

Gestion d'actifs : la transformation est déjà en cours

– Le jeu de la distribution

Le Canada par rapport au reste du monde

4

CHAPITRE 4



Des changements fondamentaux dans le secteur de la gestion d'actifs sont en cours depuis un certain temps, les investisseurs institutionnels recherchant l'innovation pour obtenir un avantage concurrentiel. Toutefois, la dislocation du marché dans le contexte pandémique et l'environnement d'exploitation à distance ont rapidement accéléré le rythme de la transformation. Dans une nouvelle étude de grande envergure portant sur 200 gestionnaires d'actifs du Canada et du monde entier, notre entreprise mondiale montre pourquoi ces changements ont atteint un point de non-retour.

Dans le premier chapitre de notre série de recherches intitulée « Le Canada par rapport au reste du monde », nous nous sommes appuyés sur les connaissances mondiales de BNY Mellon et sur notre expérience locale pour mettre en contexte certains domaines où les gestionnaires d'actifs canadiens sont en tête ou à la traîne du consensus mondial sur le plan de la gestion des données.

Les technologies numériques permettent aux entreprises de stimuler la croissance de leur chiffre d'affaires en améliorant l'expérience client. Dans le deuxième chapitre de notre série de recherches, nous avons décrit les façons dont la numérisation a transformé la gestion d'actifs.

Enfin, dans le troisième chapitre, nous nous sommes penchés sur la façon dont les gestionnaires d'actifs canadiens répondent aux impératifs numériques du secteur et créent des occasions pour de nouveaux produits.



La communication de données aux clients n'est qu'un point de départ, car les sociétés font face à des pressions et à des attentes supplémentaires en ce qui a trait à la modélisation de titres uniques, à l'analyse des résultats pour distinguer les secteurs à risque élevé, et plus encore. »

Darcie James Maxwell

Chef, Solutions d'opérations,
de données et de plateformes
au Canada



Gestion d'actifs : la transformation est déjà en cours

Le jeu de la distribution

Le contexte de la gestion de placements continue d'évoluer rapidement. En plus de la volatilité des marchés au Canada et à l'échelle mondiale, les gestionnaires de placements doivent composer avec une complexité croissante, y compris l'évolution de la réglementation, les progrès technologiques, les changements des exigences des investisseurs, les initiatives de transformation des activités, la consolidation sectorielle et plus encore.

L'adoption accrue des nouvelles technologies ébranle la façon dont les gestionnaires d'actifs distribuent leurs produits. La pandémie a mis davantage en évidence les inefficiences des modèles de distribution et a souligné la nécessité de la numérisation et de l'innovation. Les changements fondamentaux apportés à la distribution accentuent la pression exercée par l'impact des données et des technologies. Ces changements s'accompagnent de nouveaux canaux et de nouvelles règles visant à commercialiser les produits de placement.



Les services de soutien à la distribution peuvent jouer un rôle important pour composer avec les nombreux niveaux de nouveauté dans le secteur. Ils peuvent aussi aider les gestionnaires d'actifs à tirer parti de nouveaux marchés et segments et à évoluer pour répondre aux besoins futurs. »

Joe Lacopo

Vice-président,
Gestion des relations
et cochef de segment,
Gestionnaires d'actifs



L'évolution des canaux nécessitera de nouvelles compétences

Des changements dans les canaux de distribution étaient déjà en cours avant la pandémie, mais les recherches de notre entreprise mondiale donnent à penser que la COVID-19 n'a fait qu'accélérer la fin des modèles plus traditionnels.

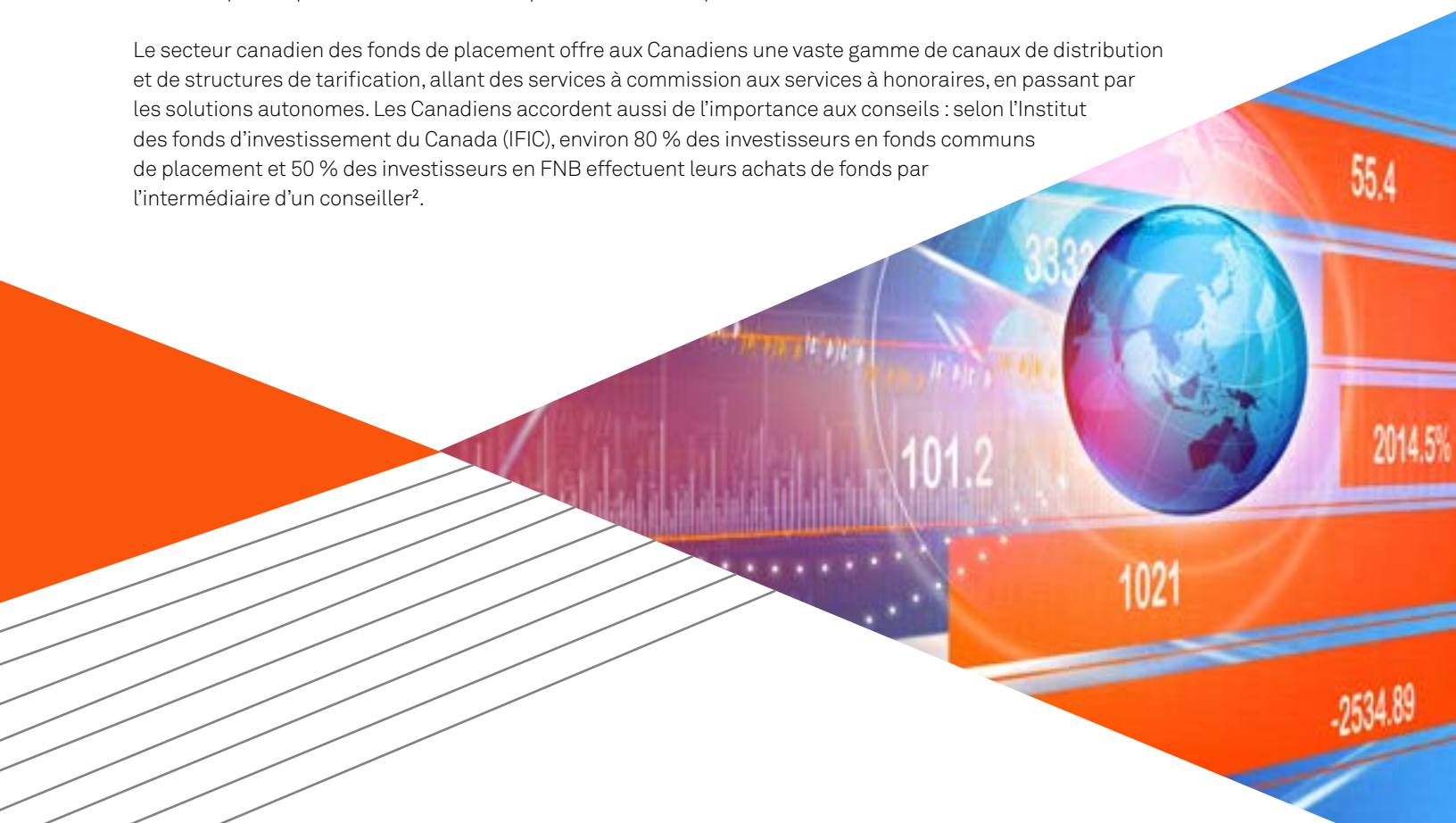
Dans le cadre de ces recherches, les réponses des gestionnaires d'actifs canadiens et mondiaux au sondage laissent croire que les canaux de distribution sont sur le point de changer. À l'heure actuelle, 100 % des répondants mondiaux utilisent des plateformes de fonds, et 91 % d'entre eux distribuent les fonds par l'intermédiaire de conseillers et de courtiers. Pour les répondants canadiens, 100 % d'entre eux distribuent les fonds par l'intermédiaire de conseillers et de courtiers. L'utilisation de ces canaux devrait augmenter ou rester la même au cours des trois prochaines années.

