

FINI LE CASSE-TÊTE DE BIEN CONNAÎTRE SON PRODUIT (BCP)

Offrir de la valeur à vos Clients

A woman with short grey hair, wearing a dark blazer over a white shirt, is seated at a desk. She is looking down at a laptop. The scene is overlaid with a large puzzle graphic. Several puzzle pieces are floating in the air around her, some in shades of blue and others in shades of grey. The background is dark and moody, with a vase of white flowers on the left and a cup of coffee on the desk.

➤ *Assembler toutes les pièces*



Table des matières

Accédez à chaque section en cliquant sur le lien correspondant ci-dessous.

- [**3** Message de notre présidente](#)
- [**4** Comprenez les exigences de BCP](#)
- [**7** Exprimez votre valeur aux Clients](#)
- [**9** Comprenez la solution que vous recommandez](#)
- [**11** Assurez-vous que votre recommandation convient au Client](#)
- [**12** Expliquez le produit](#)
- [**13** Nos solutions : fonds sous-conseillés et Solutions gérées Sun Life](#)
- [**15** Autres ressources à envisager](#)





BIEN CONNAÎTRE SON PRODUIT À PLACEMENTS MONDIAUX SUN LIFE

Un message de notre présidente

Notre industrie a un rôle important à jouer en ce qui a trait à l'avenir financier des investisseurs canadiens, et vous êtes celles et ceux qui les aideront à atteindre leurs objectifs. La réglementation devenant de plus en plus complexe afin d'assurer la protection des intérêts des investisseurs, notre secteur déploie de grands efforts pour gagner la confiance de ces derniers en ce qui a trait aux placements que nous recommandons.

Les organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières ont créé de nouvelles règles relativement à « Bien connaître son produit » (BCP) qui sont entrées en vigueur le 31 décembre 2021. Il s'agit d'une autre mesure visant à assurer la pertinence des produits recommandés aux Clients. En tant que conseillers, vous devez comprendre les réformes axées sur le Client et l'incidence que ces nouvelles règles auront sur vos activités. Il est essentiel que vous compreniez comment incorporer ces changements dans votre modèle opérationnel.

Placements mondiaux Sun Life ambitionne d'être votre partenaire de choix. Nous voulons vous offrir des outils et des conseils qui vous aideront à bien incorporer dans vos activités les étapes nécessaires pour répondre aux exigences relatives à BCP.

Notre but est d'offrir de la clarté où vous en avez le plus besoin, que ce soit par l'entremise de formations, de troupes BCP, de commentaires, de rapports sur les fonds ou de services de planification fiscale. Nous voulons nous assurer de vous fournir la même valeur et la même transparence que vous donnez à vos Clients.

Nous vous encourageons à utiliser cette trousse d'outils. Elle est conçue pour vous aider à comprendre les exigences réglementaires et pour vous fournir des conseils utiles.

Vos obligations professionnelles peuvent parfois vous sembler lourdes à porter, d'autant plus qu'elles ne cessent de s'accroître. Soyez assurés que nous restons à votre disposition pour répondre à toute question ou préoccupation que vous pourriez avoir.

Au plaisir de collaborer avec vous.

Oricia Smith,

Présidente, Gestion d'actifs PMSL inc. et vice-présidente principale, solutions de placement, Sun Life Canada





Quelles sont les nouvelles exigences relatives à BCP?

Les nouvelles règles relatives à BCP exigent que vous démontriez que vous possédez des connaissances approfondies au sujet des produits de placement que vous recommandez et que vous avez la capacité à communiquer des informations complètes à leur sujet à vos Clients. Vos nouvelles obligations consistent, entre autres, en ce qui suit :

