

# Étude mondiale sur la gestion des actifs

## Rapport

► Canada

Juin 2023

## NMG Consulting

- ▶ NMG Consulting est une société de conseil multinationale spécialisée dans les investissements et l'assurance
- ▶ Fondée à Singapour en 1992, NMG Consulting compte désormais plus de 150 employés opérant à partir de hubs principaux à Sydney, Toronto, New York, Londres et Singapour ainsi que des bureaux satellites



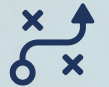
LA GESTION  
D'ACTIFS



GESTION DE  
PATRIMOINE



PROTECTION



CONSULTANT



CONNAISSANCES

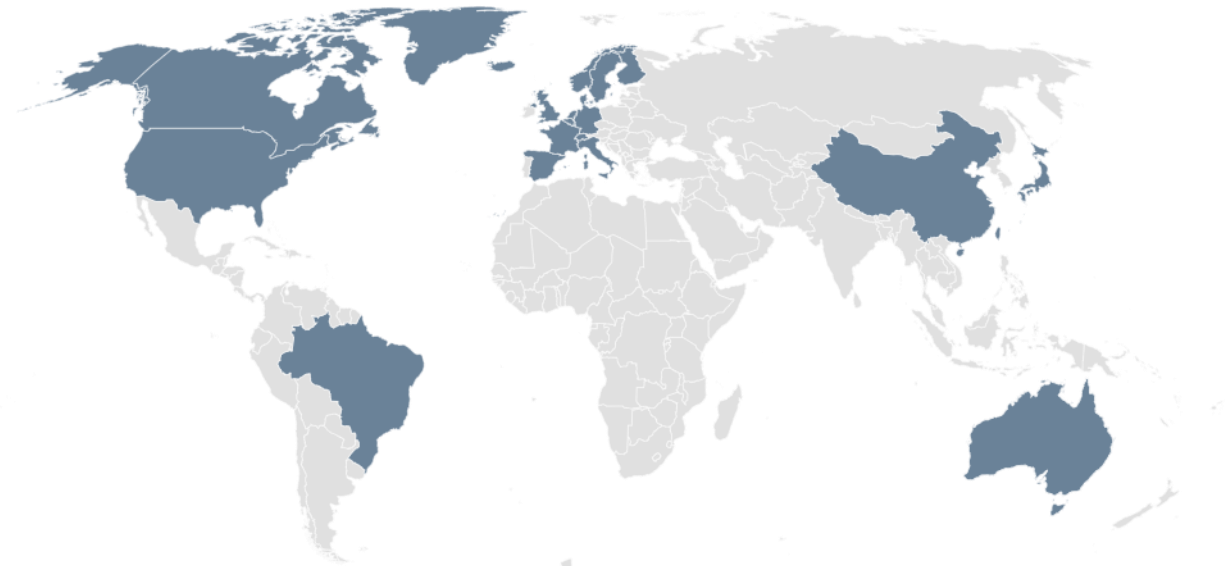


DONNÉES  
ANALYTIQUE

## L'étude mondiale sur la gestion d'actifs

- ▶ L'étude Global Asset Management a été mise en œuvre par NMG Consulting en 2015 et se déroule sur un cycle annuel
- ▶ Chaque année, nous menons des entretiens en face à face ou par téléphone avec plus de 1 000 investisseurs institutionnels et intermédiaires à travers le monde
- ▶ De plus, plus de 2 000 conseillers en commerce de détail à travers le monde participent chaque année à l'étude

## Couverture de l'étude Global Asset Management



# Introduction, une perspective globale indépendante



## Aperçu de l'étude



### But

L'objectif de l'étude est d'informer objectivement les gestionnaires d'actifs et les acheteurs d'investissement des besoins des clients, des facteurs comportementaux et des forces et faiblesses de la concurrence



### Approche

Une étude indépendante annuelle basée sur des entretiens structurés avec des décideurs d'investissement au sein de propriétaires d'actifs institutionnels, de consultants en actifs, de gardiens de détail et de conseillers de détail



### Ce rapport

Ce rapport partage les résultats avec les 282 participants canadiens qui ont pris part à l'étude au cours de la période de septembre à décembre 2022



## Informations récapitulatives



### Performances du gestionnaire

RBC et Fidelity ont maintenu leur premier rang dans les classements des marques institutionnelles et de détail de NMG, respectivement au Canada



### Leadership éclairé

L'inflation continue d'intéresser tous les segments. L'allocation d'actifs avec un public institutionnel, les investissements alternatifs avec des gardiens de détail, et la retraite avec des conseillers sont devenues plus importantes



