractère approprié du placement			
Caractère approprié du placement : ces opérations sont-elles adaptées au client et à ses renseignements BCC? <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non Si les placements s'avèrent inappropriés après l'entretien, d'autres entretiens ou conversations avec le client doivent avoir lieu pour rectifier la situation de façon à s'assurer que le compte du client reflète bien les renseignements BCC pour l'opération en question. Veuillez utiliser l'espace ci-dessous pour faire des remarques appropriées concernant les démarches entreprises pour que le compte du client soit adapté aux renseignements BCC.			
Date de toutes les opérations ci-dessus (jj-mm-aaaa)	Heure pour toutes les opérations ci-dessus	Inscription faite par (s'il s'agit d'une personne autre que le conseiller qui a fait souscrire les fonds)	Date des remarques faites par le conseiller (jj-mm-aaaa)
21-06-2016	13 h		21-06-2016
Signature du conseiller X 			Date (jj-mm-aaaa) 21-06-2016
Page 3 de 3 4449-F-06-16			
Numéro de compte 1234567			

FAITES GLISSER VOTRE CURSEUR SUR LES ONGLETS NUMÉROTÉS



2

CHAPITRE 2 :

Quelle influence cela a-t-il sur votre façon de gérer vos affaires?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

PRISE DE NOTES
ADÉQUATES

GÉRER LES CHANGEMENTS
RÉGLEMENTAIRES AU
MOYEN DE LA DPSV

ENVOYER DES APERÇUS
DE FONDS AUX CLIENTS

RESSOURCES

GÉRER LES CHANGEMENTS RÉGLEMENTAIRES AU MOYEN DE LA DPSV

La Demande de placement SunVision (DPSV) est un outil utile qui vous permet de mieux gérer vos affaires :

**Tenue de dossiers
transparente et
automatisée**

L'application DPSV génère automatiquement un relevé des opérations effectuées, des renseignements Bien connaître son client (BCC), des envois des aperçus de fonds, et plus encore. Ce système produit un dossier transparent pour les organismes de réglementation et votre responsable du contrôle de la conformité et assure la sauvegarde et la mise à jour automatique de vos documents. À venir en 2016 : mise à jour du processus des renseignements Bien connaître son client (BCC).

**Processus
automatisés et
efficaces**

La DPSV automatise le processus relatif aux aperçus de fonds (directement par l'intermédiaire de la section Aperçu de fonds ou en utilisant OrdreXPRESS). Le système met à jour la liste des envois pour chaque client, procède à l'envoi de l'aperçu de fonds le plus récent et permet d'éviter les envois en double. Les coordonnées des clients et les méthodes d'envoi peuvent être modifiées facilement dans la DPSV. Cela vous évite de devoir consulter les sites Web des sociétés de fonds afin de trouver la version la plus récente d'un aperçu de fonds.

**Capacités en matière
de production de
rapports**

Grâce à la DPSV, il est possible de fournir aux clients un aperçu détaillé du rendement de leur compte au moyen de l'option du rapport de portefeuille. Vous pouvez également inclure l'historique du compte afin d'avoir un aperçu du rendement du portefeuille au cours d'une période définie (y compris les gains et les pertes réalisés).

Uniformité

Conserver vos relevés de comptes de fonds communs de placement au même endroit vous permet d'assurer que le directeur de votre CF, le siège social et les organismes de réglementation des valeurs mobilières ont un accès centralisé et uniforme aux renseignements sur les clients que vous servez (y compris les notes sur les discussions avec les clients). Cela permet d'éviter que les renseignements soient égarés ou incomplets et vous permet de conserver un registre complet des mesures prises par vous ou votre équipe au nom des clients.

2

CHAPITRE 2 :

Quelle influence cela a-t-il sur votre façon de gérer vos affaires?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

PRISE DE NOTES
ADÉQUATES

GÉRER LES CHANGEMENTS
RÉGLEMENTAIRES AU
MOYEN DE LA DPSV

ENVOYER DES APERÇUS
DE FONDS AUX CLIENTS

RESSOURCES

ENVOYER DES APERÇUS DE FONDS AUX CLIENTS

Un aperçu de fonds est un document d'un maximum de deux pages recto verso facilement compréhensible qui fournit aux clients des renseignements essentiels concernant leurs placements dans un ou des fonds communs. En vertu de la réglementation sur le régime d'information au moment de la souscription entrée en vigueur le 30 mai 2016, les conseillers doivent fournir, en lieu et place d'un prospectus simplifié¹, un aperçu de fonds à leurs clients avant de qui suivent la souscription.

OPTION 1

Envoi rapide par DPSV OrdreXPRESS ou CompteXPRESS

Utilisation pour l'achat de parts d'un nouveau fonds, pour l'établissement d'un prélèvement bancaire automatique ou pour des transferts.

Les opérations liées aux fonds de tiers de clients ne peuvent être effectuées dans OrdreXPRESS ou CompteXPRESS – veuillez vous reporter à l'option 2.



► **DPSV - Liste de contrôle pour la livraison des aperçus de fonds**

► **Aperçus de fonds – foire aux questions**

OPTION 2

Envoi à l'aide de l'outil Aperçu de fonds de DPSV

Utilisation pour des transferts multiples, des prélèvements bancaires automatiques subséquents ou des opérations liées aux fonds de tiers de clients.

L'outil Aperçu de fonds de DPSV est un autre moyen de trouver et faire parvenir un aperçu de fonds quand :

- vous envoyez un aperçu de fonds sans passer un ordre par OrdreXPRESS ou CompteXPRESS, comme un envoi à titre informatif pour donner des renseignements sur de possibles souscriptions;
- pour les souscriptions relatives à de multiples fonds, vous souhaitez éviter d'envoyer plusieurs courriels séparés au client;
- un client ne souhaite pas recevoir l'aperçu de fonds par courriel alors que son adresse courriel figure déjà dans DPSV².

¹ Si un client souhaite recevoir un prospectus simplifié, vous devez leur faire parvenir ce document, ainsi que l'aperçu de fonds.

² Vous pouvez ajouter ou mettre à jour les adresses courriel des clients dans DPSV, mais vous ne pouvez pas supprimer les adresses qui figurent déjà dans le système. Pour supprimer le courriel du client pour des envois ultérieurs, communiquez avec le centre de service aux conseillers au 1-877-272-8353.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDs
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDs COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

COMMENT POUVEZ-VOUS APPORTER DE LA VALEUR AUX CLIENTS?

3

À la Financière Sun Life, notre modèle s'appuie sur les conseils globaux. Cela signifie que nous mettons l'accent sur l'amélioration de la qualité de vie des clients en les aidant à atteindre leurs objectifs financiers à chaque étape de leur vie. C'est ce à quoi les clients accordent de la valeur.

À mesure que le modèle d'affaires axé sur les honoraires mis en place dans le cadre du MRCC 2 se répand, le lien entre ce que vous offrez et les frais payés par les clients deviendra de plus en plus important. Êtes-vous en mesure de justifier la valeur de votre temps et d'expliquer ce que vous pouvez apporter aux clients, en ce qui concerne leurs placements? Afin de vous aider à mieux comprendre le modèle axé sur les honoraires et à amorcer une discussion à ce sujet avec vos clients, nous vous fournissons un guide sur les programmes sur honoraires qui présente les principales caractéristiques de ce type de programme, explique comment l'intégrer dans votre pratique et contient des études de cas qui vous aideront à comprendre son impact sur vos activités.

Bien qu'il soit important de bien comprendre les frais et la rémunération, la clé est de savoir les traduire en valeur pour vos clients. Dans ce chapitre, nous vous présentons six habitudes en matière de conseils avisés. Combinées avec votre style personnel, ces habitudes vous aideront à promouvoir le plus possible votre valeur à titre de conseiller auprès de vos clients.

VOUS TROUVEREZ DAVANTAGE DE RESSOURCES SUR LA TAC :



- ▶ Regard sur les RFG
- ▶ Anatomie d'une proposition de valeur (PMSL)
- ▶ Vos commentaires sont précieux
- ▶ Les conseils financiers - comment ils peuvent vous aider à constituer votre avoir net, à protéger votre patrimoine et à prendre votre retraite en toute confiance
- ▶ Modèle de rémunération à honoraires

3

CHAPITRE 3 :

**Comment pouvez-vous
apporter de la valeur
aux clients?**

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDs
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDs COMMUNS
DE PLACEMENT

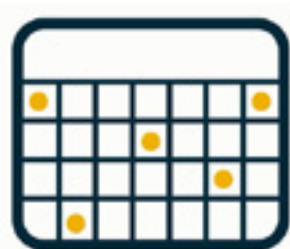
RESSOURCES

CONSEILS AVISÉS

Les 6 habitudes d'un **CONSEILLER HAUTEMENT EFFICACE**

Un conseiller hautement efficace est quelqu'un qui consacre son temps et son énergie à des activités clés qui ont une incidence positive et que les clients sont à même de constater. Et ces activités sont justement celles auxquelles les clients accordent le plus de valeur.

Recherche menée par la Ivey Household Finance initiative (IHF) afin de trouver des réponses pour aider à formuler les activités clés d'un conseiller hautement efficace. Leur recherche inclus :



2001 à 2011



1.017.234
clients



Conseillers :
11.784



30,9 G\$ d'actifs

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

CONSEILS AVISÉS

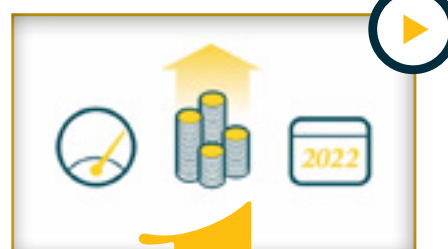


Introduction



► Astuce : des scénarios peuvent être trouvés au chapitre 4

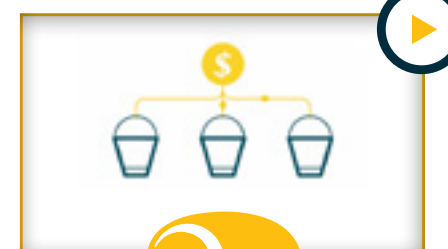
Jetez un coup d'œil à leurs principaux résultats :



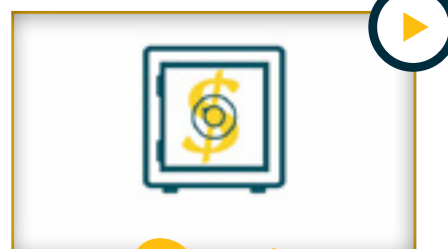
Fixez des objectifs



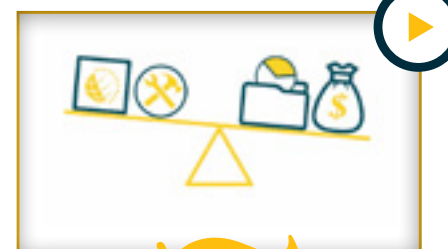
Aidez-les à épargner



Constituez un portefeuille diversifié



Protégez ce qu'ils ont épargné



Gérez les frais prudemment



Suivez un processus de placement rigoureux

Conclusion



3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

Guide du conseiller pour COMPRENDRE LES COÛTS ET LA RÉMUNÉRATION ASSOCIÉS AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Le Modèle de relation client-conseiller 2 (MRCC2) reflète une nouvelle ère de transparence en matière de fonds communs de placement, permettant aux clients de comprendre les coûts associés à leurs fonds communs de placement.

Les frais globaux ne changent pas. Cependant, lors de l'entrée en vigueur du MRCC2, les clients pourront désormais voir les frais qui n'apparaissaient auparavant pas et ils poseront probablement des questions.

En comprenant bien les fonds communs de placement et les coûts qui leurs sont associés, vous serez capable d'expliquer la portion des frais touchée par vous et Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC) – communément appelée le courtier – en contrepartie des services que vous fournissez et la rémunération que vous recevez en tant que conseiller.

CE GUIDE DE RÉFÉRENCE FAIT PARTIE D'UNE SÉRIE EN TROIS PARTIES, CONÇUE POUR VOUS AIDER :

1 SÉRIES DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT ET TYPES DE FRAIS

Description de ce qu'est un
fonds commun de placement,
des séries de fonds
généralement proposées et
des types de frais

2 COMMENT SUIS-JE RÉMUNÉRÉ?

Description de votre
rémunération pour
chaque série et type
de frais

3 FRAIS DE COURTAGE INTÉGRÉS ET DISTINCTS

Explication des
différences existant
entre les frais intégrés
et les frais distinct

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous
apporter de la valeur
aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTSGuide 1 : SÉRIES DE FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT ET TYPES DE FRAISQu'est-ce qu'un fonds
commun de placement?

