



Perspectives Mondiales de la Gestion d'actifs

Rapport

► Pour les participants canadiens à notre étude mondiale sur la gestion d'actifs

Juin 2024

Introduction, une perspective mondiale indépendante



Recherche sous-jacente



Objectif

Étude de recherche mondiale annuelle visant à informer les gestionnaires d'actifs et les acheteurs d'investissements des besoins des clients, des facteurs comportementaux et des forces et faiblesses concurrentielles.



Approche

Entretiens structurés indépendants avec des décideurs en investissement parmi les propriétaires d'actifs institutionnels, les consultants en actifs, les acheteurs de fonds de gros et les conseillers financiers



Ce rapport

Ce rapport partage les résultats avec les 276 participants canadiens qui ont pris part à l'étude entre septembre et décembre 2023.



Aperçus récapitulatifs



Performance du gestionnaire

Le classement des quatre premières marques de gestion d'actifs reste stable auprès des publics institutionnels et de détail dans le classement spontané des marques de NMG.



Profil du responsable principal

Les principaux managers sont reconnus pour leur performance solide et constante et pour leur offre de produits de qualité.



Allocation d'actifs

Les investisseurs institutionnels et particuliers recherchent des opportunités dans les alternatives liquides, les titres à revenu fixe nationaux et la dette privée. La confiance dans l'immobilier est en baisse



Principaux défis

L'allocation d'actifs est devenue la principale préoccupation des investisseurs institutionnels. La croissance est une préoccupation majeure pour les publics de vente au détail



Assistance à valeur ajoutée

Le partage d'informations et les partenariats commerciaux offrent le plus grand soutien à valeur ajoutée aux publics d'acheteurs de fonds institutionnels et de gros.

RBC GAM, BlackRock et Gestion de Placements TD sont les principales marques de gestion d'actifs auprès du public institutionnel. Fidelity est en tête auprès du public de vente au détail

Classement des 10 meilleures marques de gestionnaires d'actifs (Canada, 2023)



Classement de la marque institutionnelle (sur 251 gestionnaires d'actifs)

Changement de rang vs 22

---- =	1	RBC GAM
=	2	BlackRock
=	3	TD Asset Management
=	4	PIMCO
↑	5	Mawer
↑	6	CI GAM
---- ↓	7	Fiera Capital
=	8	Connor, Clark & Lunn
---- ↑	9	Wellington
↓	dix	J.P. Morgan AM

Le classement des quatre meilleures marques de gestion d'actifs dans le secteur canadien de la gestion d'actifs demeure stable.

Fiera Capital est tombée au 7^e rang (au lieu du 5^e rang), avec une baisse de la reconnaissance pour l'innovation et le fait d'être un leader d'opinion.

Wellington s'est hissée dans le top 10 (depuis la 12^e rang), avec une augmentation des nominations pour son bon rapport qualité-prix et ses attributs de marque leader d'opinion.



Classement des marques de vente au détail (sur 340 sociétés de gestion)

=	1	Fidelity
=	2	Dynamic Funds
=	3	Mackenzie Investments
=	4	RBC GAM
↓	5	CI GAM
↑	6	BlackRock
=	7	BMO GAM
↓	8	PIMCO
↓	9	TD Asset Management
↓	dix	Manulife IM

Fidelity maintient sa position de leader auprès du public de détail, se classant au premier rang pour les actions internationales et les marchés émergents, les fonds multi-actifs à date cible et plusieurs attributs de marque (cohérent, fiable, innovant, leader d'opinion, leadership du secteur)

BlackRock s'est hissé au 6^{ème} rang (au lieu du 9^{ème} rang), grâce à une reconnaissance accrue des actions des marchés émergents et des fonds à date cible, ainsi qu'à une amélioration des attributs de marque de bonne valeur et de leader d'opinion.

Remarques : 1. Le classement des marques est déterminé en fonction des nominations les plus importantes pour les gestionnaires d'actifs en termes de notoriété globale de la marque, d'offres de classes d'actifs et de capacités, en moyenne sur 2022 et 2023.

2. Le classement global des particuliers est calculé en accordant une pondération égale au classement des acheteurs de fonds de gros et des conseillers financiers.