### Allocation d'actifs

Les investisseurs institutionnels ont l'intention de réduire les allocations en actions, tandis que les investisseurs particuliers sont restés optimistes en ce qui concerne les actions domestiques. Tous les investisseurs étaient optimistes sur les investissements alternatifs liquides et illiquides



### Principaux défis

La performance et l'inflation étaient les principaux défis auxquels était confronté le public institutionnel. La croissance, l'incertitude du marché et le ralentissement étaient les principales préoccupations du segment de la vente au détail



### Facteurs d'investissement

Le rendement à long terme continue d'être le principal facteur d'investissement pour les institutions et les conseillers de détail canadiens. La cohérence du processus d'investissement devient un facteur majeur pour les gardiens de la vente au détail

# La Banque Royale du Canada et Fidelity Investments étaient les principales marques de gestion d'actifs au Canada auprès des auditoires institutionnels et de détail, respectivement



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



### Classement de la marque institutionnelle (sur 231 gestionnaires d'actifs)

1	RBC (Banque Royale du Canada)
2	Roche noire
3	Gestion de Placements TD
4	PIMCO
5	Fiera Capital
6	Mawer
7	Gestion mondiale d'actifs CI
8	Connor, Clark et Lunn
9	JP Morgan AM
10	Investissements de fidélité

RBC (Banque Royale du Canada) a conservé son rang de marque principale auprès des investisseurs institutionnels, car elle a été reconnue pour ses actions mondiales, ses actions nationales, ses titres à revenu fixe internationaux et ses capacités ESG

Le marché canadien de la gestion d'actifs est dominé par des gestionnaires nationaux parmi les investisseurs institutionnels et les particuliers



### Classement de la marque de vente au détail (sur 286 sociétés de gestion)

1	Investissements de fidélité
2	Fonds dynamiques
3	Placements Mackenzie
4	Gestion mondiale d'actifs CI
4	RBC (Banque Royale du Canada)
6	PIMCO
7	BMO Gestion mondiale d'actifs
8	Gestion de Placements TD
9	Manuvie
9	Roche noire

Fidelity Investments a conservé son rang de marque leader auprès des investisseurs particuliers, renforcé par la reconnaissance de ses capacités, où il se classe au 1<sup>er</sup> rang pour la plupart des attributs, y compris le leader d'opinion, l'innovation, la perspective mondiale et la bonne valeur.

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 2021 et 2022.

2. Le classement général des détaillants est calculé en attribuant une pondération égale au rang de gardien de détail et de conseiller de détail.



L'étendue des produits est un domaine d'importance clé pour les investisseurs au Canada; Le leadership, l'innovation et la cohérence sont des caractéristiques appréciées

### Profil de marque du gestionnaire actif principal (Canada)



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 l'actif pour un répondant donné

L'inflation est devenue un sujet d'intérêt majeur. Le public institutionnel et les gardiens ont également apprécié les opinions sur les allocations d'actifs et les opportunités d'investissement

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

Top 5 des sujets



Institutionnel



Gardien de la vente au détail



Conseiller en commerce de détail



Classement 2022	Top 5 des sujets	Changement de rang
1	Inflation	↑
1	Allocation d'actifs	↑
3	Durabilité	↑
4	ESG	↓
4	Revenu fixe	↑
1	Alternatives	↑
2	Inflation	↓
2	Opportunités d'investissement	↑
4	ESG	↓
4	Taux d'intérêt	↑
1	ESG	=
2	Inflation	=
3	Retraite	↑
4	Imposition	↑
5	Visionnaire	↑