De plus, nos recherches indiquent que les canaux traditionnels évolueront côte à côte avec les canaux qui connaîtront également une croissance spectaculaire. Une grande majorité des répondants canadiens s'attendent à ce que la distribution directe aux consommateurs (74 %) augmente au cours des trois prochaines années. La distribution et la gestion de la clientèle finiront par dépendre de la technologie pour obtenir un rendement maximal.

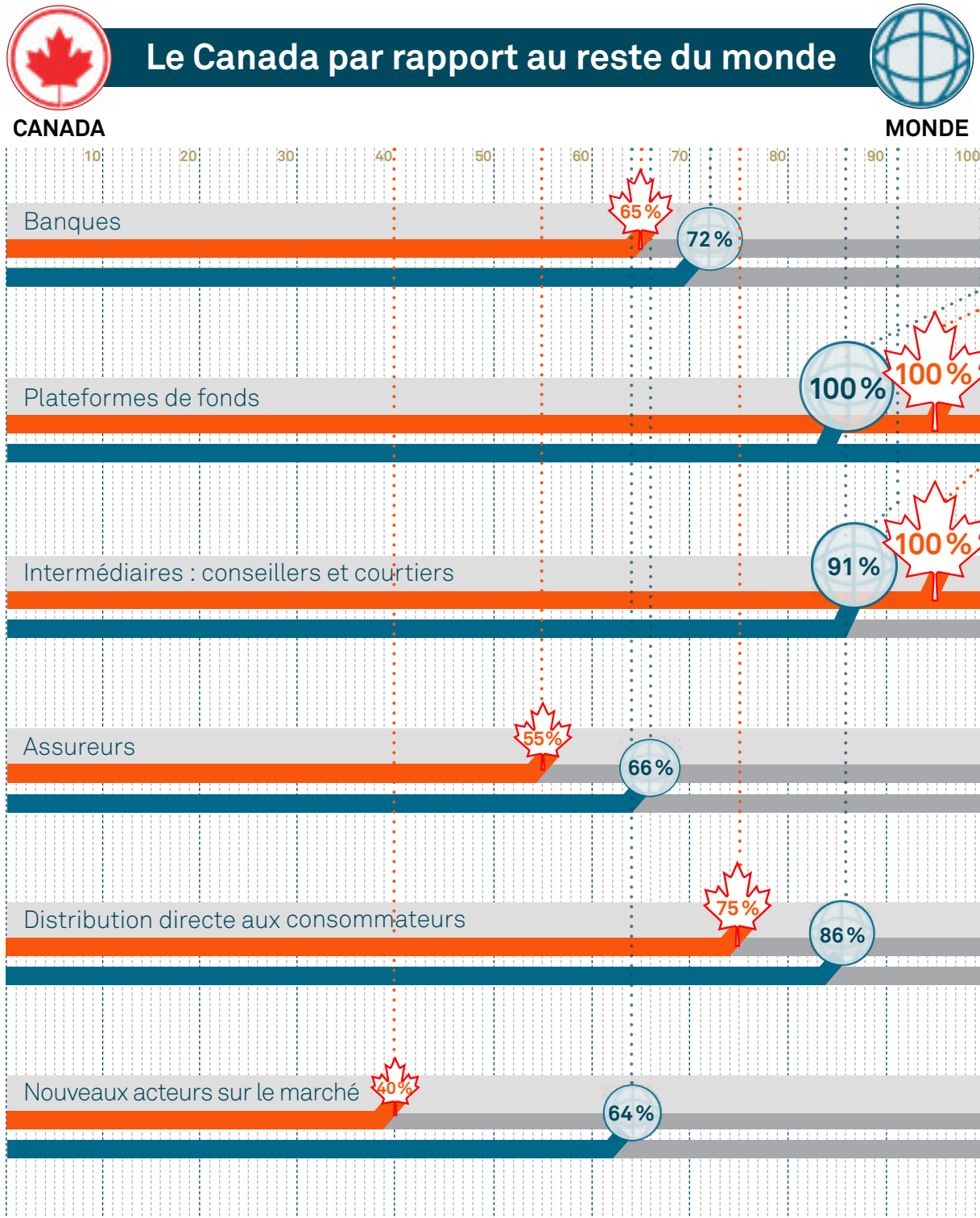
Ces canaux croissants présentent de nouveaux critères de réussite sur le marché. Les nouveaux investisseurs s'attendent à des interfaces conviviales qui mettent fortement l'accent sur l'accès mobile et la transmission de l'information. Répondre à ces attentes va au-delà d'une bonne conception d'interface; les données et la technologie doivent également offrir des expériences fluides sur les sites Web et les applications.