Un fonds commun de placement est un moyen de placement qui regroupe des fonds d'épargnants dans le but d'investir dans des titres, comme des actions, des obligations, des instruments du marché monétaire et d'autres éléments d'actif similaires. Les fonds communs de placement sont administrés par des gestionnaires de fonds, qui placent le capital des fonds dans le but de produire des gains en capital et un revenu aux clients de ces fonds. Les clients qui achètent des parts de fonds partagent les coûts, les profits, les revenus et les pertes des fonds, proportionnellement au nombre de parts qu'ils détiennent.

Qu'est-ce que le ratio des frais de gestion?

Le ratio des frais de gestion (RFG) représente les principaux coûts associés à la possession de parts de fonds communs de placement. Il comprend les frais annuels versés à la société qui gère le fonds et ses placements, ainsi que les commissions de courtage applicables pour couvrir les conseils fournis et les frais d'exploitation. Le RFG est exprimé en pourcentage de l'actif net moyen du fonds au cours de l'année.

Le RFG d'un fonds de 100 millions de dollars par exemple ayant des dépenses de 2 millions \$ par an est de 2 % ($2\,000\,000 \div 100\,000\,000 = 0,02$). Les composants particuliers d'un RFG varient selon la série de fonds de placement du client. Consultez le guide 3 pour en savoir plus.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

Qu'est-ce qu'une série de fonds communs de placement?

Diverses séries de fonds communs de placement sont proposées. Le choix de la série dans laquelle un client investit dépend de sa situation et de ses besoins.

A

La série A est la série de fonds communs de placement couramment proposée. Tous les coûts du fonds sont compris dans le RFG. Les clients ne paient pas le RFG directement, mais ce coût influe sur le rendement du fonds de placement. Le courtage (également appelé commission du courtier, commission de suivi ou frais de conseil, de service ou de consultation) est inclus dans le RFG.

F

Série F : Pour les fonds de la série F, le courtage n'est pas inclus dans le RFG, contrairement aux fonds de la série A. Le courtage est négocié entre le conseiller et le client; le courtier déduit directement ces frais du compte du client, contrairement à l'émetteur du fonds. Le RFG de ces fonds est peu élevé, car il ne comprend pas le courtage. Ces fonds sont souvent appelés des fonds à honoraires.

E

O

Séries E et O : Les parts de séries E et O sont offertes aux clients aisés par l'intermédiaire de Placements mondiaux Sun Life (Canada) inc., du programme Gestion privée et du programme Gestion de placement privée (GPP) de CI. Seules les options avec frais à l'acquisition (FA) et sans frais sont offertes. Un placement initial minimal est exigé et les frais de gestion diminuent lorsque les actifs augmentent*. Il s'agit d'un rabais (pour les parts de série E) ou d'une réduction du montant facturé directement au client (pour les parts de série O).

* Consultez le prospectus simplifié de la société de fonds communs de placement pour obtenir davantage de renseignements.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

Qu'est-ce qu'un type de frais?

Les types de frais représentent les frais d'acquisition ou de souscription que les clients doivent payer lorsqu'ils achètent ou vendent des parts d'un fonds. Si le client paie ces frais à l'achat de parts, il s'agit de frais à l'acquisition ou frais **payables à la souscription**. Si le client paie ces frais lorsqu'il vend des parts, il s'agit de frais de vente reportés ou frais **de souscription différés**.

Certains fonds sont vendus **sans frais**; ce qui signifie qu'aucuns frais de souscription ne sont facturés à l'achat ou à la vente.

Les frais de souscription sont distincts du RFG. Ce ne sont pas des frais récurrents comme les **frais de courtage**. Pour en savoir plus sur le **courtage**, veuillez consulter le Guide 2.

Définitions des frais

FRAIS PAYABLES
À LA
SOUSCRIPTION

Frais payables à la souscription : Des frais payables à la souscription (FPS) sont négociés et payés lors de l'achat de parts d'un fonds. Vous et votre client négociez alors les frais de souscription, qui peuvent s'élever à 5 % du coût des parts. Ces frais sont déduits du placement initial. La pratique courante du secteur est de ne pas facturer le client à l'achat d'un fonds FPS.

FRAIS DE
SOUSCRIPTION
DIFFÉRÉS

Frais de souscription différés : Ce type de frais est généralement proposé sous deux formes : frais de souscription différés (FSD) et frais de souscription réduits (FSR). Ces frais sont généralement de 2 % pour les FSR et de 5 % pour les FSD de la somme placée. Ces frais de souscription ne sont pas négociables et, pour ces deux options, la société de fonds les verse au courtier lors de l'achat des parts d'un fonds. Ces frais n'incombent pas au client, mais ce dernier peut devoir payer des frais de rachat, s'il vend les fonds avant une période prédéfinie. En général, il doit conserver un fonds FSD pendant 7 ans et un fonds FSR pendant 3 ans. Le calendrier des frais de rachat figure dans le document Aperçu du fonds de chaque fonds.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous
apporter de la valeur
aux clients?

- RÉSUMÉ DU CHAPITRE
- CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES
- GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT
- GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES
- GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE
- SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

- 1SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS
- 2COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?
- 3FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

Résumé des types de fonds

TYPES DE FRAIS	FRAIS DE SOUSCRIPTION	QUI LES PAIE?	QUE SIGNIFIENT-ILS POUR LE CLIENT?
Aucuns frais	Aucun	S. O.	Aucuns frais au rachat
Frais payables à la souscription (FPS)	Négociables, de 0 % à 5 % du prix d'achat	Déduits du compte du client au moment de la souscription	La pratique du secteur est d'exonérer les frais de souscription
Frais de souscription différés (FSD)	5 % du prix d'achat	Société de fonds	Frais payés en cas de rachat des parts, en général dans les 7 ans suivant la souscription
Frais de souscription réduits (FSR)	De 2 % à 3 % du prix d'achat	Société de fonds	Frais de rachat uniquement facturés si les parts sont vendues dans les 3 ans, en général, suivant la souscription

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

Guide 2 : COMMENT SUIS-JE RÉMUNÉRÉ?

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS

2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?

3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

Quelle est ma rémunération par série et type de frais?

La rémunération totale d'un courtier relativement aux fonds communs de placement peut être résumée comme suit :

FRAIS DE SOUSCRIPTION
(FRAIS PONCTUELS)
Voir le Guide 1 pour en savoir plus

+

FRAIS DE COURTAGE
(FRAIS ANNUELS,
RÉCURRENTS)

=

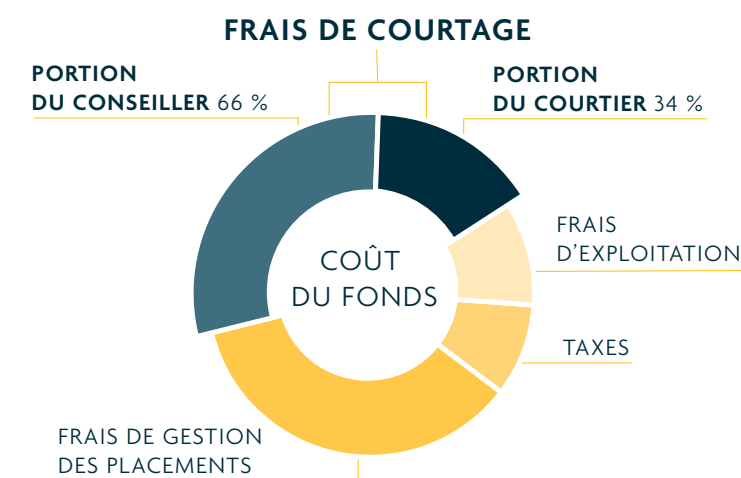
RÉMUNÉRATION TOTALE
DU COURTIER

Qu'est ce que les frais de courtage?

Les **frais de courtage** (également appelés commission du courtier, commission de suivi ou frais de conseil, de service ou de consultation) sont des frais annuel, récurrents, que les clients paient pour recevoir des conseils et un service. Ces frais incombent à la société de fonds qui les paie au courtier en tant que commission de suivi ou le courtier les facture directement aux clients sous forme de frais de conseil négociés. Ces commissions de suivi ou frais de conseil couvrent les services et conseils que vous et le courtier en fonds communs de placement de la Financière Sun Life (le courtier) fournissez au client.

Ils sont généralement basés sur la valeur du placement et sont payables tant que le client possède des parts du fonds. Ils s'élèvent en général de 0,5 à 1 % de la valeur de marché du placement et sont payés mensuellement ou trimestriellement.

Quelle que soit la série, les frais de courtage sont répartis entre le courtier (34 %) et le conseiller (66 %). Ces frais peuvent être inclus dans le RFG (ratio de frais de gestion) du fonds ou non.



3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS

2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?

3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

Rémunération totale du courtier :

Voici un aperçu de la façon dont la rémunération est généralement partagée entre le conseiller et le courtier, de la valeur que les deux apportent et des services qu'ils offrent.



66 % **CONSEILLER**

AIDER LES CLIENTS À BÂTIR
UN PLAN FINANCIER
CONNAISSANCES SUR LES PRODUITS
PLANIFICATION DE LA RETRAITE
PLANIFICATION DES PLACEMENTS
REVUES ANNUELLES



34 % **COURTIER**

ADMINISTRATION
CONFORMITÉ ET SURVEILLANCE
RAPPORTS
RELEVÉS
GESTION DE COMPTES
ACCÈS À LA PLANIFICATION FISCALE ET SUCCESSORALE

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS

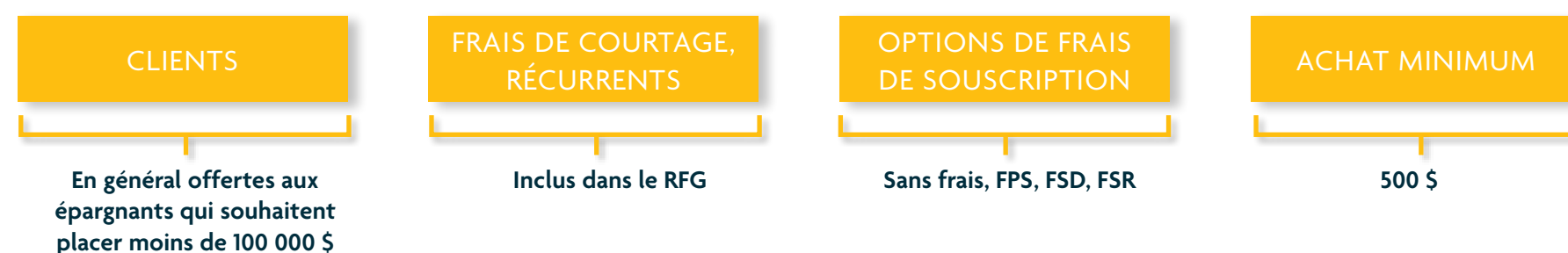
2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?

3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

Quelle est la rémunération en fonction des séries et des types de frais?

A Série A

Les parts de **la Série A**, également appelées série Conseillers, sont les fonds de placement les plus fréquemment vendus. Ces fonds sont offerts à tous les épargnants, ils représentent en général un placement de 500 \$ par fonds et ils sont généralement offerts avec tous les types de frais.



A SÉRIE A (EXEMPLE DE FPS) : Pour un client plaçant 50 000 \$ en fonds de SÉRIE A :

1^{re} année : Montant du placement : 50 000 \$ avec le type de frais FPS et commission de suivi de 1 %

FRAIS DE SOUSCRIPTION (HABITUELLEMENT ANNULÉS)	0 \$
COMMISSION DE SUIVI	50 000 \$ x 1 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = 330 \$ 330 \$ / 12 mois = 27,50 \$

2^e année : Le montant du placement passe à 60 000 \$

COMMISSION DE SUIVI (FRAIS RÉCURRENTS)	\$60 000 \$ x 1 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = 396 \$ 396 \$ / 12 mois = 33 \$
--	---

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS

2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?