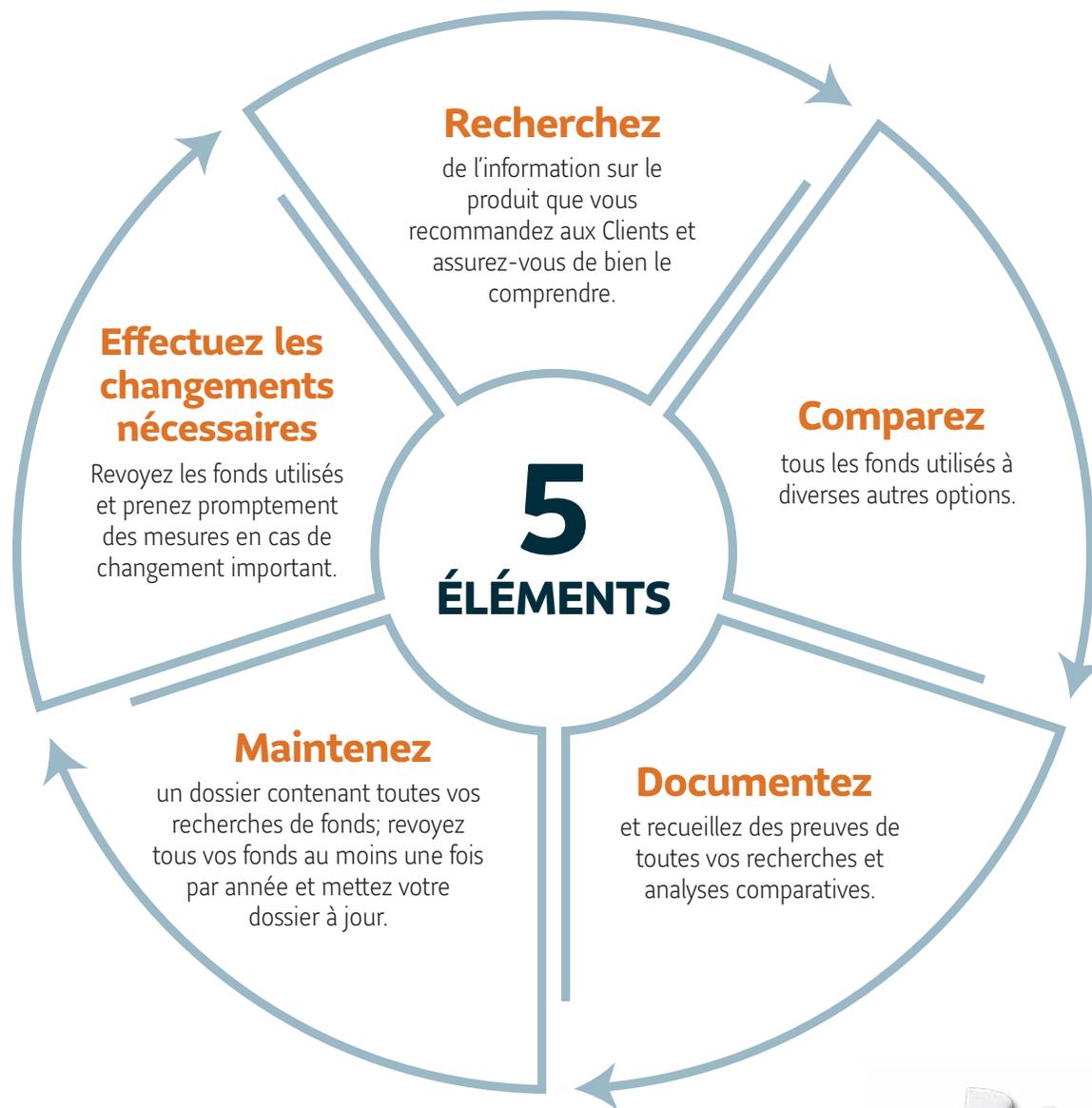
- **Meilleure connaissance des produits :** analyse des titres offerts à vos Clients, notamment leur structure, leurs caractéristiques, les frais d'acquisition initiaux et frais courants, et l'impact de ces frais sur le rendement, et analyse des solutions comparables;
- **Approbation formelle de tous les titres** offerts à vos Clients;
- **Évaluation constante des titres recommandés,** afin de tenir compte de tout changement important dont ils peuvent avoir fait l'objet, et qui pourrait, notamment, affecter leur pertinence.

Notre secteur doit continuellement s'adapter et se conformer à la réglementation qui a pour but d'assurer que vos Clients sont servis au mieux de leurs intérêts.

Bien connaître son produit	Compression des frais
État des marchés	MRCC 2
FNB	Divulgence des frais
Titres professionnels	Convenance
Modification des règles fiscales	Point de vente
Robots-conseillers	



Éléments BCP importants pour l'analyse des produits de placement :



À titre indicatif seulement.



4 points à retenir :

Lorsque vous rencontrez vos Clients pour leur faire vos recommandations de produits, il est important que vous gardiez les quatre points suivants en tête :

- 1 | Faites valoir votre valeur
- 2 | Comprenez la solution que vous recommandez
- 3 | Assurez-vous de la pertinence du produit de placement pour votre Client
- 4 | Expliquez le produit



1 | Il est plus important que jamais de faire valoir votre valeur :

Les investisseurs qui ont reçu des conseils ont une valeur nette plus élevée au fil du temps¹.