Seulement 40 % des gestionnaires d'actifs canadiens ont indiqué que les nouveaux acteurs sur le marché représentaient un canal de distribution de leurs produits, ce qui est nettement inférieur à leurs homologues mondiaux (64 %). Cela sous-entend peut-être que la spécialisation et la simplicité des plateformes de fonds, de la distribution directe aux consommateurs et des intermédiaires sont des priorités au Canada. On pourrait également en déduire que le niveau de complexité et de spécialisation du marché canadien signifie que les barrières à l'entrée pourraient être plus élevées que celles d'autres marchés. Les acteurs mondiaux peuvent également considérer que le marché canadien est hautement concurrentiel : par rapport au PIB, le Canada compte l'un des plus importants secteurs de fonds au monde, soit 97,8 % de la production nationale, en plus d'avoir l'une des bases les plus importantes de conseillers par habitant, avec plus de 110 000 conseillers inscrits¹.

Le secteur canadien des fonds de placement offre aux Canadiens une vaste gamme de canaux de distribution et de structures de tarification, allant des services à commission aux services à honoraires, en passant par les solutions autonomes. Les Canadiens accordent aussi de l'importance aux conseils : selon l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC), environ 80 % des investisseurs en fonds communs de placement et 50 % des investisseurs en FNB effectuent leurs achats de fonds par l'intermédiaire d'un conseiller².



Quels canaux utilisez-vous actuellement pour distribuer vos produits à vos marchés cibles?
(Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent)

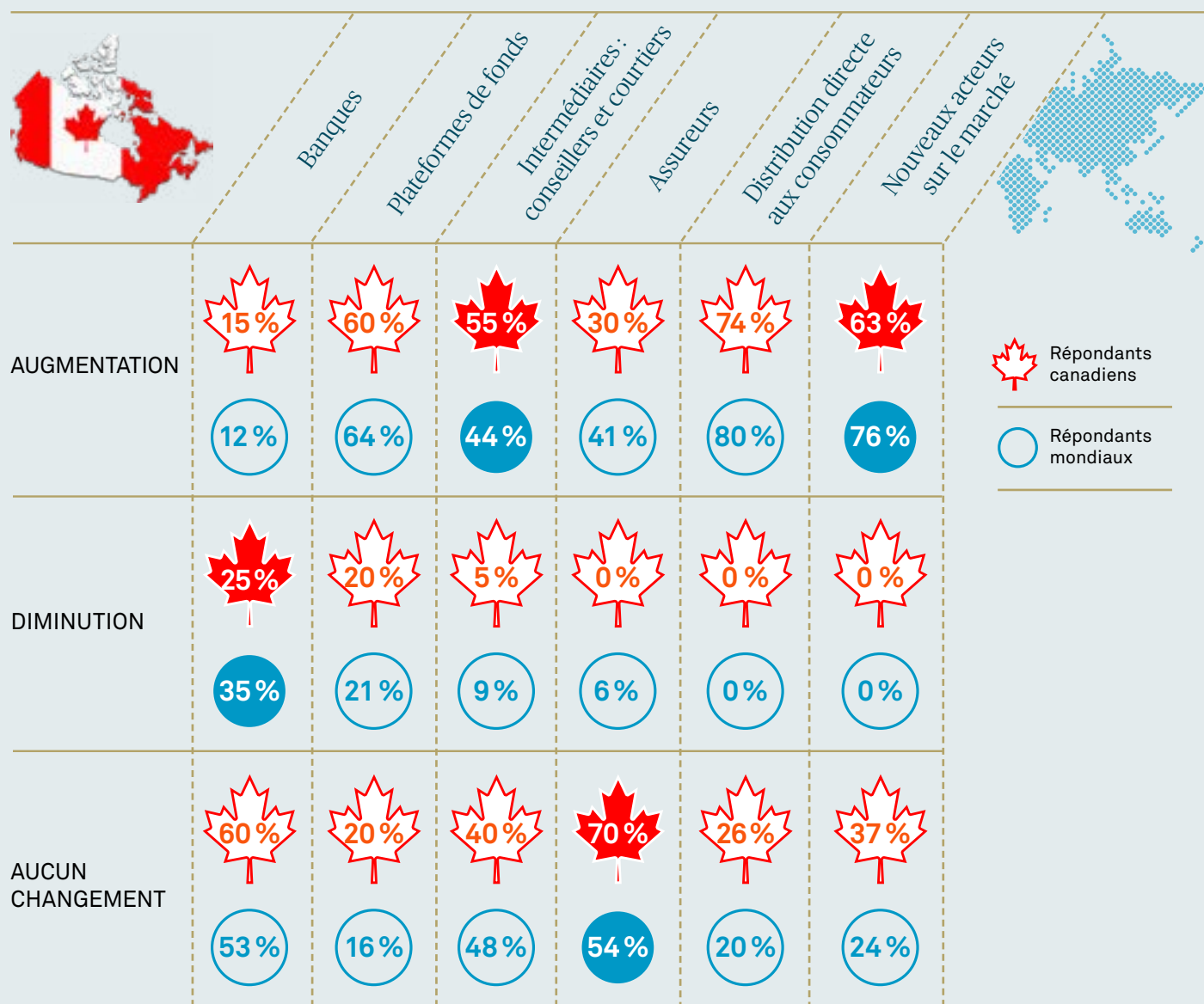




Les différences entre le Canada et le monde reflètent la nature unique des marchés canadiens. La diminution de l'utilisation des plateformes bancaires donne peut-être à penser que les banques et les compagnies d'assurance consolidées du Canada sont sélectives à l'égard des fonds offerts par l'intermédiaire de leurs réseaux de détail. Le recours généralisé aux conseillers et aux réseaux de courtiers parmi les répondants canadiens laisse entrevoir la maturité de ce canal.