3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

A SÉRIE A (EXEMPLE DE FSD) :

1^{re} année : Montant du placement : 50 000 \$ avec le type de frais FSD et commission de suivi de 0,5 %

FRAIS DE SOUSCRIPTION (FRAIS PONCTUELS)	50 000 \$ x 5 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = 1 650 \$
COMMISSION DE SUIVI (FRAIS RÉCURRENTS)	50 000 \$ x 0,5 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = \$165 Payés mensuellement = 13,75 \$
TOTAL POUR LA 1 ^{re} ANNÉE	2 500 \$ (ponctuels) + 330 \$ (récurrents) = 1 815 \$

2^e année : Le montant du placement passe à 60 000 \$

COMMISSION DE SUIVI (FRAIS RÉCURRENTS)	60 000 \$ x 0,5 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = 198 \$ Payés mensuellement = 16,50 \$
---	---

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

F Série F

Les parts de la **série F** sont généralement proposées aux épargnants qui ont des comptes à honoraires. Ces fonds sont uniquement proposés avec le type de placement sans frais. Même si la société de fonds peut indiquer des frais de courtage minimum de 0 %, le courtier en fonds communs de placement de la Financière Sun Life demande qu'ils soient négociés entre vous et le client à 0,5 % au minimum.

CLIENTS	FRAIS DE COURTAGE, RÉCURRENTS	OPTIONS DE FRAIS DE SOUSCRIPTION	ACHAT MINIMUM
En général proposés aux épargnants qui souhaitent des comptes à honoraires.	Non inclus dans le RFG	Sans frais	500 \$

F SÉRIE F (EXEMPLE SANS FRAIS) :

1^{re} année : Montant du placement : 50 000 \$ avec le type de frais sans frais et frais de conseil **négociés** de 1 %.

FRAIS DE CONSEIL
(FRAIS RÉCURRENTS)

50 000 \$ x 1 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = **330 \$**
Payés mensuellement = **27,50 \$**

2^e année : Le montant du placement passe à 60 000 \$

FRAIS DE CONSEIL
(FRAIS RÉCURRENTS)

60 000 \$ x 1 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = **396 \$**
Payés mensuellement = **33 \$**

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

E O Séries E et O

Les parts des **séries E et O** sont proposées aux clients fortunés dans le cadre des programmes Gestion privée de fonds de Placements mondiaux Sun Life (PMSL) et Gestion de placement privée (GPP) CI. Elles sont uniquement disponibles avec frais payables à la souscription (FPS) et sans frais. Elles exigent un placement minimal initial de 100 000 \$ et les frais de gestion du placement diminuent à mesure que l'actif augmente. Ces frais sont calculés sous forme de remises sur les parts pour la série E et de réduction du montant facturé directement pour la série O.


E SÉRIE E (AVEC REMISE SUR LES FRAIS) :

Certaines sociétés de fonds proposent une réduction des frais de courtage pour les fonds de la série E sous forme d'une remise sur les frais. L'exemple suivant illustre cette option de remise sur les frais pour un client effectuant un placement de 100 000 \$ en fonds de **série E**.

1^{re} année : Montant du placement : 100 000 \$ avec le type de frais FPS, une commission de suivi de 1 % et une remise sur les frais **négociée** de 0,1 %.

FRAIS DE SOUSCRIPTION (HABITUELLEMENT ANNULÉS)	0 \$
COMMISSION DE SUIVI (FRAIS RÉCURRENTS)	100 000 \$ x 0,9 % (1 %-0,1 % de remise sur les frais) x 66 % (portion du conseiller) = 594 \$ Payés mensuellement = 49,50 \$

2^e année : Le montant du placement passe à 120 000 \$

COMMISSION DE SUIVI (FRAIS RÉCURRENTS)	120 000 \$ x 0,9 % (1 %-0,1 % de remise sur les frais) x 66 % (portion du conseiller) = 712,80 \$ Payés mensuellement = 59,40 \$
--	---

* veuillez vous référer au prospectus simplifié de la société de placement pour les détails.

1 SÉRIES DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT ET TYPES DE FRAIS	2 COMMENT SUIS-JE RÉMUNÉRÉ?	3 FRAIS DE COURTAGE INTÉGRÉS ET DISTINCTS
--	-----------------------------	---

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS**E** SÉRIE E (SANS REMISE SUR LES FRAIS) :

Pour un client effectuant un placement de 100 000 \$ en fonds de série E, sans l'option de remise sur les frais :

1^{re} année : Montant du placement : 100 000 \$ avec le type de frais FPS et commission de suivi de 1 %

FRAIS DE SOUSCRIPTION (HABITUELLEMENT ANNULÉS)	0 \$
COMMISSION DE SUIVI (FRAIS RÉCURRENTS)	100 000 \$ x 1 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = 660 \$ Payés mensuellement = 55 \$

2^e année : Le montant du placement passe à 120 000 \$

COMMISSION DE SUIVI (FRAIS RÉCURRENTS)	120 000 \$ x 1 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = 792 \$ Payés mensuellement = 66 \$
---	---

O SÉRIE O (EXEMPLE SANS FRAIS) :

Pour un client plaçant 100 000 \$ en fonds de série O :

1^{re} année : Montant du placement : 100 000 \$ avec le type de fonds sans frais et frais de conseil **négociés** de 0,9 %.

FRAIS DE CONSEIL (FRAIS RÉCURRENTS)	100 000 \$ x 0,9 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = 594 \$ Payés mensuellement = 49,50 \$
--	--

2^e année : Le montant du placement passe à 120 000 \$

FRAIS DE CONSEIL (FRAIS RÉCURRENTS)	120 000 \$ x 0,9 % (payés au courtier) x 66 % (portion du conseiller) = 712,80 \$ Payés mensuellement = 59,40 \$
--	---

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous
apporter de la valeur
aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

Guide 3 : FRAIS DE COURTAGE INTÉGRÉS ET DISTINCTS

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS

2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?

3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

Quelle est la différence entre les frais de courtage intégrés et distincts?

Tous les fonds communs de placement comprennent des frais de courtage (que ce soit des commissions de suivi ou des frais annuels) que les clients paient en échange des conseils et services fournis par les conseillers. Toutefois, le montant de ces frais et la manière dont ils sont payés diffèrent selon qu'ils sont intégrés ou distincts.

Résumé des principales différences

FRAIS DE COURTAGE INTÉGRÉS (COMMISSION DE SUIVI)

- 1 Inclus dans le ratio de frais de gestion (RFG) et payés sous forme de commission de suivi
- 2 Établis par la société de fonds et non négociables
- 3 Payés directement au courtier par l'émetteur de fonds
- 4 Correspondent à un pourcentage de la valeur de marché de l'actif du fonds
- 5 Conformément au Modèle de relation client-conseiller 2 (MRCC2), qui entre en vigueur en juillet 2016, les frais intégrés seront inscrits sur les relevés des clients comme étant une «**commission de suivi des gestionnaires de fonds communs de placement**»

FRAIS DE COURTAGE DISTINCTS (FRAIS DE CONSEIL)

- 1 Distincts du RFG et payés sous forme de frais de conseil annuels (semblables à une commission de suivi)
- 2 Peuvent être négociés entre le conseiller et le client
- 3 Déduits directement du compte des clients sous forme de rachat de parts (par le courtier ou l'émetteur de fonds)
- 4 Correspondent à un pourcentage de la valeur de marché de l'actif total du client
- 5 Conformément au MRCC2 (qui entre en vigueur en juillet 2016), les frais seront inscrits sur les relevés des clients comme étant des «**frais annuels payés directement par les clients à l'achat de parts de fonds communs de placement**»

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS

2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?

3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

Comment les frais récurrents varient-ils entre les différentes séries de fonds communs de placement?

Bien que les fonds communs de placement ont chacun une structure différente, chaque fonds comprend quatre éléments de coût communs. Toutefois, en investissant dans différentes séries, le client peut obtenir des réductions de coût en tirant parti des frais de gestion moins élevés offerts par les séries E et O ou en négociant des frais de courtage distincts pour ses placements dans les séries O et F. Pour illustrer ces différences, vous trouverez ci-dessous un tableau de comparaison entre les différentes séries.

COMPARAISON ENTRE
LES SÉRIES A ET F

HYPOTHÈSES

Investissement : 50 000 \$

Frais de gestion de
placements : 1 %

Fonds d'actions : commission
de suivi de 1 % (série A)

Frais négociés : 1 % (série F)

Les autres frais sont les
mêmes entre ces séries

	Séries A	Séries F
Frais de gestion de placements	500 \$	500 \$
FRAIS DE COURTAGE		
Commission de suivi	500 \$	
Frais de conseil négociés		500 \$
Autres frais	35 \$	35 \$
COÛT TOTAL DU FONDS COMMUN DE PLACEMENT	1 035 \$	1 035 \$

← Mêmes frais de gestion
de placements

← Possibilité de
négocier des frais
variant entre 250 \$
et 500 \$ (0,5-1 %)

➤ L'investissement dans des fonds de série F permet de réduire le coût en négociant des frais de courtage moins élevés.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

COMPARAISON ENTRE
LES SÉRIES E ET O

HYPOTHÈSES

Investissement : 200 000 \$

Frais de gestion de
placements : 1 %Réduction des frais de gestion
de placements : 0,05 %Fonds d'actions : commission
de suivi de 1 % (série E)

Frais négociés : 1 % (série O)

Les autres frais sont les
mêmes entre ces séries

	Séries E	Séries O
Frais de gestion de placements	2 000 \$	2 000 \$
Investment Management Fee Reduction	(50 \$)	(50 \$)
Total des frais de gestion de placements	1 900 \$	1 900 \$
FRAIS DE COURTAGE		
Commission de suivi	2 000 \$	
Frais de conseil négociés		2 000 \$
Autres frais	100 \$	100 \$
COÛT TOTAL DU FONDS COMMUN DE PLACEMENT	4 000 \$	4 000 \$

Mêmes frais de gestion
de placementsMême réduction
de fraisPossibilité de
négocier des frais
variant entre 1 000 \$
et 2 000 \$ (0,5-1 %)

➤ L'investissement dans des fonds de série O permet de réduire le coût en négociant des frais de courtage moins élevés.

1 SÉRIES DE FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT ET
TYPES DE FRAIS2 COMMENT
SUIS-JE
RÉMUNÉRÉ?3 FRAIS DE
COURTAGE
INTÉGRÉS ET
DISTINCTS

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

COMPRENDRE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES



Aujourd'hui, la principale source de rémunération des conseillers du réseau de carrière provient des honoraires qui sont intégrés aux coûts liés aux produits de fonds communs de placement. C'est ce qu'on appelle le modèle de rémunération à commissions. Or, au sein de l'industrie, bon nombre de conseillers passent à une approche qui dissocie les honoraires et les coûts liés aux produits de fonds communs de placement, ce qui leur permet de négocier les frais de service avec les clients. Les fonds à honoraires sont un des segments affichant la plus forte croissance sur le marché.

**VOUS TROUVEREZ D'AUTRES
RESSOURCES SUR LA TAC :**



► **Modèle de rémunération à honoraires**

Le présent guide est divisé en deux parties qui ont été conçues dans le but vous présenter le modèle de rémunération à honoraires :

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES?

- Quels sont les éléments clés d'un modèle de rémunération à honoraires?
- Quelle est la structure du programme à honoraires de Placements Financière Sun Life (Canada) inc.?

GUIDE 2

QUELLE EST L'INCIDENCE DU MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR VOS PRATIQUES D'AFFAIRES?

- Quelles sont les principales étapes à suivre pour intégrer le modèle de rémunération à honoraires à vos affaires?
- Quels sont les clients qui conviennent le mieux au modèle de rémunération à honoraires?
- Étude de cas : comparaison du modèle à honoraires et du modèle à commissions

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ : 6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LA RÉMUNÉRATION ET LES FRAIS LIÉS AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER SUR LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES ASPECTS AUXQUELS LES CLIENTS ACCORDENT DE L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT DANS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES?

GUIDE 1

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR VOTRE PRATIQUE?

Dans le cadre d'un modèle de rémunération à honoraires, les conseillers négocient leurs frais de service avec les clients en fonction de la valeur des services et des conseils qu'ils fournissent. Ces honoraires négociés sont facturés directement au compte du client.

Ce modèle diffère du modèle de rémunération intégrée où les frais de service sont facturés au client par la société de fonds communs de placement en fonction du produit (du fonds) et où ces frais restent les mêmes, peu importe les services fournis par le conseiller. La société de fonds communs de placement verse ensuite une commission directement au courtier, à titre de commission de suivi.