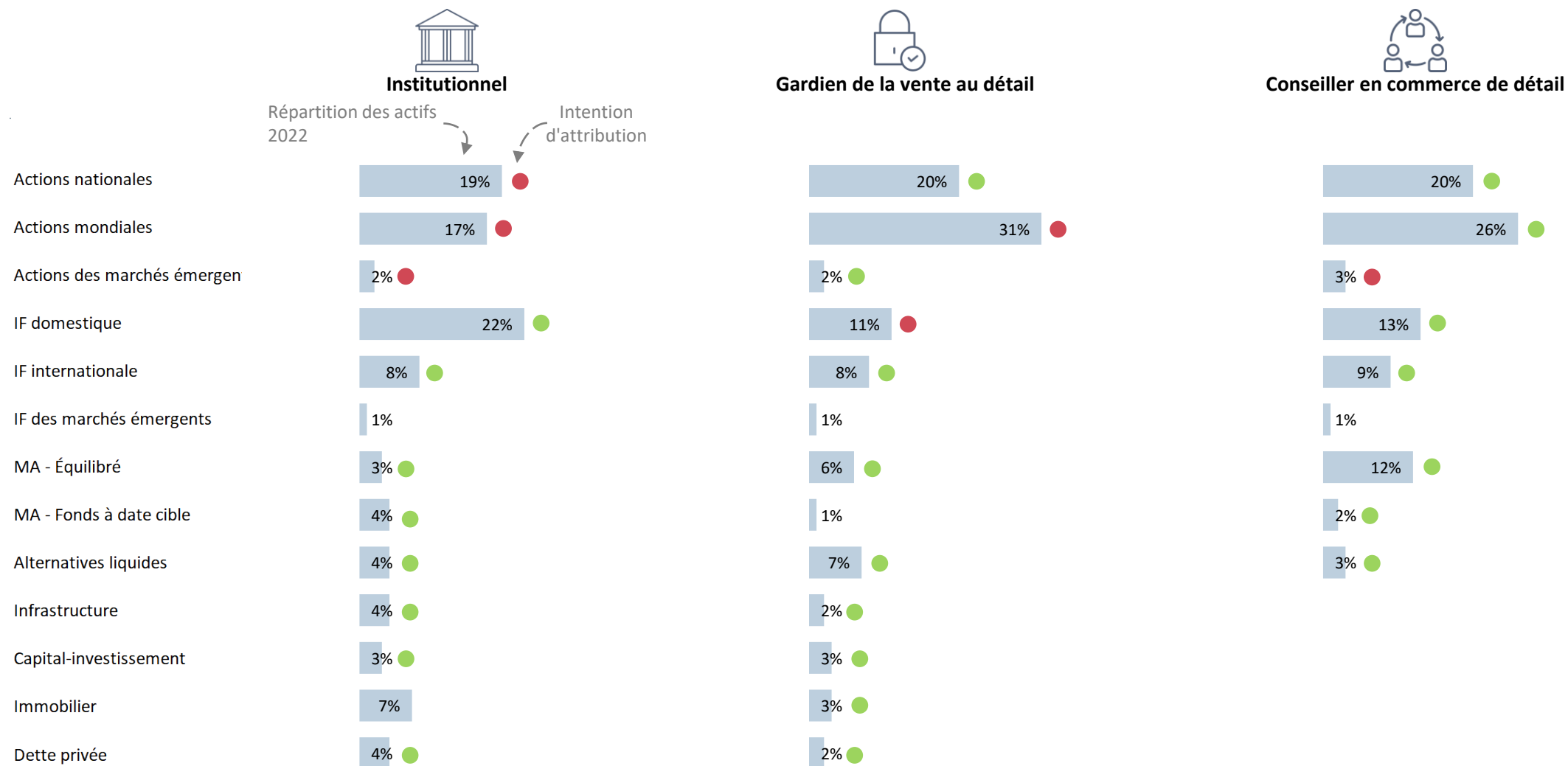
L'inflation et l'allocation d'actifs sont des sujets d'intérêt croissants pour les investisseurs institutionnels

Les gardiens de la vente au détail étaient de plus en plus intéressés par les alternatives et les opportunités d'investissement alors que les conditions de marché volatiles persistent

Alors que l'ESG et l'inflation restent importantes pour les conseillers en commerce de détail, les sujets liés à la retraite et à la fiscalité ont gagné en importance

Les investisseurs institutionnels se tournent vers les IF canadiens, les IF internationaux et les alts pour gérer la volatilité. Le public des détaillants était optimiste envers les actions nationales et les alts

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



Remarque : 1. L'intention d'allocation montre les classes d'actifs avec la plus forte proportion de répondants qui ont l'intention d'augmenter/diminuer les allocations au cours des 12 prochains mois (permettant une allocation > 1 %) : ● Augmentation ● Diminution

La performance et l'inflation ont été les principaux défis auxquels ont été confrontés les investisseurs institutionnels. La croissance, l'incertitude du marché et le ralentissement ont été les principales préoccupations du segment de la vente au détail

### Top 5 des plus grands défis attendus au cours des 12 prochains mois (Canada)



**Institutionnel**

Rang	Défi	Changement de rang
1	Performance	=
2	Inflation	↓
3	Concours	↑
3	La gestion des coûts	↑
5	Allocation d'actifs	↑

« Nous gardons toujours un œil sur tous les vents géopolitiques favorables qui ont tourmenté les marchés pendant la majeure partie de 2022, nous verrons donc ce qui se passera.  
**Consultant en actifs, Canada**