Le nombre de répondants utilisant la distribution directe aux consommateurs et les nouvelles approches de marché semble plus faible, ce qui pourrait indiquer des occasions futures pour les gestionnaires d'actifs qui cherchent à tirer parti des canaux pour rejoindre les consommateurs. Par exemple, ils doivent composer avec les nouvelles attentes des investisseurs nés à l'ère numérique en ce qui a trait à l'accès aux placements au moyen de canaux en ligne et mobiles.

Pour ces canaux, prévoyez-vous une augmentation ou une diminution de l'utilisation, ou encore aucun changement, au cours des trois prochaines années?





Au fil des ans, les frontières entre les propriétaires d'actifs et les gestionnaires d'actifs sont devenues plus floues. Les propriétaires d'actifs sont de plus en plus en concurrence avec les gestionnaires d'actifs pour distribuer des produits novateurs, attirer des coinvestisseurs ou intégrer des régimes. Nous avons vu les propriétaires d'actifs s'aligner davantage sur le plan opérationnel avec les gestionnaires d'actifs, dans leur quête de données opportunes, de risques potentiels et de statistiques sur la gestion de portefeuille. »

Gord Kosokowsky

Directeur général,
Gestion des relations
et cochef de segment,
Gestionnaires d'actifs



Distribution numérique axée sur les données

La complexité accrue de l'utilisation d'une combinaison de canaux de distribution oblige les gestionnaires d'actifs canadiens à perfectionner leurs capacités numériques à tous les niveaux. Au-delà de l'expérience des investisseurs, l'utilisation des données peut aider à faire en sorte que les gestionnaires d'actifs puissent cibler parmi les canaux des produits et des solutions de façon efficace et efficiente, et à moindre coût.

La communication de données aux clients n'est qu'un point de départ, car les sociétés font face à des pressions et à des attentes supplémentaires en ce qui a trait à la modélisation de titres uniques, à l'analyse des résultats pour distinguer les secteurs à risque élevé, et plus encore. Ces attentes supposent que les sociétés ont la capacité de regrouper, de calculer, de valider et de distribuer les données rapidement. Dans le domaine des données, les sociétés canadiennes montrent qu'elles sont alignées sur le consensus mondial selon lequel les données et la technologie sont des secteurs clés pour la compétitivité. Toutefois, elles semblent être légèrement à la traîne du consensus mondial, ce qui donne à penser que la concurrence et les progrès dans ce domaine pourraient s'intensifier sur le marché canadien.

La qualité, l'uniformité, la disponibilité et l'accessibilité des données représentent les défis tenaces de la gestion des données. Ces facteurs sont au cœur des considérations des investisseurs institutionnels, puisque ces derniers reçoivent des demandes variées de la part des responsables de la conformité, des comptables et des gestionnaires des risques, en plus des exigences opérationnelles de la gestion de portefeuille et des systèmes de traitement des opérations. En outre, de nouveaux défis émergent, comme la hausse des volumes de données et la nécessité de gérer des placements non traditionnels et des sources de données non structurées.

Les techniques de science des données aident les gestionnaires d'actifs à créer des solutions plus novatrices et personnalisables pour les clients. Près des trois quarts (72 %) des répondants mondiaux affirment qu'ils les utilisent ou les utiliseront pour élaborer des approches de gestion de la demande de produits au moyen de l'analyse de scénarios.

De plus, 60 % des gestionnaires canadiens affirment que de telles approches peuvent aider à optimiser la répartition des ressources qui stimulent les ventes et la conservation de l'actif. L'augmentation des placements non traditionnels implique également une utilisation accrue des techniques de science des données. Les placements non traditionnels sont moins axés sur l'analyse quantitative que les placements traditionnels. Près de la moitié (40 %) des répondants canadiens croient que la science des données peut les aider à transformer des données non structurées en données utiles.

Lorsqu'il s'agit de soutenir la distribution au moyen de canaux numériques, **les répondants canadiens sont alignés sur les résultats mondiaux dans les quatre principaux domaines** : améliorer les renseignements sur les portefeuilles et les comptes en temps réel (55 %), améliorer l'accès et les options de libre-service pour les clients (55 %), améliorer l'expérience client au moyen de la personnalisation (65 %), et accroître la création et la prestation de conseils en placement (55 %).