3. Les flèches indiquent l'évolution du classement du manager (2022 vs 2023). « = » indique aucun changement dans son rang

Les chefs de file sont reconnus pour leur performance solide et constante et pour leur offre de produits de qualité

Profil de marque du gestionnaire actif principal (Canada, 2023)



Notes : 1. Changement par rapport à l'année précédente: Augmentation ■ Diminution ■ Reste le même ■

2. L'Active Leader est défini comme le gestionnaire d'actifs le plus important pour un répondant donné.

L'intelligence artificielle est devenue un sujet d'intérêt majeur

Sujets d'intérêt pour le leadership éclairé au cours des 12 prochains mois (Canada, 2023)



Institutionnel



Acheteur de fonds de gros



Conseiller financier



Top 5 des sujets

Classement 2023	Sujet	Changement de rang vs 22	Commentaire
1	Intelligence artificielle	↑	Compte tenu des progrès technologiques actuels, tous les publics souhaitent en savoir plus sur l'intelligence artificielle et sur la manière dont elle facilitera ou perturbera le travail dans l'industrie.
2	Biodiversité	↑	
3	Crypto-monnaie	↑	
3	Commentaire de marché	↑	
5	Allocation d'actifs	↓	
1	Intelligence artificielle	↑	Les acheteurs de fonds de gros s'intéressent aux sujets liés à l'allocation d'actifs et à la politique monétaire
2	Allocation d'actifs	↑	
2	Politique monétaire	↑	
4	Inflation	↓	
4	ESG	=	
1	Intelligence artificielle	↑	Les conseillers financiers continuent de s'inquiéter de l'économie, l'inflation, la fiscalité et les taux d'intérêt restant en tête de leurs préoccupations.
2	Inflation	=	
2	Imposition	↑	
4	Taux d'intérêt	↑	
5	Alternatives	↑	

Remarque : 1. Les flèches indiquent l'évolution du classement du sujet (2022 vs 2023).

Plus de la moitié des publics institutionnels commencent à utiliser des outils d'IA, principalement pour la recherche et l'analyse des investissements. Un tiers des publics de vente au détail ont adopté des outils d'IA



% Utiliser des outils d'IA

Trois principales utilisations des techniques d'intelligence artificielle par les entreprises (Canada, 2023)



Institutionnel

51%

1. Recherche et analyse des investissements

- Utilisation de bases de données externes pour la recherche de managers.
Caisse de retraite, Canada

2. Due Diligence du gestionnaire d'actifs

- Utiliser pour rédiger des commentaires dans les rapports mensuels des clients.
Pension d'État, Canada

3. Efficacité opérationnelle interne

- Ajouter l'IA comme ensemble de compétences dans les domaines opérationnels. Nous attendons des gestionnaires d'investissement qu'ils s'adaptent et nous expliquent comment ils utilisent l'IA.
Assureur, Canada



Acheteur de fonds de gros

36%

1. Recherche et analyse des investissements

- Utilisé dans la recherche en investissement et la construction de portefeuilles. Utilisez l'outil de prix actuel du marché à travers tous les indices pour l'analyse des données de référence.
Acheteur de fonds de gros, Canada

2. Efficacité opérationnelle interne

- Nous utilisons un peu l'IA pour exécuter certains de nos travaux quantitatifs, mais heureusement, elles sont intégrées dans nos systèmes actuels.
Acheteur de fonds de gros, Canada

3. Due Diligence du gestionnaire d'actifs

- Examiner les rapports sur les communications avec les clients, dans des domaines tels que la diligence raisonnable et les termes administratifs.
Acheteur de fonds de gros, Canada



Conseiller financier

29%

1. Engagement client

- Juste pour aider avec les newsletters aux clients et pour aider à la formation des systèmes internes (montrant comment faire les choses).
Conseiller Financier, Canada

2. Efficacité opérationnelle interne

- Apporter des réponses immédiates aux questions opérationnelles et administratives.
Conseiller financier, Canada