Dans le cadre d'un modèle de rémunération à honoraires, les honoraires représentent généralement un pourcentage de l'actif géré du client, ce qui correspond à la manière dont les frais de service sont déterminés dans le cas d'un modèle de rémunération à commissions.

L'OCCASION

Le modèle de rémunération à honoraires existe au Canada depuis près de 20 ans. Au cours des trois dernières années, les fonds à honoraires sont devenus le segment affichant la plus forte croissance dans l'industrie des fonds communs de placement, enregistrant un taux de croissance annuel de 24 %*. Bon nombre de conseillers sont en voie de passer à un modèle de rémunération à honoraires et de l'intégrer à leurs pratiques d'affaires. À l'heure actuelle, ce modèle est plutôt utilisé auprès des nouveaux clients.

Ces modifications sont en partie attribuables aux changements réglementaires qui entreront en vigueur dans le cadre du MRCC2, qui vise une transparence accrue et une meilleure présentation de l'information en ce qui a trait aux frais. Le modèle de rémunération à honoraires permet aux conseillers de présenter la valeur qu'ils apportent aux clients en contrepartie des honoraires qu'ils reçoivent.

* Investor Economics Insight, 2015

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

LES FONDS À HONORAIRES PROCURENT LES AVANTAGES SUIVANTS AUX CONSEILLERS ET AUX CLIENTS :

AVANTAGES POUR LES CLIENTS	AVANTAGES POUR LES CONSEILLERS
Transparence accrue sur le plan des frais (possibilité de négociation des honoraires)	
Aide les clients à mieux comprendre les frais qu'ils paient et les services fournis par le conseiller.	Renforce la relation avec les clients.
AVANTAGES POUR LES CLIENTS	AVANTAGES POUR LES CONSEILLERS
Frais établis en fonction de l'actif du client et des services qui lui sont fournis (souplesse sur le plan de la tarification)	
Les clients disposant d'un actif plus élevé (250 000 \$ et plus) bénéficient habituellement d'une réduction des frais.	Possibilité d'adapter les honoraires aux divers segments de la clientèle et au niveau du service offert.
AVANTAGES POUR LES CLIENTS	AVANTAGES POUR LES CONSEILLERS
Avantages fiscaux pour les comptes non enregistrés	
Les honoraires facturés séparément peuvent donner lieu à une déduction fiscale.	Service à valeur ajoutée donnant lieu à une expérience client positive et à des frais moins élevés après impôt.

Le modèle de rémunération à honoraires pourrait ne pas convenir à tous les clients. **Le Guide 2** contient de plus amples renseignements sur la manière de déterminer la pertinence de ce modèle pour les clients.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

PROGRAMME À HONORAIRES ADMINISTRÉ PAR LE COURTIER :

Les fonds à honoraires sont habituellement offerts par les courtiers en fonds communs de placement au moyen d'un programme à honoraires.

UN PROGRAMME À HONORAIRES COMPREND TROIS ÉLÉMENTS PRINCIPAUX :

1

Une offre de
**fonds communs de
placement** à frais
de courtage distincts
et d'autres produits
financiers

2

**Des structures de
compte** qui permettent
une simplification de
la négociation et de la
perception des frais
(comptes de propriétaire
apparent)

3

**Une politique sur les
honoraires à l'intention des
courtiers**, qui comprend des
directives sur la structure
des frais afin d'encadrer
les négociations entre les
conseillers et
les clients

Examinons chacun de ces éléments plus en détail. ►

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

1

QUELS SONT LES FONDS OFFERTS DANS LE CADRE D'UN PROGRAMME À HONORAIRES?

LES FONDS CONÇUS POUR UN PROGRAMME À HONORAIRES ADMINISTRÉ PAR UN COURTIER ET QUI Y SONT ADMISSIBLES SONT GÉNÉRALEMENT OFFERTS DANS LES SÉRIES F, O ET EF.



- Les fonds communs de placement de **série F** représentent la majeure partie des fonds à honoraires offerts aux clients, quel que soit le niveau de leur actif.
- Au cours des dernières années, **les séries O et EF** ont fait leur arrivée sur le marché. Elles s'adressent aux clients disposant d'un actif plus élevé et sont assorties de réductions progressives des frais de gestion de placement*.

Les fonds à honoraires sont souvent appelés les «fonds à frais de courtage distincts» parce qu'ils dissocient les frais de courtage intégrés (la commission de suivi) et les coûts liés au fonds, ce qui fait en sorte que les frais de courtage peuvent être négociés directement entre le conseiller et le client. (Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter au Guide du conseiller 3 – Coûts et rémunération associés aux fonds communs de placement : principales différences entre les frais de courtage intégrés et les frais de courtage distincts).

De façon générale, les fonds à honoraires offerts dans le cadre des programmes administrés par un courtier comprennent uniquement des fonds communs de placement sans frais de souscription. Les commissions payables à la souscription associées aux frais de souscription différés et aux frais de souscription réduits ou les frais à l'acquisition supérieurs à 0 % ne sont pas offerts dans le cadre des programmes à honoraires.

* Cela ne signifie pas que le conseiller reçoit moins de frais – plutôt, c'est la compagnie de gestion qui reçoit une partie inférieure des frais

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?CARACTÉRISTIQUES DES PROGRAMMES À HONORAIRES TYPIQUES
DESTINÉS AUX COMPTES DE PROPRIÉTAIRE APPARENT :

CARACTÉRISTIQUES	SÉRIE F	SÉRIE EF	SÉRIE O
Placement	Placement minimum peu élevé ou non requis	Placement minimum par fonds : généralement 100 000 \$ à 250 000 \$	Placement minimum par fonds : généralement 100 000 \$ à 250 000 \$
Aucune commission à la souscription*	✓	✓	✓
Conçue pour les programmes à honoraires	✓	✓	Généralement utilisée pour les comptes au nom du client, mais admissible aux programmes à honoraires.
Réductions progressives des frais de gestion de placement	Aucune	Oui, offertes par la société de fonds	Oui, offertes par la société de fonds
Frais de service de courtage négociés par le conseiller	✓	✓	✓
Frais de service de courtage gérés** et perçus par le courtier	✓	✓	✓
Possibilité de déduction fiscale des frais de courtage dans le cas des comptes non enregistrés	✓	✓	✓
Frais de gestion de placement facturés par l'émetteur du fonds dans le cadre des coûts liés au fonds avec les frais d'exploitation	✓	✓	✓

* FA = 0 %, aucun FSD, ni de FSR

** Directives/paramètres liés aux frais établis par le courtier

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ : 6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LA RÉMUNÉRATION ET LES FRAIS LIÉS AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER SUR LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES ASPECTS AUXQUELS LES CLIENTS ACCORDENT DE L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT DANS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

2

QUELLE STRUCTURE DE COMPTE PREND LE MIEUX EN CHARGE LES PROGRAMMES À HONORAIRES ADMINISTRÉS PAR UN COURTIER?

Les comptes de propriétaire apparent présentent la structure idéale pour les programmes à honoraires; ils facilitent la gestion et assurent une expérience client plus agréable. L'industrie des fonds communs de placement privilégie les comptes de propriétaire apparent pour la gestion des comptes à honoraires administrés par le courtier.

PARMI LES AVANTAGES QUE PRÉSENTENT LES COMPTES DE PROPRIÉTAIRE APPARENT POUR LES FONDS À HONORAIRES, MENTIONNONS :

- **la simplicité** des processus pour les clients et les conseillers, qui ont la possibilité de négocier les frais pour l'ensemble du portefeuille d'un client pour ensuite les appliquer aux fonds à honoraires de tous les émetteurs de fonds;
- l'utilisation **d'une seule entente de rémunération** pour l'ensemble du portefeuille du client;
- **le paiement des frais au moyen d'un fonds par compte les clients pouvant choisir** le fonds dont les parts seront rachetées pour acquitter les frais. Les clients ont ainsi la possibilité de demander des rachats stratégiques de certains fonds.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ : 6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LA RÉMUNÉRATION ET LES FRAIS LIÉS AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER SUR LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES ASPECTS AUXQUELS LES CLIENTS ACCORDENT DE L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT DANS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

3

QU'EST-CE QU'UNE POLITIQUE SUR LES HONORAIRES À L'INTENTION DES COURTIERES?

LA POLITIQUE SUR LES HONORAIRES VISE À :

- mettre en place des pratiques d'affaires uniformes et faciles à comprendre favorisant la négociation des honoraires avec les clients;
- mettre en place une structure de frais viable financièrement, tant pour le courtier que pour le conseiller;
- assurer le traitement équitable des épargnants en fournissant aux conseillers des directives pour les aider à négocier leurs honoraires avec les clients, en contrepartie des services reçus;
- assurer un climat de compétition au sein de l'industrie des fonds communs de placement et l'alignement sur les autres programmes à honoraires administrés par des courtiers.

La politique sur les honoraires à l'intention des courtiers met en place un cadre pour aider les conseillers à négocier des honoraires en fonction de la valeur et des services fournis aux clients. Dans le cadre d'un modèle de rémunération à honoraires, les revenus versés au courtier et au conseiller reposent sur les honoraires négociés entre le conseiller et le client. Les politiques sur les honoraires prévoient des niveaux maximal et minimal pour les honoraires, de façon à ce que les conseillers soient justement rémunérés et que les clients soient traités équitablement. Cette politique décrit également le mode de facturation des frais aux clients. Les honoraires sont habituellement exprimés comme un pourcentage de l'actif géré du client, ce qui correspond à la norme de l'industrie pour les programmes à honoraires offerts par les sociétés membres de l'OCRCVM et de l'ACFM. Cette présentation est également plus facile à comprendre et à administrer pour les courtiers.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?APERÇU DU PROGRAMME À HONORAIRES DE PLACEMENTS
FINANCIÈRE SUN LIFE (CANADA) INC. (PFSLC)

ÉLÉMENTS CLÉS DU PROGRAMME

MATÉRIEL DE RÉFÉRENCE

Documents accessibles sur la TAC : **TAC sous Accueil > Produits > Gestion de patrimoine > comptes détenus par un propriétaire apparent et comptes à honoraires – comptes à honoraires.****Offert pour les comptes de propriétaire apparent**

Honoraires uniques facturés au client conformément à l'Entente de rémunération – Compte de propriétaire apparent de PFSLC. Cette façon de faire permet d'appliquer les mêmes frais de service à tous les fonds à honoraires détenus dans les comptes du client. Honoraires acquittés au moyen du rachat de parts des fonds détenus dans les comptes du client.

- Caractéristiques du programme de fonds à honoraires destinés aux comptes de propriétaire apparent
- Traitement des affaires liées aux fonds à honoraires (liste de vérification des étapes à suivre pour l'établissement d'un compte à honoraires et guide de traitement pour la DPSV)
- Entente de rémunération – Compte de propriétaire apparent

Offre de fonds à honoraires

Les séries F, O et EF de PMSL et de Placements CI, de même d'autres séries de fonds à honoraires offertes par des sociétés de fonds tiers sélectionnées sont prises en charge sur la plateforme du courtier.

- Liste des sociétés de fonds et des fonds à honoraires offerts

Politique de PFSLC sur les honoraires

- Honoraires correspondant à un pourcentage de l'actif du client dans les fonds à honoraires
- Structure tarifaire progressive en fonction de l'actif du client.
- Alignement des honoraires sur les services et la valeur offerts aux clients.

- Politique et lignes directrices de PFSLC sur les honoraires

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES



CONCLUSION

Dans le présent guide, nous avons examiné la structure du modèle de rémunération à honoraires, présenté le programme à honoraires de PFSLC et souligné les avantages – pour vous et pour les clients – d'intégrer un programme à honoraires à votre pratique. Maintenant que vous avez une meilleure compréhension du modèle de rémunération à honoraires, la prochaine étape consiste à évaluer si ce modèle vous convient et à vous pencher sur la manière de l'intégrer en totalité ou en partie à votre pratique.

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

Suite à

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR VOTRE PRATIQUE?

GUIDE 2

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR VOTRE PRATIQUE?

Dans le Guide 1, nous avons examiné les éléments clés du modèle de rémunération à honoraires et présenté le programme à honoraires de Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC). Nous vous présenterons maintenant les étapes à suivre pour intégrer un modèle de rémunération à honoraires à votre pratique et vous aider à évaluer la pertinence de ce modèle pour les clients.