Les investisseurs qui font affaire avec un conseiller ont accumulé beaucoup plus d'actifs au cours de différentes périodes.



1,8 fois¹
4 À 6 ANS



2,1 fois¹
7 À 14 ANS



2,3 fois¹
PLUS DE 15 ANS



55 % à 60 %

Les investisseurs qui font affaire avec un conseiller ont une épargne-retraite plus importante².

Les investisseurs qui font affaire avec un conseiller financier augmentent leur épargne-retraite de 55 % à 60 %.

82 %

D'ENTRE EUX DÉVELOPPENT DE MEILLEURES HABITUDES³

Les investisseurs qui font affaire avec un conseiller développent de meilleures habitudes d'investissement.

Un conseiller est un partenaire financier qui répond aux questions des Clients et leur montre comment ils peuvent atteindre leurs objectifs financiers en faisant des placements. Les conseils professionnels que vous offrez à vos Clients jouent un rôle important dans la confiance que vos Clients placent dans leur plan, et leur permettent d'avoir l'esprit tranquille quant à leurs finances.



¹ Source : *More on the value of financial advisors*. Claude Montmarquette et Alexandre Prud Homme, Cirano 2020. La valeur des actifs du ménage moyen faisant affaire avec un conseiller financier depuis 15 ans ou plus est 2,3 fois plus élevée que celle des actifs d'un ménage moyen comparable qui n'a pas fait affaire à un conseiller financier. (traduction libre)

² Source : Conference Board of Canada, August 2019 - *Saving for the Future: Impacts of Financial Advice on the Canadian Economy*

³ Source : Pollara Research Strategic Insights, 2020.





**Vous fournissez
des conseils à
vos Clients –**



**pas seulement des solutions de placement;
vos Clients vous seront reconnaissants que
vous leur fassiez des rappels.**

- Recommandez des solutions pertinentes qui aident vos Clients à atteindre leurs objectifs
- Optimisation et surveillance du portefeuille
- Informez votre Client des avantages d'avoir un plan
- Planification financière
- Planification fiscale
- Gestion des coûts et des frais
- Planification du revenu de retraite
- Répartition de l'actif
- Répartition des produits
- Planification successorale



2 | Comprenez la solution que vous recommandez

Trois points à garder à l'esprit :

- 1 Acquérez de profondes connaissances sur le produit que vous recommandez, en étudiant les documents Aperçu du fonds, les prospectus, les rapports, les commentaires, les analyses et les schémas y afférents.
- 2 Utilisez les outils maison et pour les tierces parties pour mieux comprendre la solution que vous recommandez.
- 3 Conservez les notes que vous avez prises lors de rencontres avec les Clients, ainsi que toute documentation dont vous vous servez pour vous préparer à les rencontrer.



BCP – Liste de vérification

Facteur	Points à considérer		Liens utiles
Rendement	Rendements annualisés, rendement par année civile et rendements mobiles.	✓	Rendement Profils de fonds
Frais [ratio de frais de gestion (RFG)/frais de gestion]	Communiquez les frais courants et les frais récurrents (assurez-vous de comparer des pommes avec des pommes, c.-à-d. que vous comparez la série A d'un fonds avec la série A d'un autre fonds. Savez-vous si le fonds paie des honoraires en fonction du rendement?).	✓	Rapport semi-annuel de la direction sur le rendement Profils de fonds
Mesure et évaluation des risques	Écart type, alpha, bêta, décaissement, ratio d'encaissement des hausses, ratio d'encaissement des baisses, ratio de Sharpe (risque et rendement) et qualité moyenne du crédit.	✓	Profils de fonds
Niveau de revenu et conséquences fiscales	Quelle est la distribution? Quelle portion de la distribution des placements non enregistrés est imposable pour les investisseurs? Le taux de rotation des titres en portefeuille est-il élevé?	✓	Distributions Rapport de la direction sur le rendement avec facteurs fiscaux
Qui est le fournisseur	Réputation de la société.	✓	Qui nous sommes
Durée du mandat et expérience du gestionnaire de portefeuille	Depuis combien de temps les membres de l'équipe travaillent-ils ensemble? Ont-ils un processus et une philosophie bien définis?	✓	Gestionnaires de portefeuille
Répartition de l'actif	Pondérations par pays et par secteur, répartition de la capitalisation boursière par rapport à l'indice de référence, catégorie et avoirs liquides.	✓	Profils de fonds Revue trimestrielle des fonds
Diversification	Corrélation aux autres avoirs.	✓	Portefeuilles gérés Granite Renseignements sur le portefeuille
Caractéristiques du fonds	Valeur liquidative, avoirs sous-jacents, pondérations par pays et par secteur, répartition de la capitalisation boursière, indice de référence, catégorie, rendement et duration.	✓	Information trimestrielle sur le portefeuille États financiers semestriels
Effet de levier	Est-ce que la stratégie emploie l'effet de levier? Quelle exposition le portefeuille a-t-il? Y a-t-il des restrictions?	✓	Prospectus