3. Recherche et analyse des investissements

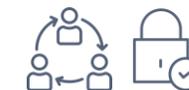
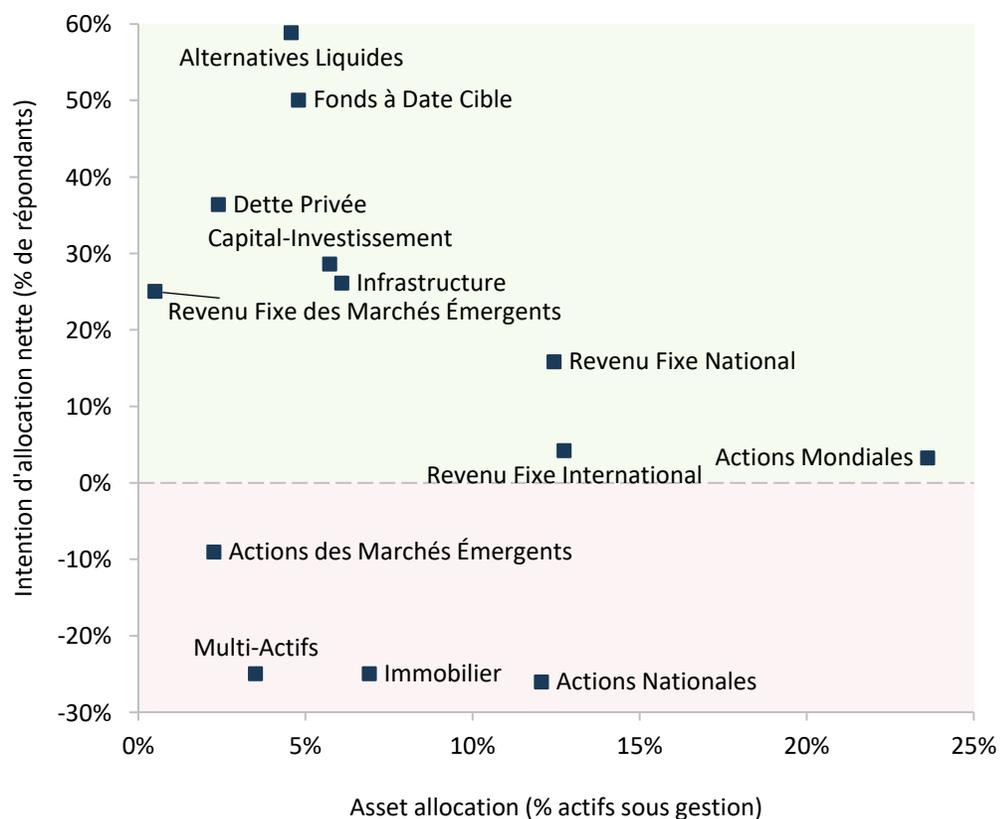
- Une aide précieuse pour faire apparaître des outils ou des thématiques d'analyse.
Conseiller financier, Canada

Les investisseurs institutionnels et particuliers recherchent des opportunités dans les alternatives liquides, les titres à revenu fixe nationaux et la dette privée. La confiance dans l'immobilier est en baisse

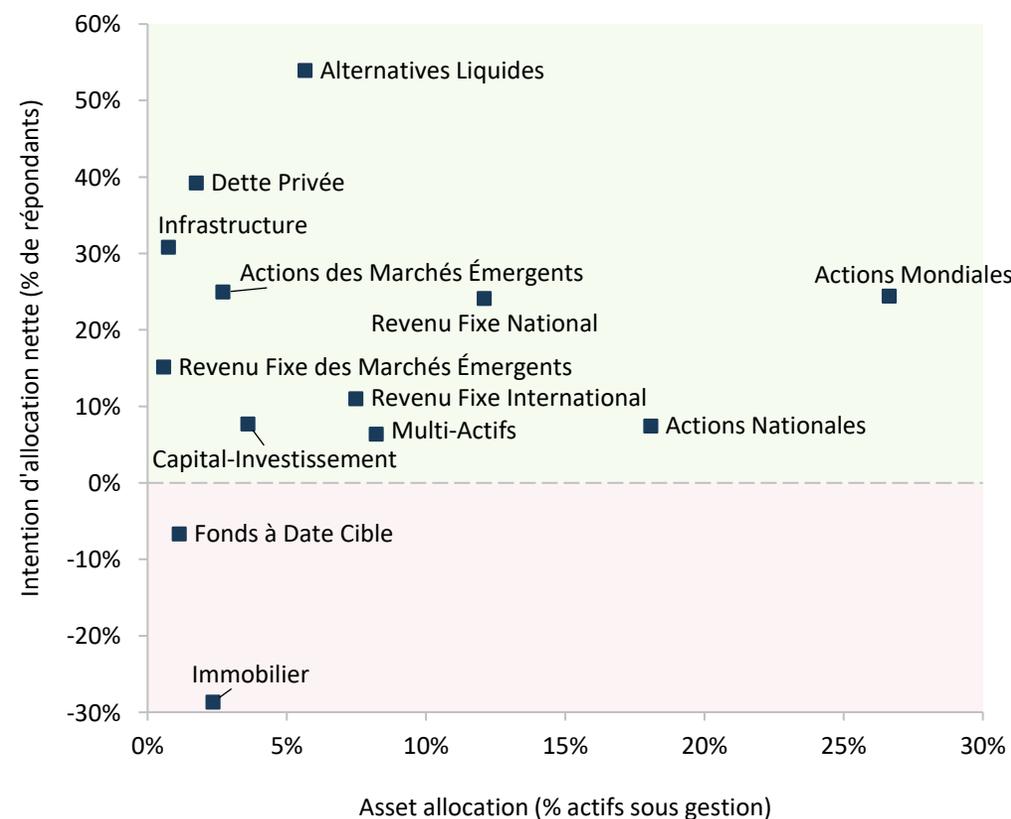
Répartition de l'actif déclarée et intentions de répartition de l'actif (Canada, 2023)