Une fois que vous aurez terminé la lecture du présent guide, vous devriez être en mesure de :

- comprendre les notions liées à l'intégration d'un modèle de rémunération à honoraires à votre pratique;
- décrire les différences et les similitudes entre le modèle de rémunération à commissions et le modèle de rémunération à honoraires;
- comprendre les incidences que pourrait avoir le modèle de rémunération à honoraires sur votre pratique;
- déterminer les clients qui seraient avantagés par un modèle de rémunération à honoraires;
- commencer à mettre au point un modèle de service dont les frais sont alignés sur la valeur et les services que vous offrez aux clients.



Nous avons ajouté une étude de cas à la fin du présent guide afin d'illustrer comment la pratique en fonction d'un modèle de rémunération à honoraires diffère de celle en fonction d'un modèle de rémunération à commissions.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

EXAMINONS D'ABORD COMMENT LES FRAIS DE COURTAGE SONT DÉTERMINÉS ET VERSÉS DANS LE CADRE D'UN MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À COMMISSIONS PAR RAPPORT À UN MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES.

CARACTÉRISTIQUES	MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES	MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À COMMISSIONS
Frais de courtage	Taux des frais annuels négociés en fonction des politiques et lignes directrices du courtier sur les honoraires et des fourchettes des honoraires, déterminées d'après l'actif des clients.	L'émetteur du fonds détermine un pourcentage de commission de suivi annuelle, d'après la catégorie d'actif des fonds et l'option des frais de souscription (FA de 1 % pour les fonds d'actions, FA de 0,5 % pour les fonds de titres à revenu fixe).
Comment détermine-t-on les honoraires?	Le conseiller et le client négocient le pourcentage des frais annuels. Ce pourcentage est aligné sur les services rendus aux clients.	En fonction du mandat du fonds de placement, c'est-à-dire que l'émetteur du fonds paie le même pourcentage de commission de suivi au courtier pour tous les clients qui détiennent des parts d'un fonds donné. Il n'y a aucun lien entre la commission payée et les services rendus.
Comment les honoraires sont-ils payés?	Le courtier perçoit les frais directement sur les placements du client au moyen du rachat des unités effectué en fonction du taux négocié préalablement entre le conseiller et le client.	L'émetteur du fonds paie les honoraires (la commission) au courtier à partir des coûts liés au fonds facturés aux clients.

➤ Un **modèle de rémunération à honoraires** vous donne un plus grand contrôle sur votre rémunération, en vous permettant de négocier vos frais en fonction des services fournis et/ou de la valeur du portefeuille du client. Il vous donne la possibilité de livrer concurrence à vos pairs, sans vous obliger à facturer des frais plus ou moins élevés pour les mêmes services.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

PRINCIPALES SIMILITUDES ET DIFFÉRENCES

VOICI LES PRINCIPALES SIMILITUDES ET DIFFÉRENCES ENTRE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À COMMISSION ET LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES :

Similitudes :

- Le calcul des honoraires est fonction d'un pourcentage des actifs du client (1 % des honoraires annuels négociés = 1 % de commission de suivi sur les fonds d'action et les fonds équilibrés avec FA).
- Les frais à payer pour les clients sont réglés à partir des actifs qu'ils détiennent directement ou indirectement.
- Les conseillers sont rémunérés mensuellement (honoraires annuels/commission de suivi divisés par 12).

Différences :

- Des honoraires uniques sont négociés et perçus sur la totalité du portefeuille du client.
- Les honoraires peuvent varier d'un client à l'autre – vous avez la souplesse de négocier vos honoraires en fonction des services fournis.
- Les honoraires négociés peuvent être liés à la valeur du portefeuille du client.
- Meilleure présentation de l'information en ce qui a trait aux honoraires qui ne sont pas liés au coût du fonds – les honoraires sont payés à même le compte du client plutôt que d'être intégrés au coût du fonds
- Les honoraires sont déductibles d'impôt pour les clients dont les comptes ne sont pas enregistrés, car ils ne font pas partie du coût du fonds.



3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

EST-CE QUE LES CLIENTS COMPRENNENT EN QUOI CONSISTENT LES FRAIS QU'ILS DOIVENT PAYER?

DES RECHERCHES RÉCENTES INDIQUENT QUE LES CONNAISSANCES DES CLIENTS EN MATIÈRE DE FRAIS DE SERVICE SONT PLUTÔT LIMITÉES, DE FAIT :



23 % des Canadiens n'ont jamais posé de questions à leur conseiller au sujet de leur rémunération.



53 % des Canadiens ignorent le montant qu'ils ont versé à leur conseiller au cours des 12 derniers mois.



72 % des répondants affirment qu'ils n'ont pas besoin de poser des questions à leur conseiller au sujet de leur rémunération, car ils estiment qu'elle est juste et raisonnable.



Toutefois, en raison de l'obligation de transparence accrue en vertu du MRCC2, les clients pourraient commencer à poser davantage de questions.

En effet, **37 %** d'entre eux s'entendent pour dire qu'ils poseraient des questions sur la rémunération s'ils avaient une meilleure compréhension de l'application des frais et des commissions versés aux conseillers.

National Smarter Investor Study. BC Securities Commission, 2015

COMMENT LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES PEUT-IL LES AIDER?

Le modèle de rémunération à honoraires vous donne l'occasion de parler ouvertement avec les clients au sujet des honoraires qu'ils paient en contrepartie de vos services.

Il vous permet également d'offrir des tarifs préférentiels ou de leur consacrer plus de temps, d'attention et de services, grâce aux honoraires négociés déterminés d'après l'actif des clients.

CONCLUSIONS POSITIVES :

- ✓ Les clients gagnent une meilleure compréhension des services que vous leur donnez en contrepartie des coûts qu'ils paient (alignement sur les attentes des clients)
- ✓ Le risque de plaintes des clients est moins élevé.
- ✓ Les relations plus positives et loyales que vous nouez pourraient donner lieu à une plus grande fidélisation de la clientèle.

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR VOTRE PRATIQUE?

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

ÉTAPES IMPORTANTES À L'INTENTION DES CONSEILLERS QUI SONGENT À PASSER AU MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES :

- 1** COMPRENDRE LES PRIORITÉS DES CLIENTS :

Mettez au point une proposition de valeur et un modèle de service ciblés qui alignent vos honoraires sur les services que vous fournissez. Mettez l'accent sur les services auxquels les clients accordent le plus d'importance. Cela pourra prendre beaucoup de temps initialement. Toutefois, susciter une meilleure compréhension de votre valeur et l'aligner sur les attentes des clients et vos honoraires est un élément important de l'intégration réussie du modèle de rémunération à honoraires à votre pratique.
- 2** DÉTERMINER LA PERTINENCE DU MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES POUR LES CLIENTS ET ÉTABLIR LES FRAIS QUI FERONT L'OBJET DE NÉGOCIATIONS :

Dans le cadre des deux modèles de rémunération (à commissions et à honoraires), les clients paient des frais que vous êtes tenus de divulguer et dont vous devez leur parler. Soyez à l'aise de discuter de vos honoraires avec les clients qui demandent à en avoir une meilleure compréhension.

➤ **N'oubliez pas :** le modèle de rémunération à honoraires ne convient pas à tout le monde. Pour certains clients, les fonds à frais de courtage intégrés sont parfois la meilleure option sur le plan des coûts

QUESTIONS LES PLUS FRÉQUEMMENT POSÉES PAR LES CONSEILLERS

LORS DE LA NÉGOCIATION DES HONORAIRES, LES QUESTIONS LES PLUS FRÉQUEMMENT POSÉES PAR LES CONSEILLERS SONT :

- 1** QUEL EST LE NIVEAU D'HONORAIRES QU'ON PEUT CONSIDÉRER COMME CONVENABLE?
- 2** COMMENT PUIS-JE FAIRE LA DISTINCTION ENTRE LES CLIENTS, LES SERVICES RENDUS ET LES HONORAIRES? QUAND DOIS-JE LE FAIRE ET POURQUOI?

Étudions ces deux éléments plus en détail : ➤

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

1

QUEL EST LE NIVEAU D'HONORAIRES QU'ON PEUT CONSIDÉRER COMME CONVENABLE?

La politique du courtier sur les honoraires fournit le cadre et les lignes directrices en fonction desquelles les honoraires peuvent être négociés. La structure des frais comprend une grille des taux des frais déterminés en fonction de la valeur de l'actif du client. La politique comprend des lignes directrices et des principes afin de vous aider à aligner vos honoraires sur vos services.

ACTIF DU CLIENT	TAUX DE FRAIS
< 100 000 \$	0,9 % à 1,25 %
100 000 \$ à 250 000 \$	0,85 % à 1,25 %
250 000 \$ à 500 000 \$	0,75 % à 1,25 %
500 000 \$ à 1 000 000 \$	0,60 % à 1,25 %
> 1 000 000 \$	0,50 % à 1,25 %



Conclusion :

Mettez au point votre proposition de valeur personnalisée pour les clients à l'aide des paramètres et des lignes directrices de la politique du courtier sur les honoraires. Mettez au point votre structure de frais et alignez-la sur les services fournis aux clients. Cette étape est essentielle à la réussite de l'intégration du modèle de rémunération à honoraires à votre pratique. Cherchez à comprendre les priorités de chaque client en ce qui a trait à vos services. Vous serez ainsi en bonne position pour définir votre pratique en fonction de leurs besoins et renforcer vos relations.



Prochaines étapes

- Mettre au point un plan de communication qui présente les principaux services que vous fournissez à l'heure actuelle, en contrepartie des frais que vous touchez.
- Expliquez les avantages de cette démarche pour les clients, tant aujourd'hui qu'à long terme.
- Soyez à l'aise et bien informés lorsque viendra le temps de discuter de vos services et de vos honoraires par rapport à ceux de vos pairs et de vos concurrents.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

2 COMMENT FAIRE LA DISTINCTION ENTRE LES CLIENTS, LES SERVICES RENDUS ET LES HONORAIRES? QUAND DOIS-JE LE FAIRE ET POURQUOI?

PERSONNALISER LES HONORAIRES EN FONCTION DES DIFFÉRENTS SEGMENTS DE CLIENTÈLE

Le conseiller moyen fait affaire avec une vaste gamme de clients différents sur les plans de la valeur de l'actif, des besoins et de l'étape de la vie. Les services que vous donnez aux clients peuvent varier selon leurs besoins et leurs attentes, ceux-ci évoluant en fonction de l'âge, de la taille de l'actif, des objectifs de placement et de leur clientèle (loyauté).

Par défaut, les clients détenant un actif **plus élevé** génèrent

plus
de revenus.

De ce fait, les clients détenant un actif **moins élevé** contribuent généralement de façon

moindre
à votre pratique.

Une manière simple et fréquente de différencier les clients est de tenir compte du revenu qu'ils génèrent pour votre pratique. L'évaluation des différents services que vous fournissez à chacun de ces segments de clientèle en tenant compte des revenus qu'ils génèrent vous aidera à établir des honoraires appropriés et à déterminer quand et pourquoi ces honoraires doivent varier d'un client à l'autre.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

Reportons-nous à un exemple afin d'illustrer comment la pratique en fonction d'un modèle de rémunération à honoraires diffère de celle en fonction d'un modèle de rémunération à commissions. ▼

ÉTUDE DE CAS :

La présente étude de cas nous donnera la chance d'illustrer comment un modèle de rémunération à honoraires vous permet de personnaliser votre rémunération en fonction des services rendus aux clients. Ce modèle diffère du modèle de rémunération à commissions qui ne vous permet pas d'aligner vos honoraires sur vos services.

Supposons que votre pratique compte trois clients qui diffèrent sur tous les plans : l'étape de la vie, la valeur de l'actif et les objectifs financiers. Examinons les services que vous pourriez fournir à ces clients dépendamment de leurs besoins – ce qu'on appelle le modèle de service.