D'autres analyses sont disponibles sur demande. Veuillez communiquer avec l'équipe des ventes de produits de gestion de patrimoine : 1-877-837-7844 | cfr.slgi@sunlife.com



3 | Assurez-vous que votre recommandation convient à votre Client



Points à garder à l'esprit :

- 1 Déterminez l'expérience de votre Client en placements.
- 2 Déterminez quels sont les facteurs de risque qui pourraient avoir des répercussions sur les placements.
- 3 Assurez-vous que la diversification des placements et les facteurs sont adéquats pour votre Client.



4 | Expliquez le produit

- 1 Parlez dans un langage simple en tenant compte du niveau d'expérience de votre Client en placements.
- 2 Servez-vous de tableaux, d'images, de graphiques et de schémas, d'outils d'analyse conçus en interne et par des tiers pour communiquer verbalement les caractéristiques, les avantages, les frais et les risques afférents aux solutions recommandées. N'insistez pas trop sur les avantages.
- 3 Communiquez les frais courants et les frais récurrents, ainsi que les commissions.
- 4 Conservez vos notes et les questionnaires que vous avez remplis, les niveaux de risque déterminés par le courtier et énoncés dans le prospectus, et surveillez tout changement de ces mesures au fil du temps.
- 5 Conservez des copies de tous les messages échangés par courriel.
- 6 Conservez une liste des entretiens.



De quelle manière nos solutions de placement peuvent-elles vous aider à résoudre le casse-tête de BCP et les multiples dimensions du risque?

1. Nous offrons une gamme diversifiée d'options de placement, notamment :

a) Fonds sous-conseillés :

Aucun gestionnaire d'actif ne peut voir à la gestion de tous les placements. C'est la raison pour laquelle nous offrons une vaste gamme de fonds communs de placement qui sont sous-conseillés par des gestionnaires de portefeuille canadiens et internationaux sélectionnés avec soin. Grâce aux relations que la Sun Life entretient avec les sociétés de placement du monde entier depuis des décennies, nous avons accès à d'innombrables gestionnaires de portefeuille, et avons des informations privilégiées à leur sujet, que peu peuvent égaler.

b) Surveillance accrue des sous-conseillers de nos produits de placement

Les sous-conseillers que nous choisissons font l'objet d'un examen rigoureux avant que l'on procède à la sélection.

Une fois sélectionné, nous surveillons étroitement chaque sous-conseiller en procédant à diverses analyses, y compris, mais sans s'y limiter, les suivantes :

- Vérification de l'intégration des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG)
- Analyse quantitative
- Vérification de la diligence raisonnable des sous-conseillers sur une base trimestrielle
- Analyse des questionnaires détaillés que doivent remplir les sous-conseillers sur une base annuelle
- Analyse du rapport mensuel préparé par chaque sous-conseiller

Nos questionnaires annuels exigent également que les sous-conseillers communiquent clairement leur stratégie de placement axée sur les facteurs ESG. De plus, tous les sous-conseillers font l'objet d'une surveillance continue relative aux facteurs ESG grâce à l'intégration de ces derniers dans toutes les activités liées à la gestion de nos portefeuilles.

Nous faisons preuve de transparence en ce qui a trait à nos recherches sur les sous-conseillers, lorsque vos Clients nous demandent de leur fournir des renseignements à leur sujet; ils savent ainsi tout ce qu'ils doivent savoir sur leurs placements. Les autres sociétés de placement vous offrent-elles la même valeur et le même niveau de communication d'informations à vos Clients?

Nos sous-conseillers



2. Solutions gérées tout-en-un de la Sun Life

Une autre façon de réduire possiblement le temps et les efforts que vous consacrez à la conformité est d'envisager d'offrir des solutions gérées tout-en-un comme les Solutions gérées Granite Sun Life et les Portefeuilles FNB tactiques Sun Life.

Cinq façons que les Solutions gérées Sun Life peuvent vous aider :

1. Facilitent la détermination de la pertinence des placements, une de vos obligations réglementaires des plus importantes
2. Simplifient le processus BCP, grâce au concept de solution tout-en-un
3. Contribuent à réduire le stress et à éliminer tout doute qui sont reliés à la sélection de fonds
4. Confèrent les avantages de la gestion tactique
5. Sont gérées par les meilleurs gestionnaires de portefeuille du secteur triés sur le volet

Découvrez les cinq façons que les Portefeuilles gérés Granite Sun Life peuvent vous aider à vous conformer aux exigences relatives à BCP.