Les capacités numériques aident les gestionnaires d'actifs à combler les écarts entre l'offre de nouveaux produits et les canaux de distribution. Les données les aideront à trouver de nouvelles façons de rejoindre les investisseurs et de stimuler la croissance de l'actif sous gestion. »

Ash Tahbazian
Chef des services aux clients



Selon votre expérience, comment la technologie et les techniques avancées de science des données ont-elles amélioré ou amélioreront-elles la distribution pour votre organisation? (Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent)

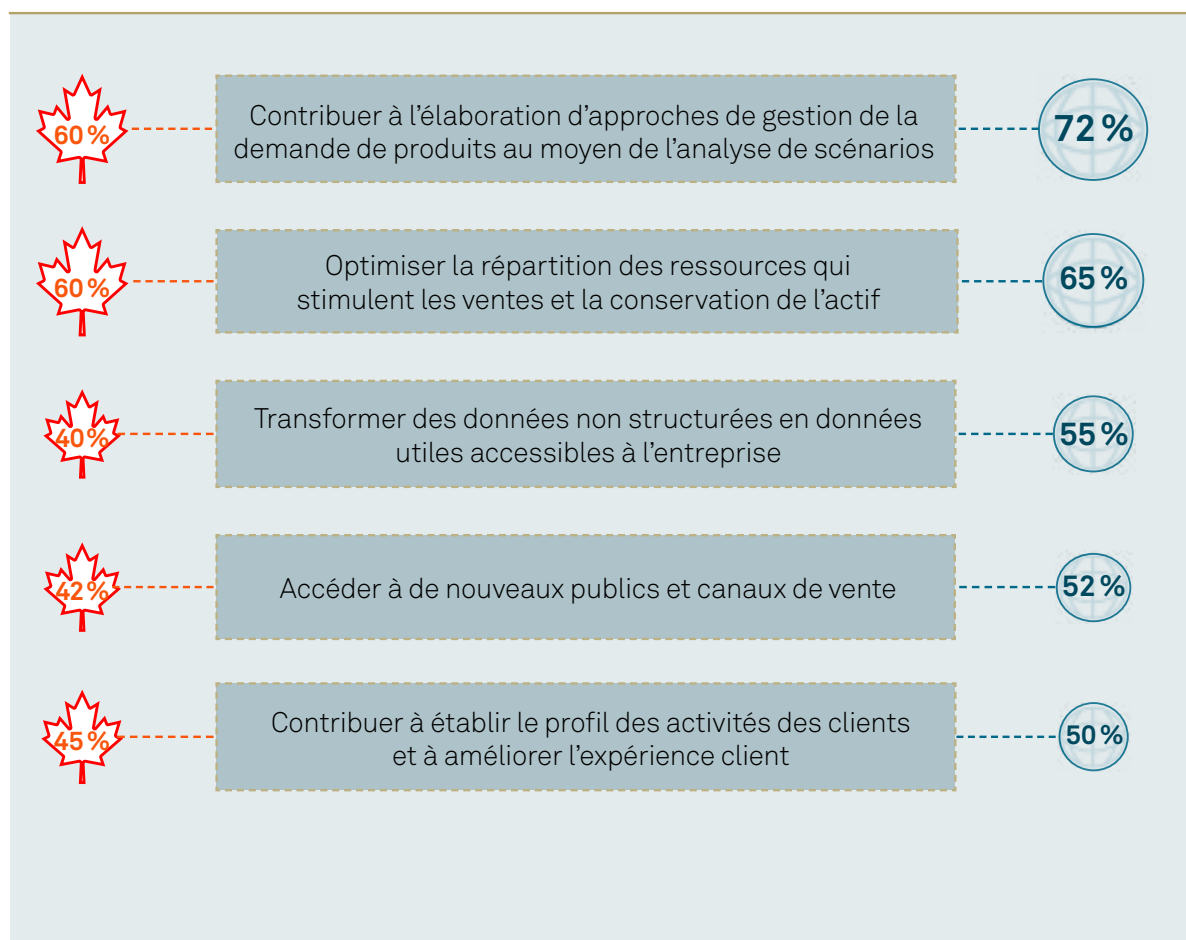


CANADA

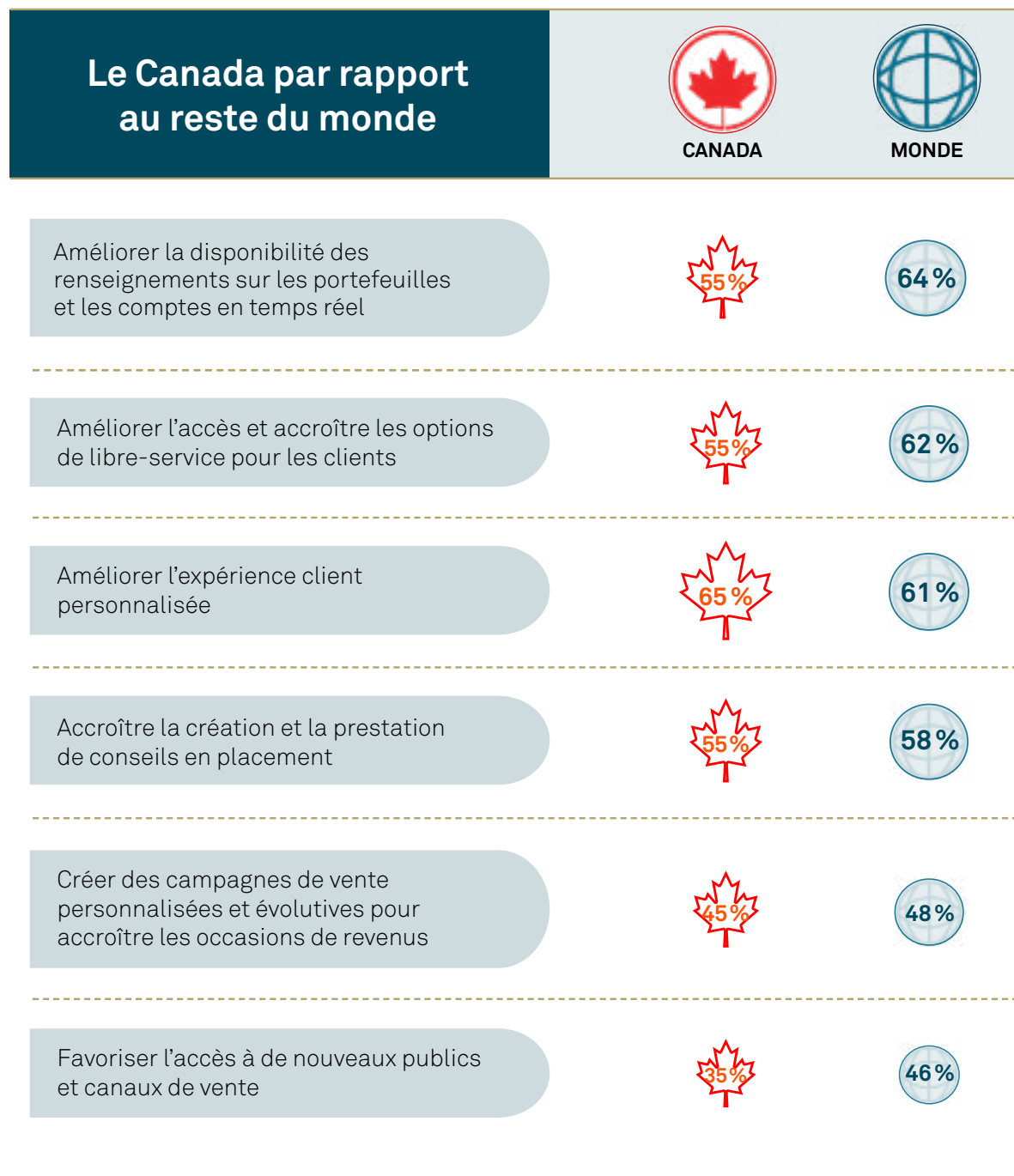
Le Canada par rapport au reste du monde



MONDE



De quelles façons prévoyez-vous utiliser vos capacités numériques pour favoriser la distribution? (Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent)

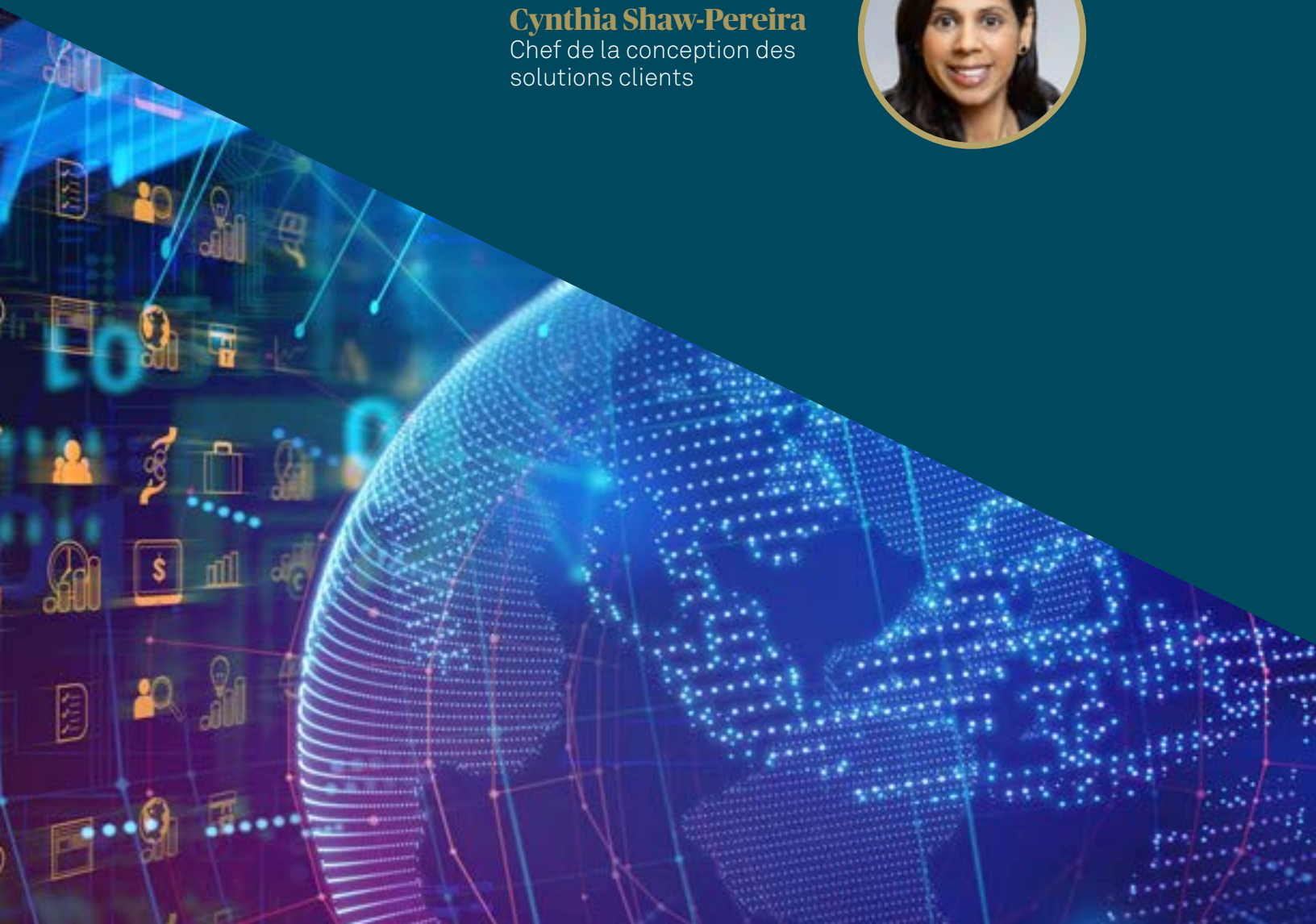




Les facteurs ESG ont joué un rôle catalyseur dans la transformation de la disponibilité et de la distribution des produits dans le cadre de la gestion d'actifs, car la demande des investisseurs institutionnels est devenue impérative. Étant donné que les fortes entrées de capitaux dans les fonds axés sur les facteurs ESG ne montrent aucun signe de ralentissement, les gestionnaires d'actifs et les émetteurs peuvent s'attendre à ce que les parties prenantes internes et externes exigent une plus grande transparence en matière d'investissement ESG dans leurs portefeuilles. »

Cynthia Shaw-Pereira

Chef de la conception des solutions clients



Les nouvelles règles exigent un travail d'équipe

Comme pour les autres tendances couvertes dans le cadre de nos recherches, les gestionnaires d'actifs pourraient devoir trouver des moyens de se concentrer sur leurs compétences de base. Pour ce faire, ils pourraient avoir besoin d'un accès à des capacités secondaires par l'intermédiaire de fournisseurs spécialisés dans ces domaines.