JEUNE PROFESSIONNEL	PARENTS SEULS AU FOYER	FAMILLE
Actif : 75 000 \$ 	Actif : 400 000 \$ 	Actif : 800 000 \$ Clients depuis 15 ans, avec assurance-vie
OBJECTIF		
■ La quête de croissance	■ Un revenu garanti à vie	■ Un revenu garanti à vie
Examinons les services standards que vous pourriez fournir à chacun de ces clients en fonction de leurs besoins – ce qu'on appelle le modèle de service. ▼		
MODÈLE DE SERVICE		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Rencontre annuelle ■ Stratégie d'économies d'impôt ■ Budget ■ Régime d'accession à la propriété ■ Compte REER seulement 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rencontres trimestrielles ■ Plan financier exhaustif ■ Rapports de l'APERÇU Portefeuille ■ Préservation du capital ■ Planification de la retraite et/ou de l'héritage 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Séminaires à l'intention des clients ■ Plusieurs comptes (enregistré/à revenu, CELI, compte ouvert)
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Plan financier exhaustif ■ Rencontre annuelle ■ Portefeuille à valeur élevée bénéficiant d'une souplesse sur le plan de la tarification 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Recherches et commentaires sur le marché ■ Plusieurs comptes (enregistrés, non enregistrés, CELI)
Vous constituez le portefeuille s'appliquant à chaque client ci-dessous, afin de répondre à leurs objectifs financiers ▼		
PORTEFEUILLES		
Placements recommandés compte tenu des objectifs liés à la croissance COMPOSITION DE L'ACTIF	Placements recommandés compte tenu des objectifs liés au revenu garanti à vie COMPOSITION DE L'ACTIF	Placements recommandés compte tenu des objectifs liés à la croissance COMPOSITION DE L'ACTIF

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR VOTRE PRATIQUE?

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ : 6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LA RÉMUNÉRATION ET LES FRAIS LIÉS AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER SUR LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES ASPECTS AUXQUELS LES CLIENTS ACCORDENT DE L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT DANS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

Comparons maintenant les honoraires d'un modèle de rémunération à commissions avec les honoraires d'un modèle de rémunération à honoraires en fonction des services rendus ci-dessus et des conseils en matière de placement ▼

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR VOTRE PRATIQUE?

COMPARAISON DES HONORAIRES

MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À COMMISSIONS

Les commissions de suivi sont déterminées par l'émetteur du fonds

Les commissions de suivi sont déterminées par l'émetteur du fonds

1 %
0,5 %

MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES

Frais de courtage négociés – les placements du fonds ont une moins grande incidence sur les honoraires, qui dépendent plutôt des services et des conseils en matière de placement.

Fourchette des honoraires (conformément à la politique du courtier sur les honoraires)

Honoraires annuels négociés

Composition de l'actif - JEUNE PROFESSIONNEL	Composition de l'actif - PARENTS SEULS AU FOYER	Composition de l'actif - FAMILLE
100 % actions	30 % actions/40 % croissance équilibrée	70 % actions/30 % croissance équilibrée
-	30 % titres à revenu fixe	
1,00 %	0,85 %	1,00 %

La moyenne de la commission de suivi repose entièrement sur la composition de l'actif du fonds.
Le conseiller n'a pas la possibilité de différencier les honoraires en fonction des services.

JEUNE PROFESSIONNEL	PARENTS SEULS AU FOYER	FAMILLE
MIN MAX 0,95 %	MIN MAX 1,00 %	MIN MAX 0,90 %
Honoraires choisis à l'extrémité inférieure de la fourchette en contrepartie d'un minimum de services rendus	Honoraires choisis à l'extrémité supérieure de la fourchette en contrepartie de plusieurs services rendus	Honoraires choisis au milieu de la fourchette afin d'établir un équilibre entre les services rendus et la tarification personnalisée/honoraires

Comme vous pouvez le constater à l'observation du modèle de rémunération à honoraires, chaque client a reçu des services différents, assortis d'honoraires négociés différents de façon à correspondre à l'offre de services.

Cela permet de faire une comparaison avec le modèle de rémunération à commissions, où votre commission de suivi est déterminée par l'émetteur du fonds, en fonction des placements du fonds, sans tenir compte des services ou des conseils rendus.

Consultez la **politique du courtier sur les honoraires** pour en savoir plus sur les différents types de services que vous pouvez fournir aux clients.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ : 6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LA RÉMUNÉRATION ET LES FRAIS LIÉS AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER SUR LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES ASPECTS AUXQUELS LES CLIENTS ACCORDENT DE L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT DANS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

Examinons maintenant l'incidence sur votre rémunération – ce qu'on appelle vos revenus. ▼

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR VOTRE PRATIQUE?

COMPARAISON DES REVENUS

MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À COMMISSIONS

	JEUNE PROFESSIONNEL	PARENTS SEULS AU FOYER	FAMILLE
Actif du client	75 000 \$	400 000 \$	800 000 \$
Average annual trailing commission (%)	1 %	0,85 %	1 %
Revenu annuel par client	750 \$	3 400 \$	8 000 \$

TOTAL DES REVENUS : 12 150 \$

PAIEMENT AU CONSEILLER – 66 %* = 8 019 \$

MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES

	JEUNE PROFESSIONNEL	PARENTS SEULS AU FOYER	FAMILLE
Actif du client	75 000 \$	400 000 \$	800 000 \$
Honoraires annuels négociés (%)	0,95 %	1 %	0,9 %
Revenu annuel par client	712 \$	4 000 \$	7 200 \$

TOTAL DES REVENUS : 11 912 \$

PAIEMENT AU CONSEILLER – 66 %* = 7 862 \$

* Il s'agit de votre rémunération pour ce placement uniquement. D'autres programmes de reconnaissance du mérite s'ajoutent à votre rémunération globale comme le boni de gestion de l'actif et le boni de croissance de l'actif

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENTGUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRESGUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCESIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

CONCLUSION

Comme vous pouvez le constater, votre rémunération totale (vos revenus) est semblable dans les deux modèles. Toutefois, le montant que vous recevez de la part de chaque client diffère considérablement et est plus aligné sur les services rendus et sur le temps consacré aux besoins de chaque client en matière de placement.

Plus précisément : ▼

JEUNE PROFESSIONNEL



Ce client a besoin des services de base pour combler ses besoins.



FRAIS POUR LE CLIENT SELON LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À COMMISSION : 750 \$
FRAIS POUR LE CLIENT SELON LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES : 712 \$

- **Modèle de rémunération à honoraires** – Le modèle de rémunération à honoraires vous permet de réduire légèrement les frais de service, en vous permettant de les aligner avec l'offre de service visant à répondre aux besoins du client. Cette souplesse vous aide à faire en sorte que vos honoraires sont concurrentiels et équitables et peut également donner lieu à la fidélisation du client dans un avenir rapproché.

- **Modèle de rémunération à commissions** – Dans le modèle de rémunération à commissions, vos honoraires sont fixés par l'émetteur du fonds, en fonction des placements dans des fonds d'actions. Cette structure fait en sorte que le client paiera 38 \$ de plus en frais annuels, sans avoir l'occasion d'aligner vos frais de service sur les services de base qu'il reçoit. Cette structure pourrait nuire à votre capacité de fidéliser les clients.

PARENTS SEULS AU FOYER



Ce couple est à l'étape de la vie où il est prêt à se préparer à la retraite. Il a besoin d'un plan financier exhaustif qui l'aidera à atteindre ses objectifs financiers et en matière de retraite au cours des 10 prochaines années.



FRAIS POUR LE CLIENT SELON LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À COMMISSION : 3 400 \$
FRAIS POUR LE CLIENT SELON LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES : 4 000 \$

- **Modèle de rémunération à honoraires** – Le modèle de rémunération à honoraires vous donne la possibilité de négocier une hausse des frais de service avec les clients, vous permettant de les aligner sur les services supplémentaires rendus visant à encadrer et à répondre à leurs besoins.

- **Modèle de rémunération à commissions** – Dans le cas du modèle de rémunération à commissions, des services supplémentaires pourront être fournis afin de répondre aux besoins de clients. Toutefois, l'actif étant composé d'actions, de titres à croissance équilibrée et de titres à revenu fixe, les honoraires des clients seront retranchés de 600 \$. Cette structure n'est pas alignée sur le temps et les services supplémentaires que vous fournissez.

FAMILLE



La famille a effectué un nombre considérable de placements avec vous au fil des années et détient plusieurs produits.



FRAIS POUR LE CLIENT SELON LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À COMMISSION : 8 000 \$
FRAIS POUR LE CLIENT SELON LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES : 7 200 \$

- **Modèle de rémunération à honoraires** – Le modèle de rémunération à honoraires vous permet d'offrir à ce client disposant d'un actif plus élevé des honoraires généralement moins élevés lorsque vous évaluez les services qui lui sont offerts pour l'ensemble de son portefeuille et de tenir compte de sa loyauté en tant que client à long terme. Il vous donne la possibilité d'offrir des honoraires concurrentiels et alignés sur les normes de l'industrie pour les clients disposant d'un actif plus élevé.

- **Modèle de rémunération à commissions** – Dans le cadre du modèle de rémunération à commissions, la famille paiera 800 \$ de plus en frais annuels, cette structure n'offrant pas la possibilité d'une tarification concurrentielle pour les clients disposant d'un actif plus élevé et établissant les honoraires d'après la composition de l'actif sous-jacent, sans tenir compte des services rendus, de la loyauté des clients ou de la valeur de leur portefeuille.

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR VOTRE PRATIQUE?

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ : 6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LA RÉMUNÉRATION ET LES FRAIS LIÉS AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER SUR LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES ASPECTS AUXQUELS LES CLIENTS ACCORDENT DE L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT DANS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

GUIDE 1

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE
DE RÉMUNÉRATION
À HONORAIRES?

GUIDE 2

QUELLES SONT LES INCIDENCES DE
L'INTÉGRATION D'UN MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À HONORAIRES SUR
VOTRE PRATIQUE?

Cette étude de cas n'est qu'un **simple** exemple de la manière dont vous et les clients pouvez profiter du modèle de rémunération à honoraires. Déterminer et comprendre la manière dont vous différenciez vos services pour chaque client est une première étape importante dans la mise au point d'un modèle de service pour votre pratique. Aligner votre rémunération avec les coûts facturés aux clients et les types de services que vous leur rendez est essentiel à votre réussite.

LORSQUE VOUS SONGEZ À ADOPTER LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES, GARDEZ LES MEILLEURES PRATIQUES SUIVANTES À L'ESPRIT AFIN DE METTRE AU POINT UN MODÈLE VIABLE FINANCIÈREMENT ET INTÉRESSANT POUR LES CLIENTS.

- ✓ Mettez en place une structure de frais concurrentielle sur le marché en fonction de votre proposition de valeur et des besoins des clients. Chaque client a des besoins différents. N'oubliez pas qu'il ne s'agit pas d'une course aux frais les moins élevés, ni d'une occasion pour profiter de l'extrémité supérieure de l'échelle.
- ✓ Segmentez votre clientèle en fonction de sa valeur. Par exemple, segmentez votre clientèle en fonction de son actif, de sa loyauté, de ses besoins et de toutes les caractéristiques essentielles à la réussite de votre relation
- ✓ Comprenez votre structure de frais et les revenus dont vous avez besoin pour fournir les services que vous rendez.
- ✓ Évaluez les occasions d'améliorer votre efficacité ou de simplifier votre pratique pour encadrer la prestation de services à valeur ajoutée aux clients.

Maintenant que vous comprenez le fonctionnement du modèle de rémunération à honoraires, vous êtes en mesure de déterminer s'il est indiqué de l'intégrer à votre pratique.

Faire la transition vers le modèle de rémunération à honoraires est une entreprise de taille. Nous vous encourageons à procéder par étapes. Commencez par le présenter aux quelques clients (nouveaux ou existants) qui conviendraient le mieux au modèle de rémunération à honoraires. Cela vous donnera l'occasion de peaufiner et de mettre au point votre proposition de valeur et de déterminer les principaux processus de changement qui pourraient être nécessaires pour encadrer un modèle de rémunération à honoraires dans votre pratique.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

Guide du conseiller pour comprendre CE À QUOI LES CLIENTS ATTACHENT DE L'IMPORTANCE

Chaque interaction avec un client est l'occasion de faire ressortir votre valeur et d'en parler. Cela est d'autant plus facile si vous comprenez bien ce à quoi les clients attachent le plus d'importance.

Dans une étude récente * effectuée par des chercheurs de l'Université Western, on a posé cette question fondamentale :

À QUOI LES CLIENTS ATTACHENT-ILS DE L'IMPORTANCE?

L'étude a révélé que les clients attachent de l'importance à deux choses avant tout :

- 1** Votre **engagement** envers eux.
À quel point les connaissez-vous et combien de temps passez-vous avec eux?
- 2** Votre **efficacité** pour assurer leur bien-être financier.
À quel point êtes-vous efficace pour les aider à atteindre leurs objectifs?