**Gardien de la vente au détail**

Rang	Défi	Changement de rang
1	Croissance	=
2	Incertitude du marché	↑
2	Performance	↑
4	Volatilité	↑
5	Régulation	↑

« Les marchés représentent un énorme défi en raison de l'environnement et de l'incertitude ; Environnement concurrentiel et pressions tarifaires.  
**Gardien de la vente au détail, Canada**



**Conseiller en commerce de détail**

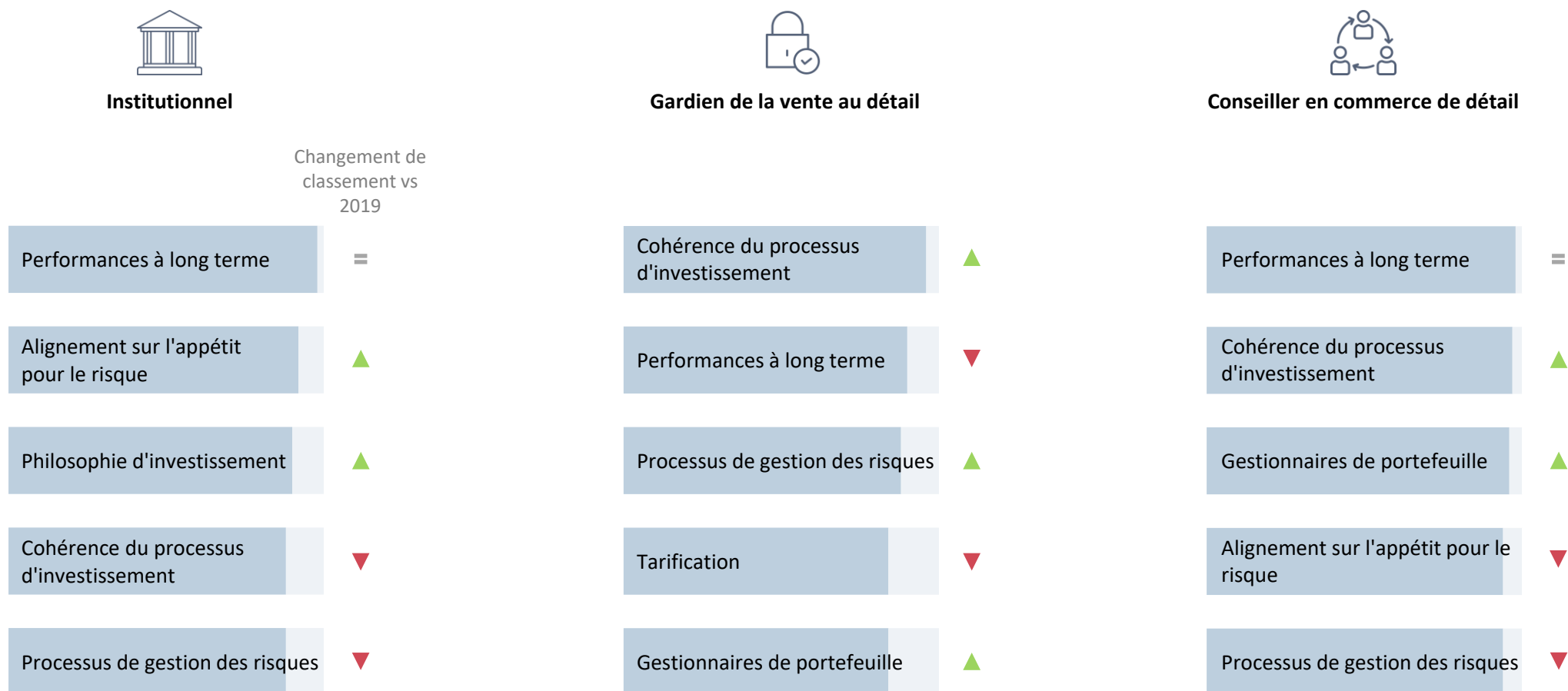
Rang	Défi	Changement de rang
1	Ralentissement du marché	↑
2	Rassurance des clients	↑
3	Volatilité	↑
4	Inflation	↑
5	Croissance	↑

« Garder les clients courageux et ignorer le bruit. Nous nous attendons probablement à une répétition de la volatilité de 2022. Espérons atterrir sur des niveaux de marché plus élevés.  
**Conseiller au détail, Canada**



# Le rendement à long terme et la cohérence du processus de placement figurent parmi les principaux facteurs de sélection des gestionnaires pour les investisseurs institutionnels et de détail au Canada