Les services de soutien à la distribution peuvent jouer un rôle important pour composer avec les nombreux niveaux de nouveauté dans le secteur. Ils peuvent aussi aider les gestionnaires d'actifs à tirer parti de nouveaux marchés et à évoluer pour répondre aux besoins futurs.

Les répondants mondiaux ont cité les canaux de distribution (71 %) comme étant l'expertise la plus recherchée auprès des fournisseurs de services tiers. En revanche, les répondants canadiens recherchent des services de soutien à la distribution, mais n'ont pas le même intérêt pour les canaux de distribution (42 %) que pour les processus de réglementation des fonds (75 %). Les gestionnaires d'actifs canadiens ont également démontré un intérêt moindre en ce qui concerne les exigences en matière de réglementation, de fiscalité et de communication de l'information financière (42 % comparativement à 60 % à l'échelle mondiale) et les renseignements sur les territoires de compétence (17 % comparativement à 34 % à l'échelle mondiale).

Compte tenu du contexte réglementaire relativement complexe, les gestionnaires d'actifs du Canada semblent posséder l'expertise et les ressources pertinentes pour gérer les effets subséquents sur leurs procédures des organismes de réglementation provinciaux et fédéraux, et des organismes d'autoréglementation du secteur.



Les gestionnaires d'actifs trouvent de nouvelles façons de se concentrer sur leurs compétences de base. Les services de soutien à la distribution peuvent aider les investisseurs à tirer parti de nouveaux marchés et à évoluer pour répondre à leurs besoins futurs. »

Ronald C. Landry
Chef, Produits et services
de FNB canadiens





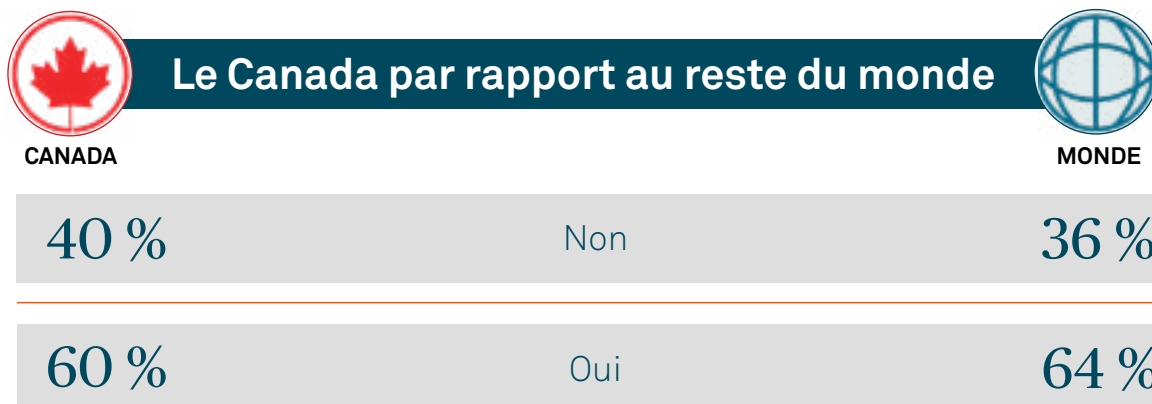
Le succès de Forstrong repose en grande partie sur le fait que nous sommes en mesure de nous concentrer sur nos compétences de base. Selon nous, la complexité opérationnelle et les préoccupations connexes sont des facteurs déterminants de notre capacité à nous concentrer sur la production de valeur et à réaliser une croissance dans un monde déjà complexe. Le passage à un modèle d'impartition, où les équipes et la technologie sont exploitées par un fournisseur tiers de confiance, a permis à notre organisation d'éliminer les inefficiences et de trouver des solutions novatrices, personnalisables et évolutives pour accroître notre portée dans un marché concurrentiel. »