Institutionnel



Vente au détail



Remarque : 1. L'intention d'affectation nette (% des répondants) représente la proportion de répondants ayant indiqué une augmentation attendue moins le pourcentage de répondants citant une diminution.

2. Augmentation de l'allocation Diminution de l'allocation

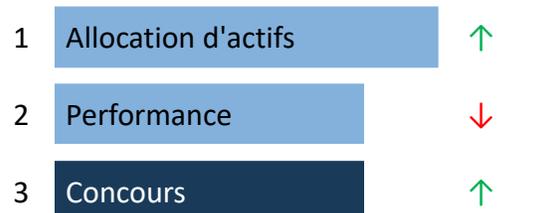
L'allocation d'actifs est devenue la principale préoccupation des investisseurs institutionnels. La croissance est une préoccupation majeure pour les publics de vente au détail

Top 3 des plus grands défis attendus au cours des 12 prochains mois (Canada, 2023)



Institutionnel

Changement de rang vs 22

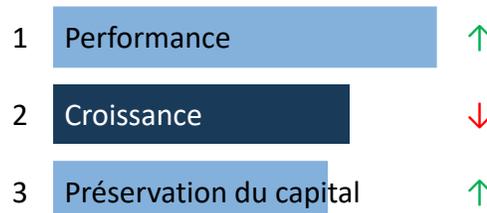


“ Ajuster les allocations du portefeuille modèle de manière efficace et efficiente pour refléter ce que nous considérons comme risqué et non risqué à cette étape du cycle de marché.
Consultant en actifs, Canada

“ Rechercher des rendements positifs sur les investissements alternatifs et les actions.
Caisse de retraite, Canada



Acheteur de fonds de gros

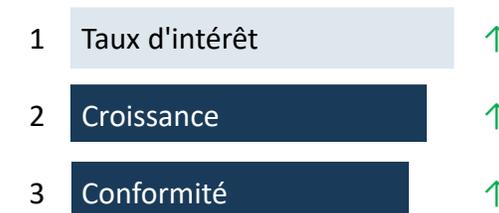


“ Trouver de nouvelles idées d'investissement qui correspondent à nos objectifs et offrent des profils de rendement différents et meilleurs.
Acheteur de fonds de gros, Canada

“ Élargir la base d'actifs et éviter les zones les plus susceptibles de connaître un ralentissement sur les marchés publics et privés.
Acheteur de fonds de gros, Canada



Conseiller financier



“ Encourager les clients à investir davantage sur ce marché, car les taux d'intérêt font qu'il est difficile pour certains clients d'avoir des fonds supplémentaires à investir.
Conseiller financier, Canada

“ Gestion du temps face à la conformité et aux changements dans la structure de rémunération qui rendent plus difficile l'obtention de primes.
Conseiller financier, Canada

Les services de marketing et de support de grande valeur proposés par les gestionnaires d'actifs sont le partage d'informations et le partenariat commercial.

Trois principaux facteurs de soutien à valeur ajoutée déclarés (Canada, 2023)