## Top 5 des facteurs d'investissement les plus importants (Canada)



Remarque : 1. Les 5 principaux facteurs d'investissement sont basés sur la proportion de répondants qui ont déclaré que c'était important en 2022

2. Les flèches à droite du graphique à barres indiquent l'évolution de leur classement par rapport à 2019. Remarque La propriété active est un nouveau facteur ajouté en 2022 : ▲ Augmenter ▼ Diminuer = Rester le même

# Les sujets d'intérêt et la qualité des conférenciers ont incité les conducteurs à assister à des conférences en personne

## Assister à des conférences en personne (Canada)



**Institutionnel**

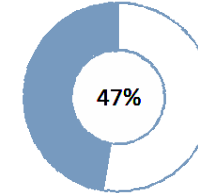
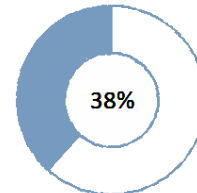
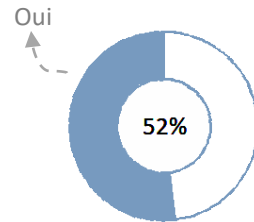


**Gardien de la vente au détail**



**Conseiller en commerce de détail**

Proportion d'investisseurs ayant assisté à une conférence en personne au cours des 6 derniers mois



Les 2 principales raisons de participer en personne

- Les sujets étaient intéressants
- La qualité des intervenants

- Les sujets étaient intéressants
- Il était facile de se rendre à la conférence

- La qualité des intervenants
- Les sujets étaient intéressants

89% des conseillers en commerce utilisent les réseaux sociaux de manière régulières et 3 plateformes en moyenne. Les plateformes les plus utilisées étaient LinkedIn, Facebook et YouTube

### Plateformes de médias sociaux – Conseiller au détail (Canada)

Plateformes de médias sociaux régulièrement utilisées  
(% des répondants qui utilisent les médias sociaux)



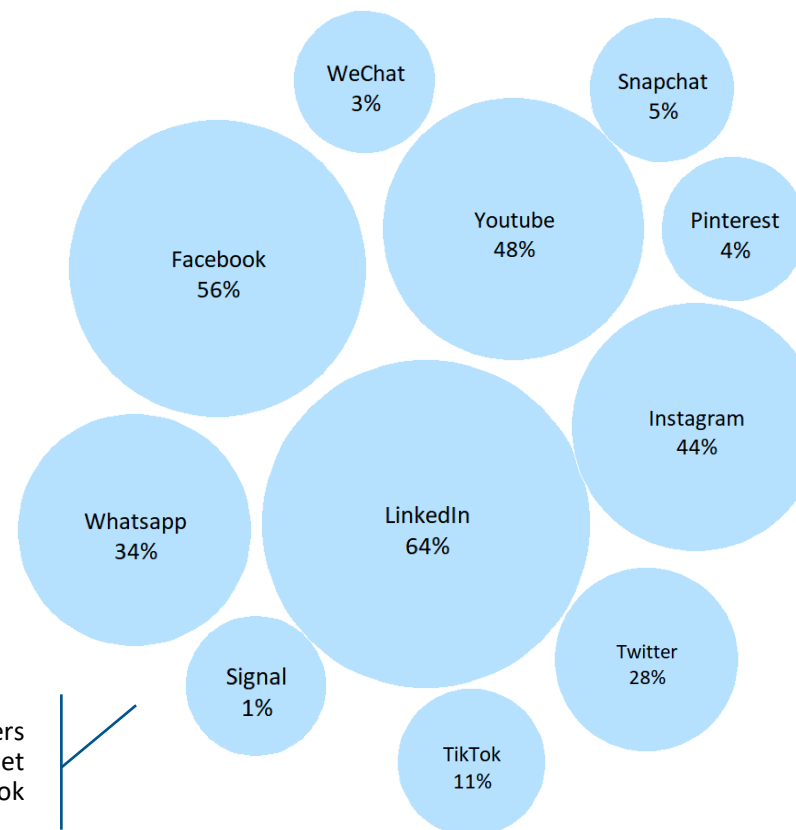
89%

des conseillers Retail utilisent régulièrement (hebdomadairement) les plateformes de médias sociaux pour un usage personnel ou professionnel



3

Les plateformes sont utilisées en moyenne par les conseillers commerciaux



Au cours des 12 prochains mois, les conseillers prévoient d'augmenter l'utilisation de LinkedIn et YouTube tout en diminuant l'utilisation de Facebook

# Merci

---

Pour plus d'informations sur NMG, visitez [www.nmg-consulting.com](http://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](mailto:karen.lau@nmg-group.com)