Robert Duncan, CFA

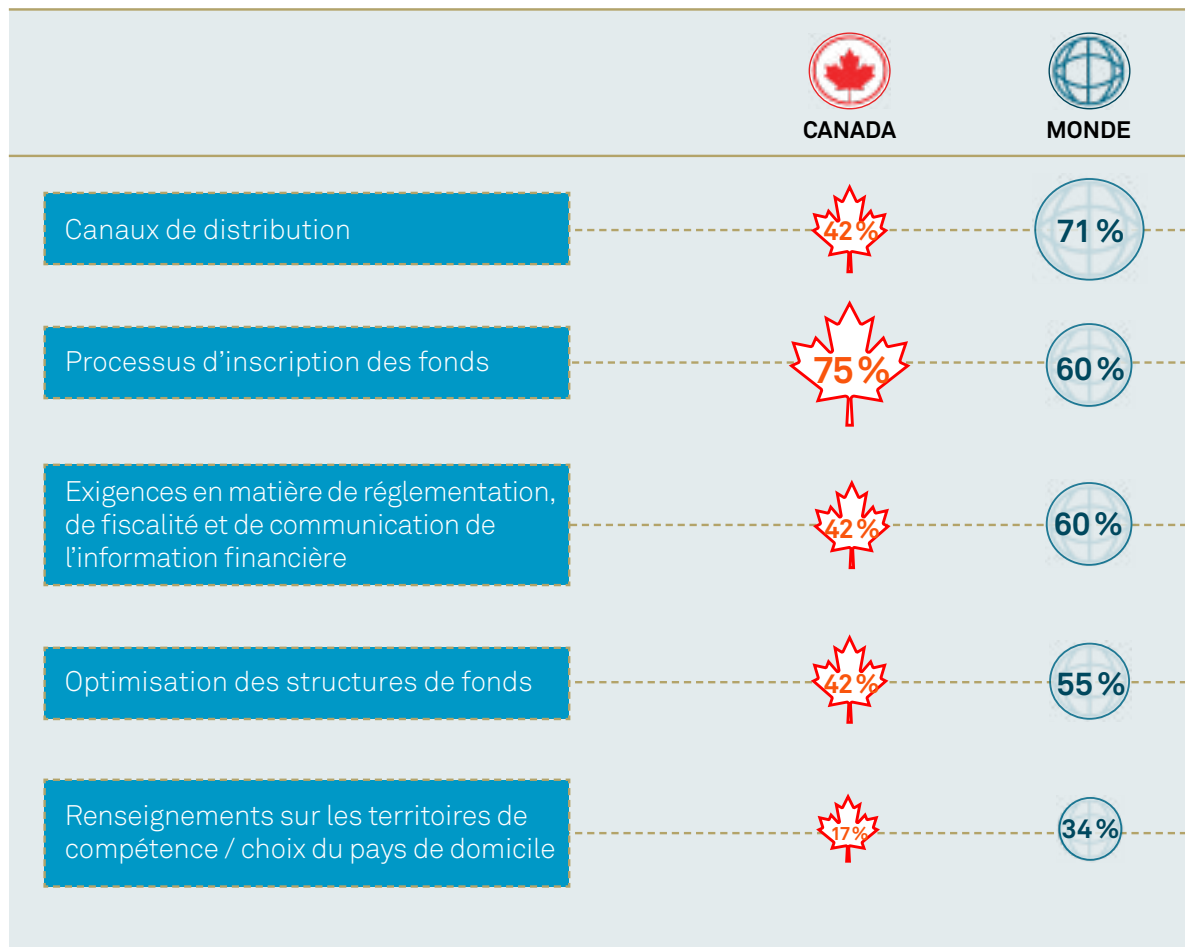
Vice-président principal et
gestionnaire de portefeuille,
Forstrong Global



Vous attendez-vous à ce que votre ou vos fournisseurs de services offrent des services de soutien à la distribution?



Si oui, dans lequel des domaines suivants?
(Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent)



Notre entreprise mondiale a repéré les tendances sectorielles suivantes qui favorisent les changements fondamentaux dans la distribution :

- La réduction de la taille minimale des billets en raison de l'augmentation de la distribution au détail.

- Les épargnants se tournent vers les régimes de retraite à cotisations déterminées.

- De nouvelles régions font leur entrée dans le domaine des produits de placement, y compris les marchés émergents.

- Les investisseurs se tournent vers les extrémités du spectre, soit des produits à faibles frais, comme les FNB à gestion passive, ou des stratégies spécialisées et complexes où ils sont prêts à payer une prime pour l'alpha à long terme, comme les placements non traditionnels et les produits dérivés.

- Les lancements de nouveaux produits signifient que les gestionnaires d'actifs font face à une concurrence beaucoup plus vive pour l'espace tablette des intermédiaires.

- Les intermédiaires réduisent le nombre de produits qu'ils offrent, en mettant l'accent sur les joueurs d'envergure qui peuvent offrir des solutions personnalisables.

- Les nouvelles occasions et les nouvelles frontières de la concurrence, par exemple les règles sur les placements non traditionnels liquides au Canada, ouvrent la voie aux fonds d'investissement pour offrir des stratégies non traditionnelles sur le marché des fonds communs de placement de détail.

Dans le prochain et dernier chapitre de la série « Gestion d'actifs : la transformation est déjà en cours », nous discuterons de diverses approches visant à réduire la complexité, en mettant l'accent sur les compétences de base et en travaillant avec les fournisseurs de services sur leur feuille de route vers la transformation.

CIBC MELLON

CIBC Mellon
Industry Perspectives

Canadian Market Innovation: Platform Traded Funds



Lisa-Marie McDermott
Head of Asset Management Platforms
Invesco Canada



Erik Sloane
Chief Revenue Officer
NEO Exchange



Ronald C. Landry
Head of Product and Canadian
ETF Services



Bart Roter
Executive Director

Cet épisode est animé par Bart Roter, directeur des relations, CIBC Mellon, et met en vedette Lisa-Marie McDermott, responsable des plateformes de gestion de patrimoine, Invesco Canada, Erik Sloane, directeur des revenus, Bourse NEO, et Ronald C. Landry, chef, Produits et services de FNB canadiens, CIBC Mellon.

Pour en savoir plus, écoutez l'épisode sur n'importe quelle plateforme de balados : <https://bit.ly/3SjBcSL>



Pour vous inscrire afin d'obtenir une copie de nos prochaines recherches avant leur publication ou pour en savoir plus sur certaines des solutions de rendement, de comptabilité et de données offertes par l'intermédiaire de notre entreprise mondiale, communiquez avec votre directeur relationnel.

¹ <https://www.ific.ca/fr/articles/who-we-are-our-industry/>

² https://www.ific.ca/wp-content/themes/ific-new/util/downloads_new.php?id=27622&lang=fr_CA

CIBC MELLON

➤ A BNY MELLON AND CIBC JOINT VENTURE COMPANYSM

©2022 CIBC Mellon. CIBC Mellon est un utilisateur autorisé de la marque de commerce CIBC et de certaines marques de commerce de BNY Mellon. CIBC Mellon est la marque d'entreprise de CIBC Mellon Trust Company et de CIBC Mellon Global Securities Services Company et peut être utilisée comme terme générique en référence à l'une ou l'autre des sociétés ou aux deux sociétés.