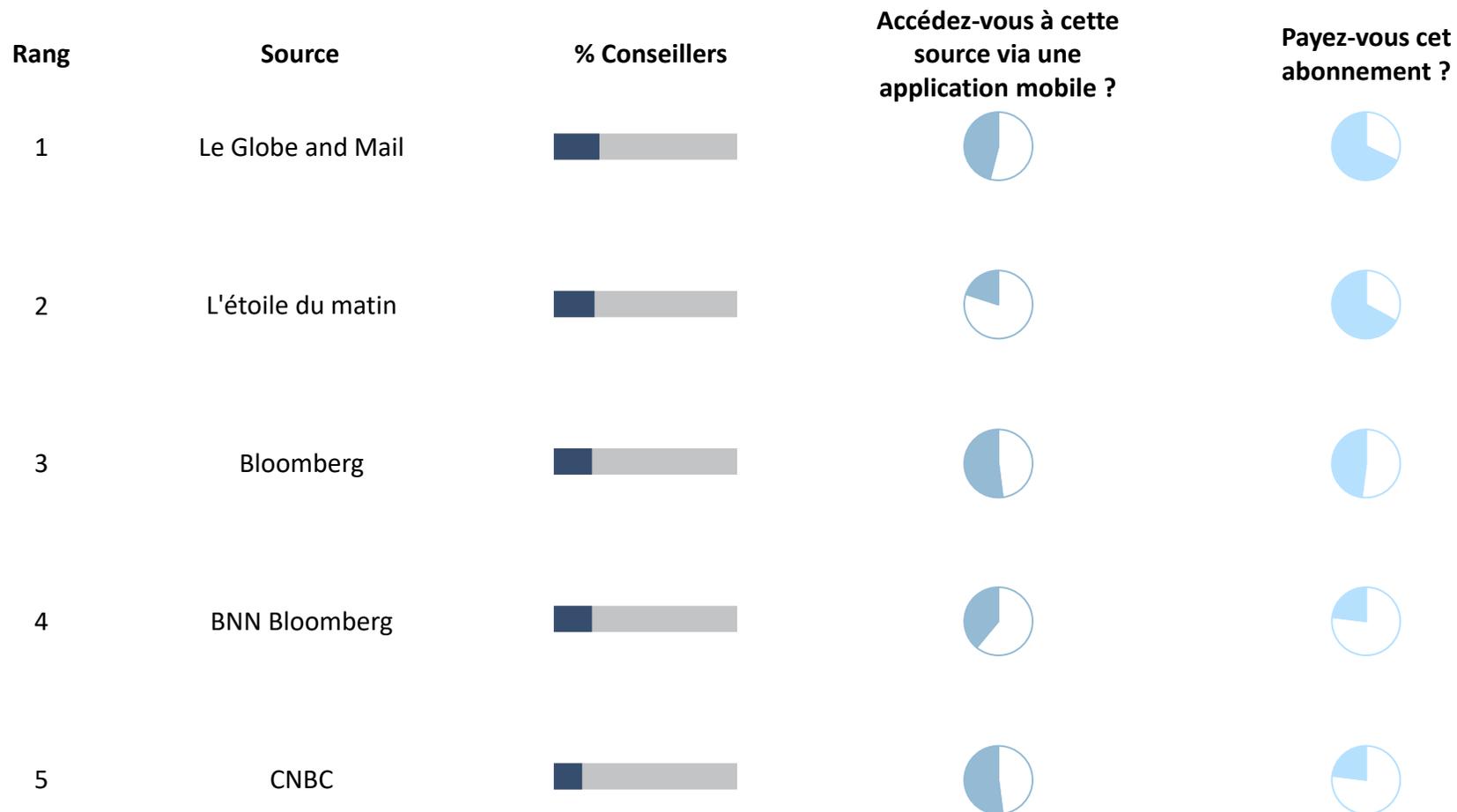
	 Institutionnel		 Acheteur de fonds de gros
		Evolution du classement vs 2022	
1.	 Leadership éclairé	↑	1.  Commentaire du marché =
2.	 Commentaire du marché =	=	2.  Partenariat ↑
3.	 Partenariat ↑	↑	3.  Commentaire du portefeuille ↓

Remarque : 1. L'importance déclarée (« ce qu'ils disent ») est basée sur ce que les répondants considèrent comme les principaux moteurs de soutien à valeur ajoutée.

2. Les flèches indiquent l'évolution du facteur dans le classement d'importance déclaré (2022 par rapport à 2023). "=" indique qu'il n'y a aucun changement dans son rang d'importance déclaré

Les conseillers financiers utilisent diverses sources numériques nord-américaines pour obtenir des informations sur les investissements

Sources numériques régulières d'informations sur les investissements (Conseiller financier, Canada, 2023)



Remarque : 1. % de conseillers indique le nombre de citations pour la source respective sur le nombre de répondants ayant répondu avec une source.
 2. La partie ombrée du diagramme circulaire représente le nombre de répondants qui ont répondu « oui », parmi tous les répondants ayant répondu à la question.

Merci

Pour plus d'informations sur NMG, visitez www.nmg-consulting.com

Pour plus d'informations ou de plus amples informations sur notre étude mondiale sur la gestion d'actifs, veuillez contacter Karen Lau à karen.lau@nmg-group.com