➤ En savoir plus sur les **Solutions gérées Granite Sun Life**

➤ En savoir plus sur les **Portefeuilles FNB tactiques Sun Life**



Autres sources d'information disponibles :

Nous nous engageons à vous soutenir ainsi que votre entreprise. Vous trouverez ci-dessous des outils et services supplémentaires susceptibles de vous aider à vous adapter aux réformes réglementaires :

Informations à l'intention des investisseurs :

[Regard sur les RFG](#)

[Regard sur le RFO](#)

[Regard sur les produits à honoraires](#)

SOUTIEN EN PLANIFICATION FISCALE ET SUCCESSORALE :

Perspectives à l'intention des investisseurs :

[Sept conseils fiscaux de fin d'année pour les Canadiens](#)

[Les impôts et votre revenu de retraite](#)

[Sept documents légaux à prévoir pour la retraite](#)

Perspectives à l'intention des conseillers :

[Comment éviter les conflits familiaux au sujet de l'héritage des Clients](#)

[Les Clients ont besoin de votre aide pour protéger et léguer leur héritage – à leur façon](#)

[Fiche fiscale pratique](#)





Pour en savoir plus ou obtenir d'autres outils d'analyse, communiquez avec votre équipe des ventes de produits de gestion de patrimoine ou :

Visitez placementsmondiauxsunlife.com | Appelez au **1-877-837-7844** | Écrivez à cfr.slgi@sunlife.com

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Les placements dans des fonds communs de placement peuvent donner lieu à des courtages, à des commissions de suivi, à des frais de gestion et à d'autres frais. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement antérieur ne constitue pas une indication de leur rendement futur.

L'information contenue dans le présent document est fournie à des fins informatives uniquement et ne doit en aucun cas tenir lieu de conseils particuliers d'ordre financier, fiscal ou juridique ni en matière de placement. Les points de vue exprimés sur des sociétés, des titres, des industries ou des secteurs de marché particuliers ne doivent pas être considérés comme une indication d'intention de négociation à l'égard de tout fonds commun de placement géré par Gestion d'actifs PMSL inc. ou par l'un ou l'autre des sous-conseillers de ces fonds. Ils ne doivent pas être considérés comme un conseil en placement ni une recommandation d'achat ou de vente.

L'information contenue dans le présent document provient de sources considérées comme fiables, mais aucune garantie, explicite ou implicite, n'est donnée quant à son exactitude et à sa pertinence. Le présent document peut contenir des énoncés prospectifs concernant l'économie et les marchés, leur évolution future, ainsi que des stratégies ou des perspectives. Les énoncés prospectifs ne garantissent pas les rendements futurs. Ils sont de nature spéculative et aucune décision ne doit être prise sur la foi de ces derniers.

MFS Investment Management et MFS font référence à la MFS Gestion de placements Canada limitée et à la MFS Institutional Advisors, inc. La MFS Gestion de placements Canada limitée et la MFS Institutional Advisors, Inc. ont conclu une convention de sous-conseillers. Puisque la MFS exerce ses activités à l'extérieur du Canada, les organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières ne peuvent pas obliger les membres de son équipe de gestion de placements à être inscrits au Canada. La MFS fournit des services de placement aux termes de dispenses prévues par la loi ou par la réglementation, selon le cas.

La marque Gestion SLC désigne les activités de gestion d'actifs institutionnels de la Financière Sun Life inc. (la « Sun Life ») ainsi que la société Gestion de capital Sun Life (Canada) inc. au Canada.

Placements mondiaux Sun Life est un nom commercial de Gestion d'actifs PMSL inc., de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et de la Fiducie de la Financière Sun Life inc. Gestion d'actifs PMSL inc. est le gestionnaire des fonds communs de placement de la Sun Life, des Solutions gérées Granite Sun Life, des Portefeuilles FNB tactiques Sun Life et des Mandats privés de placement Sun Life.

© Gestion d'actifs PMSL inc. et ses concédants de licence, 2022. Gestion d'actifs PMSL inc., la MFS et Gestion SLC sont membres du groupe Sun Life. Aditya Birla Sun Life Asset Management Company Pte. Ltd. est une coentreprise du Aditya Birla Group et de la Financière Sun Life inc. Tous droits réservés.