* L'étude intitulée «Ivey Household Finance (IHF) initiative» a été menée par un groupe constitué de participants de l'industrie et de chercheurs du milieu universitaire spécialisés dans les finances des ménages. Les travaux de recherche ont analysé les opérations effectuées de 2001 à 2011 par 11 784 conseillers et leurs 1 017 234 clients. Ils ont porté sur 2,2 millions de comptes de placement et 78 millions d'opérations mensuelles. L'étude a été complétée par des données recueillies par Ipsos Reid, FUNDATA, Morningstar ainsi que par d'autres groupes de l'industrie, notamment le Canadian Institute of Financial Planning (CIFP) et Advocis (The Financial Advisors Association of Canada).

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

Donc, que révèle cette étude sur les aptitudes de base qui ont de l'importance pour les clients dans l'évaluation de votre engagement et de votre efficacité?

Comprendre ce à quoi les clients attachent le plus d'importance, puis consacrer temps et énergie à ces éléments clés peut constituer le fondement de votre succès et vous assurer la fidélité des clients pour la vie.

1 Savoir définir et comprendre leurs besoins et leurs objectifs

Ce qui a le plus d'importance aux yeux des clients, c'est votre aptitude à les comprendre et à les aider à exprimer clairement leurs objectifs. Les études démontrent que le fait d'aider les clients à définir leurs objectifs contribue à augmenter de 28 % leur participation à l'accumulation de leur épargne, et accélère la constitution de leur patrimoine de près de trois ans. Bien comprendre leurs objectifs prépare le terrain pour les étapes suivantes.

2 Concevoir un plan

Saviez-vous que les clients qui travaillent avec un conseiller pour définir leurs objectifs financiers et établir un plan à long terme sont plus engagés envers leur bien-être financier et constituent un patrimoine de deux fois et demie à trois fois plus important? Aider les clients à établir un plan et se charger de faire le point régulièrement sur les objectifs du plan est essentiel pour les aider à atteindre leurs objectifs.

3 Bien diversifier leur portefeuille

Les clients attachent de l'importance à un portefeuille dont la combinaison de fonds est appropriée, afin que celle-ci corresponde à leur tolérance au risque et à leurs objectifs de placement. Et créer un portefeuille avec la combinaison appropriée de catégories d'actif et de styles de placement, c'est la clé pour améliorer le rendement de leur portefeuille. Saviez-vous que les clients qui investissent dans les marchés boursiers obtiennent des rendements bruts supérieurs de 6,6 % à ceux des clients qui investissent dans des placements non risqués? La création de portefeuilles bien diversifiés se traduira par des clients satisfaits!

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ : 6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LA RÉMUNÉRATION ET LES FRAIS LIÉS AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER SUR LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES ASPECTS AUXQUELS LES CLIENTS ACCORDENT DE L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT DANS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

4 Préserver et protéger leur capital

Il est important d'aider les clients à élaborer un plan financier global qui protège leur épargne contre les risques que posent les aléas des marchés de même que les événements de la vie. Le conseiller qui peut protéger efficacement le patrimoine pour lequel les clients ont tant travaillé sera apprécié des clients et ces derniers seront plus susceptibles de faire appel à ses services à long terme.

5 Gérer les frais prudemment et avec transparence

Les clients comprennent que les coûts liés à leurs placements jouent un rôle important dans le rendement global de leur portefeuille. Ils attachent de l'importance à votre aptitude à les aider à gérer ces coûts et à les leur expliquer clairement. Pouvoir aligner les coûts du portefeuille des clients sur les avantages qu'ils en tirent, cela a une très grande importance pour les clients.

6 Suivre un processus de placement rigoureux

En plus d'attacher de l'importance à un portefeuille diversifié adapté à leurs besoins et objectifs particuliers, les clients attachent une grande importance au processus qui mène à la création de ce type de portefeuille. Le conseiller cherche d'abord à comprendre les besoins et les objectifs particuliers du client. Puis, il évalue la tolérance au risque du client. Ensuite, il constitue un portefeuille qui fait appel à des actifs et à des styles de placement diversifiés. Les clients apprécient un conseiller qui ne dévie pas de ce type de processus de placement rigoureux.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT DANS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Comptes de propriétaire apparent

Vos placements sont importants. Alors que vous veillez à prendre des décisions financières judicieuses et à maintenir un juste équilibre entre vos autres priorités, il vous faut des options qui sont adaptées à votre situation.

Un compte de propriétaire apparent réunit dans un seul compte tous vos placements dans des fonds communs, **facilitant ainsi la gestion de votre portefeuille.**

Un seul et même compte vous donne accès à un vaste choix de fonds communs de placement auprès de plusieurs sociétés de fonds. Vous disposez donc d'une solution simple et pratique et d'une vue consolidée de vos placements.

VOUS TROUVEREZ D'AUTRES RESSOURCES SUR LA TAC :



► Simplifier l'investissement dans des fonds communs de placement

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ : 6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LA RÉMUNÉRATION ET LES FRAIS LIÉS AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER SUR LE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION À HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER SUR LES ASPECTS AUXQUELS LES CLIENTS ACCORDENT DE L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT DANS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

Le compte de propriétaire apparent est idéal pour l'investisseur qui souhaite :

- ✓ un portefeuille diversifié de placements auprès de plusieurs sociétés de fonds
- ✓ une gestion simplifiée de ses comptes de placement
- ✓ moins de relevés et de documents à gérer
- ✓ une vue consolidée de son portefeuille
- ✓ souplesse et contrôle pour la conversion de son épargne en un revenu
- ✓ un relevé de fonds communs de placement du courtier en fonds communs de placement de la Financière Sun Life, Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC)
- ✓ nombre moindre de formulaires d'impôt

Types de régimes¹ :

- Régimes non enregistrés :
 - Compte d'une société ou d'une entité
 - Compte individuel
 - Compte conjoint et compte «en fiducie pour»
- Compte d'épargne libre d'impôt (CELI)
- Régime enregistré d'épargne-retraite (REER)
- REER de conjoint
- Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR)
- FERR de conjoint
- Compte de retraite immobilisé (CRI)
- Régimes enregistrés d'épargne-retraite immobilisés
- Régimes enregistrés d'épargne immobilisés
- Fonds enregistrés de revenu de retraite immobilisés
- Fonds de revenu viager
- Fonds de revenu viager restreints

¹ Les Régimes enregistrés d'épargne-études ne sont pas offerts actuellement dans le cadre du compte de propriétaire apparent.

¹ Un compte de propriétaire apparent est requis pour chaque type d'enregistrement.

3

CHAPITRE 3 :

Comment pouvez-vous apporter de la valeur aux clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

CONSEIL AVISÉ :
6 HABITUDES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LA RÉMUNÉRATION ET
LES FRAIS LIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LE MODÈLE DE
RÉMUNÉRATION À
HONORAIRES

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES ASPECTS AUXQUELS
LES CLIENTS ACCORDENT DE
L'IMPORTANCE

SIMPLIFIER L'INVESTISSEMENT
DANS DES FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

RESSOURCES

Inscrivez-vous à Accès-client pour une vue détaillée de vos placements et pour modifier vos renseignements personnels et vos coordonnées. Visitez **www.sunlife.ca** et cliquez sur Inscrivez-vous maintenant.

Simplifier l'investissement dans des fonds communs de placement. Parlez à votre conseiller pour en apprendre davantage sur le compte de propriétaire apparent.

Établir une relation avec notre équipe est la première étape importante vers la tranquillité d'esprit que procure la sécurité financière à toutes les étapes de la vie.

La Financière Sun Life s'engage à vous offrir d'excellents produits et services, ainsi que la solidité et la stabilité financière qui vient avec plus de 150 ans d'expérience dans l'industrie.

4

CHAPITRE 4 :

De quelle façon pouvez-vous démontrer clairement la valeur de vos conseils à vos clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
SUR LE MRCC2 –
CHANGEMENTS DE 2016

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
PORTANT SUR LES FRAIS
ASSOCIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

DE QUELLE FAÇON POUVEZ-VOUS DÉMONTRER CLAIREMENT LA VALEUR DE VOS CONSEILS À VOS CLIENTS?

4

Ce chapitre permet d'approfondir les connaissances acquises au chapitre 3. Maintenant que vous avez une meilleure compréhension des frais associés aux fonds communs de placement, vous pouvez mettre au point votre propre approche – en vous basant sur les renseignements présentés dans ce chapitre – afin de démontrer votre valeur aux clients dans un langage qu'ils peuvent comprendre facilement. Dans le cadre du MRCC2, aidez les clients à prendre des décisions éclairées en ce qui concerne leur collaboration avec vous.

VOUS TROUVEREZ D'AUTRES RESSOURCES SUR LA TAC :



- ▶ Aperçus de fonds - Guide pour comprendre votre placement dans un fonds commun de placement (PMSL)
- ▶ Les commentaires des clients : les bases mêmes de votre proposition de valeur (PMSL)
- ▶ Vos commentaries sont précieux

4

CHAPITRE 4 :

**De quelle façon
pouvez-vous démontrer
clairement la valeur de
vos conseils à vos clients?**

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
SUR LE MRCC2 –
CHANGEMENTS DE 2016

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
PORTANT SUR LES FRAIS
ASSOCIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

Guide du conseiller sur les conversations à propos du MRCC2 – MODIFICATIONS 2016

Dès le début de 2017, les clients acquérant des parts de fonds communs de placement canadiens recevront de nouveaux relevés annuels détaillant les frais qu'ils paient à leur courtier et présentant des renseignements sur le rendement de leurs fonds communs de placement pour l'année précédente. Ce niveau de transparence permettra d'établir probablement un nouveau type de conversation entre les conseillers et les clients : les frais que paient les clients, le montant de ces frais et la valeur qu'ils reçoivent.

Bien des gens diraient que ce type de divulgation des frais et de transparence aura une incidence négative sur le secteur. À la Financière Sun Life, nous ne pensons pas que ce soit le cas. Nous croyons que c'est l'occasion pour les conseillers qui offrent une valeur réelle à leurs clients grâce à des conseils financiers globaux de rappeler à ces derniers la valeur qu'ils reçoivent en échange des frais qu'ils paient, et de s'assurer la fidélité des clients pour la vie.

Parlez à vos clients dès maintenant du Modèle de relation client-conseiller 2 (MRCC2) et profitez de cette occasion pour leur montrer la valeur que vous offrez. Le présent document vous donne des exemples de conversations que vous pourriez avoir avec les clients. En leur présentant avec assurance une explication détaillée des services que vous offrez, vous leur montrerez clairement le rôle que vous jouez dans l'atteinte de leur bien-être financier.



4

CHAPITRE 4 :

**De quelle façon
pouvez-vous démontrer
clairement la valeur de
vos conseils à vos clients?**

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
SUR LE MRCC2 –
CHANGEMENTS DE 2016

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
PORTANT SUR LES FRAIS
ASSOCIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

Lancez la conversation sur le sujet dès le début d'une rencontre en personne avec les clients

*Avez-vous entendu
parler des modifications
d'ordre réglementaire
dans le secteur des
fonds communs de
placement?*

*Elles auront
bientôt une
incidence sur les
renseignements
qui figurent sur
vos relevés de
fonds communs
de placement.*

*Ces modifications
s'insèrent dans la
phase 2 du projet de
Modèle de relation
client-conseiller, plus
communément appelé
MRCC2, qui a fait
l'objet d'une grande
couverture médiatique
récemment.*

*Le MRCC2 a pour
objectif de veiller à ce
que les épargnants au
pays comprennent bien
les frais et le rendement
de leurs placements
dans des fonds communs
de placement.*

*Les modifications seront intégrées
progressivement sur plusieurs années.*

*Par exemple, en septembre
2015, vous verrez que
vos relevés trimestriels
comprendront plus de
renseignements concernant
la date, le type et la valeur
des opérations et des
placements. D'ici le début
de 2017, vous recevrez votre
relevé annuel qui indiquera
tous les frais associés à votre
portefeuille, en dollars, ainsi
que le rendement de votre
portefeuille.*

*Puisque ces modifications
auront une incidence sur
le type de renseignements
que je vous fournirai et
que vous fourniront les
diverses sociétés de fonds
auprès desquelles vous
avez investi, je souhaitais
prendre le temps de vous
en parler et de vous
donner la possibilité de
poser des questions.*

Soutenez ces modifications

*Tout d'abord, je peux vous dire que
ces modifications sont une bonne
chose en soi.*

*Elles vous permettront d'avoir
plus de renseignements sur
vos placements. Une telle
transparence ne peut être que
souhaitable. Mieux vous êtes
informé, plus vous serez à l'aise
avec le plan global que nous
établissons ensemble.*

*Ces modifications cadrent, selon moi, avec la façon
dont nous avons travaillé ensemble par le passé.*

*J'ai toujours essayé de vous
tenir informé des coûts liés
à vos placements, de leur
rendement au cours des
années et de la façon dont
je suis rémunéré.*

*Je suis donc très à l'aise avec ces
modifications, et je souhaite que
vous le soyez tout autant.*

4

CHAPITRE 4 :

De quelle façon pouvez-vous démontrer clairement la valeur de vos conseils à vos clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
SUR LE MRCC2 –
CHANGEMENTS DE 2016

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
PORTANT SUR LES FRAIS
ASSOCIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

Expliquez aux clients ce que ces modifications signifient pour eux

Il est important de noter que les coûts associés à vos placements n'augmentent pas à la suite de ces modifications.

En outre, il n'y a aucune modification au fonctionnement des fonds communs de placement ni à la façon dont je suis rémunéré pour la valeur et les services que je fournis.

La rémunération que je touche n'augmentera pas dans le cadre du MRCC2.

La grande modification que cela apporte concerne le type de renseignements que les courtiers et les sociétés de fonds doivent dorénavant inclure sur vos relevés semestriels et annuels.

Comme je l'ai mentionné, il s'agit des renseignements sur les coûts et le rendement de vos placements.

Vous verrez une description détaillée du rendement obtenu par votre portefeuille au cours de l'année.

De plus, vous verrez une ventilation de tous les frais qui sont versés à votre courtier dans le cadre de votre portefeuille de placement.

Tous ces renseignements vous donneront une idée précise du rendement de votre portefeuille par rapport aux objectifs de placement dont nous avons discuté.

Expliquez les frais

Sur les nouveaux relevés annuels sur les coûts, vous verrez les frais versés à PFSLC. Vous vous demandez peut-être ce qu'est un courtier et pourquoi vous lui versez de l'argent.

PFSLC (ou Placements Financière Sun Life (Canada) inc.) est le courtier en fonds communs de placement de la Financière Sun Life et la société auprès de laquelle je détiens un permis m'autorisant à réaliser des affaires liées aux fonds communs de placement. Le courtier est tenu de traiter tous les documents chaque fois que nous achetons ou vendons des parts de fonds communs de placement.

Les frais qu'il reçoit couvrent tous les services administratifs qu'il fournit en lien avec votre portefeuille. Ces frais couvrent aussi les relevés semestriels et annuels que vous recevez et l'accès en ligne à vos comptes.

Les frais exigés par le courtier comprennent également la rémunération que je reçois. Je suis rémunéré directement par le courtier, non par les sociétés de fonds de placement, pour les conseils et les services que je vous fournis.

4

CHAPITRE 4 :

De quelle façon pouvez-vous démontrer clairement la valeur de vos conseils à vos clients?

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
SUR LE MRCC2 –
CHANGEMENTS DE 2016

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
PORTANT SUR LES FRAIS
ASSOCIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

Parlez de votre valeur pour eux

Ces frais me permettent de vous appuyer de bien des façons :

- l'établissement d'une stratégie de placement d'approche globale à long terme adaptée à vos objectifs particuliers;
- des évaluations régulières;
- des connaissances sur les produits et les marchés;
- des recommandations de fonds et l'établissement d'un portefeuille;
- la planification de la retraite;
- l'accès à des services de planification successorale et financière;
- la mise en oeuvre de stratégies visant à réduire l'impôt à payer; et
- un suivi continu et le rééquilibrage des recommandations.

Vous savez, j'espère, que mon objectif est de vous aider à atteindre la sécurité financière à toutes les étapes de votre vie.

Terminez l'entretien

Je suis heureux d'avoir eu cette conversation avec vous à propos des récentes modifications d'ordre réglementaire.

Il est important que vous sachiez que les frais et les coûts associés à vos fonds communs de placement ne changent pas et que cette transparence est une bonne chose.

4

CHAPITRE 4 :

**De quelle façon
pouvez-vous démontrer
clairement la valeur de
vos conseils à vos clients?**

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
SUR LE MRCC2 –
CHANGEMENTS DE 2016

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
PORTANT SUR LES FRAIS
ASSOCIÉS AUX FONDs
COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

Guide du conseiller sur les conversations avec les clients à propos des FRAIS APPLICABLES AUX FONDs COMMUNS DE PLACEMENT

La mise en oeuvre des modifications de la phase 2 du projet de Modèle de relation client-conseiller (MRCC2) suscitera sans aucun doute plus de conversations avec les clients sur les frais et la valeur des conseils que vous offrez. Les services et le soutien que vous leur procurez pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers peuvent prendre de nombreuses formes. Entamez dès maintenant une conversation avec les clients sur les frais et profitez de cette occasion pour leur montrer la valeur que vous offrez. Le présent guide vous donne des exemples de conversations que vous pourriez avoir avec les clients à propos des frais. En leur présentant avec assurance une explication détaillée des frais qu'ils paient, vous contribuerez grandement à renforcer vos relations avec les clients et à vous assurer leur fidélité pour la vie.

Amorcez la conversation dès aujourd'hui

Nous avons déjà parlé des modifications d'ordre réglementaire apportées au secteur des fonds communs de placement.

Nous avons également parlé d'un des avantages de ces modifications, c'est-à-dire que vous recevrez bientôt beaucoup plus de renseignements sur les frais et les coûts associés aux placements dans des fonds communs de placement.

Selon moi, il est important d'indiquer les coûts exacts prélevés pour l'achat de parts d'un fonds commun de placement particulier ou pour les modifications à votre portefeuille.

Ce n'est pas parce que la nouvelle réglementation m'oblige à le faire que je considère cela comme étant important. C'est plutôt parce que les frais associés aux placements dans des fonds communs de placement ont une incidence sur la valeur et le rendement de vos placements et que vous devez en être informé.

Ces frais sont aussi l'un des concepts les plus mal compris en ce qui concerne les finances personnelles. Bien que ces frais puissent être compliqués, ils n'ont pas à l'être et je tiens à m'assurer que vous les comprenez.

Je veux passer en revue avec vous certains de ces frais, car il est important que vous les compreniez et que vous compreniez comment ils influent sur le rendement de vos placements. Je veux également vous donner la possibilité de poser d'autres questions que vous pourriez avoir à ce sujet.

4

CHAPITRE 4 :

**De quelle façon
pouvez-vous démontrer
clairement la valeur de
vos conseils à vos clients?**

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
SUR LE MRCC2 –
CHANGEMENTS DE 2016

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
PORTANT SUR LES FRAIS
ASSOCIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

Expliquez le ratio des frais de gestion (RFG)...

Il est essentiel de bien comprendre le ratio des frais de gestion, le RFG. Il s'agit d'un des coûts principaux que les épargnants au pays paient lorsqu'ils achètent des parts d'un fonds commun de placement, et le RFG influe directement sur le taux de rendement de votre placement.

Et qu'en est-il des frais de gestion? Ces frais requièrent un peu plus d'explications. Les frais de gestion sont composés de deux éléments :

Or, ce qui est vraiment important, c'est de savoir que ces frais de distribution, tout comme les frais du gestionnaire de placements, sont prélevés sur vos placements par la société de fonds et c'est cette dernière – et non vous directement – qui les verse à Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC).

- Pour ce qui est du premier, il s'agit des frais que la société de fonds verse aux gestionnaires de placements qui s'occupent de gérer tout l'argent du fonds commun de placement, y compris votre placement. Ce sont eux qui décident dans quelles actions et obligations investir. Ils sont payés pour les services qu'ils fournissent. En général, ils exigent des frais d'environ 1 % de l'actif moyen du fonds pour l'année.
- Quant au deuxième élément, il s'agit des frais que la société de fonds verse aux sociétés comme la Financière Sun Life pour la distribution de leurs fonds communs de placement. C'est ce qu'on appelle des «frais de distribution». Ceux-ci sont payés sous forme de commission initiale et de frais appelés «commissions de suivi». Le montant de la commission initiale et de la commission de suivi variera en fonction du montant de votre placement et du type de fonds commun de placement dans lequel vous investissez. En général, ils sont égaux à environ 1 % de votre actif moyen pour l'année. Ce montant est équivalent à celui qu'obtient le gestionnaire de placements.
- Le seul cas où vous aurez à payer des frais de distribution directement à la Financière Sun Life, c'est si nous négocions les frais d'un fonds avec frais payables à la souscription (FPS). Ou si vous investissez dans un «fonds à honoraires». Les fonds à honoraires sont des fonds communs de placement dont les frais de distribution ont été retirés des frais de gestion et négociés directement entre vous et moi; vous payez alors directement à Placements Financière Sun Life (Canada) inc. le montant sur lequel nous nous sommes entendus. À part ces situations, vous ne payez aucuns frais de distribution directement à PFSLC.
- Donc, le total des frais, soit le RFG, pour la plupart des fonds communs de placement est d'environ 2 %. Et comme je l'ai mentionné, ce montant total des frais a une incidence sur le rendement de vos placements. Par exemple, si, l'année dernière, vos fonds de placement ont enregistré une hausse de 9 % et que le RFG était de 2 %, le taux de rendement total serait de 7 % pour vos fonds cette année-là.



► Allez à la section «Comment suis-je rémunéré?» du Chapitre 3 pour plus d'informations sur les frais du courtier.

4

CHAPITRE 4 :

**De quelle façon
pouvez-vous démontrer
clairement la valeur de
vos conseils à vos clients?**

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
SUR LE MRCC2 –
CHANGEMENTS DE 2016

GUIDE DU CONSEILLER
SUR LES DISCUSSIONS
PORTANT SUR LES FRAIS
ASSOCIÉS AUX FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

RESSOURCES

... expliquez la façon dont vous êtes rémunéré

Nous avons parlé de la façon dont je suis rémunéré, mais permettez-moi de vous l'expliquer encore une fois.

- Je suis payé directement par Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (PFSLC), non par la société de fonds. Cela signifie que je suis indépendant de toute société de fonds et que je fonde mes recommandations de placement uniquement sur la pertinence des placements pour vos objectifs.
- PFSLC me paie généralement 2/3 des frais de distribution qu'elle reçoit de la société de fonds. Elle en garde 1/3 pour payer les frais de diverses tâches administratives, y compris la gestion de vos comptes et le traitement de vos opérations de placement.
- Ma rémunération est directement liée à la taille de votre portefeuille de placement et nos intérêts sont donc alignés.

... et parlez de la valeur que vous offrez

Les frais que je reçois de PFSLC me permettent de vous appuyer de bien des façons :

- l'établissement d'une stratégie de placement d'approche globale à long terme adaptée à vos objectifs particuliers;
- des évaluations régulières;
- des connaissances sur les produits et les marchés;
- des recommandations de fonds et l'établissement d'un portefeuille;
- la planification de la retraite;
- l'accès à des services de planification successorale et financière;
- la mise en oeuvre de stratégies visant à réduire l'impôt à payer; et
- un suivi continu et le rééquilibrage des recommandations.

Vous savez, j'espère, que mon objectif est de vous aider à atteindre la sécurité financière à toutes les étapes de votre vie.

Terminez
l'entretien

Je suis heureux que nous ayons pris le temps d'avoir cette conversation à propos des frais associés à vos fonds communs de placement.

Il est important que vous sachiez que les frais associés à vos fonds communs de placement n'augmentent pas à la suite du MRCC2. J'espère vous avoir aidé à comprendre que ces frais contribuent à ma capacité de vous fournir les conseils et les services qui vous aideront à atteindre vos objectifs à long terme.

RESSOURCES



Ce guide sera mis à jour en fonction de l'évolution des règles. Des renseignements et des mises à jour vous seront communiqués au fur et à mesure.



Pour toute question au sujet du contenu, veuillez communiquer avec votre expert-conseil, développement des affaires.

Pour les demandes de renseignements généraux :



envoyez un courriel à l'adresse
PFSLC@sunlife.com



consultez la page «**Courtier FSL**» sur la TAC



Info réglementation des FP