

6.2

Réglementation et instructions générales

6.2 RÉGLEMENTATION ET INSTRUCTIONS GÉNÉRALES

6.2.1 Consultation

Document de discussion et de consultation 81-407 des ACVM, Les frais des organismes de placement collectif

L'Autorité des marchés financiers publie, en version française et anglaise, le texte suivant :

- Document de discussion et de consultation 81-407 des ACVM, *Les frais des organismes de placement collectif*.

Consultation

Toute personne intéressée ayant des commentaires à formuler à ce sujet est priée de les faire parvenir par écrit au plus tard le **12 avril 2013**, en s'adressant à :

M^e Anne-Marie Beaudoin
 Secrétaire générale
 Autorité des marchés financiers
 800, square Victoria, 22^e étage
 C.P. 246, tour de la Bourse
 Montréal (Québec) H4Z 1G3
 Télécopieur : (514) 864-6381
 Courrier électronique : consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

Renseignements additionnels

Des renseignements additionnels peuvent être obtenus en s'adressant à :

Chantal Leclerc
 Analyste experte, Direction de la réglementation
 Autorité des marchés financiers
 Téléphone : 514-395-0337, poste 4463
 Numéro sans frais : 1 877 525-0337
 Courriel : chantal.leclerc@lautorite.qc.ca

Sophie Fournier
 Analyste, Direction des fonds d'investissement
 Autorité des marchés financiers
 Téléphone : 514-395-0337, poste 4426
 Numéro sans frais : 1 877 525-0337
 Courriel : sophie.fournier@lautorite.qc.ca

Jean-Philippe Petit
 Direction des pratiques de distribution et des OAR
 Autorité des marchés financiers
 Téléphone : 418-525-0337, poste 4819
 Numéro sans frais : 1 877 525-0337
 Courriel : jean-philippe.petit@lautorite.qc.ca

Le 13 décembre 2012

AUTORITÉS CANADIENNES EN VALEURS MOBILIÈRES
DOCUMENT DE DISCUSSION ET DE CONSULTATION 81-407
LES FRAIS DES ORGANISMES DE PLACEMENT COLLECTIF

Le 13 décembre 2012

Administering the Canadian Securities Regulatory System
Les autorités qui réglementent le marché des valeurs mobilières au Canada

Table des matières

I.	INTRODUCTION	3
II.	CONTEXTE	4
III.	PARTICIPANTS AU SECTEUR DES OPC DU CANADA	6
IV.	FRAIS DES OPC AU CANADA	11
V.	QUESTIONS RÉGLEMENTAIRES SOULEVÉES PAR LES FRAIS DES OPC AU CANADA	28
VI.	RÉFORMES RÉGLEMENTAIRES À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE	45
VII.	OPTIONS RÉGLEMENTAIRES POUR LE CANADA	52
VIII.	CONSULTATION.....	60
Annexe I	64

I. INTRODUCTION

Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (les « ACVM » ou « nous ») étudient actuellement les frais des organismes de placement collectifs (OPC) au Canada pour établir s'ils soulèvent des questions de protection des investisseurs ou d'équité et si, le cas échéant, elles doivent intervenir. Le présent document se veut une ébauche de discussion sur les frais actuels des OPC au Canada.

Le présent document de discussion représente la première étape des consultations des ACVM sur ce projet. Il contient les éléments suivants :

- un aperçu des rôles des participants au marché dans le secteur des OPC (les sociétés d'OPC et les conseillers qui placent les titres de fonds)
- un aperçu des frais actuels des OPC
- un survol de certaines questions de protection des investisseurs et d'équité que les frais actuels soulèvent selon nous
- un aperçu des réformes réglementaires internationales
- une description de certaines options réglementaires que nous pourrions adopter, de façon autonome ou en les associant.

Certaines options auraient une incidence directe sur les OPC ou les sociétés d'OPC, et d'autres sur les personnes qui vendent les produits.

Si le présent document porte sur les OPC, nous reconnaissons que les frais d'autres produits de fonds d'investissement peuvent soulever des questions analogues sur la protection des investisseurs et l'équité. Nous évaluerons donc l'opportunité d'appliquer nos éventuelles interventions réglementaires aux autres fonds d'investissement et aux titres comparables.

Avant de poursuivre l'examen de ces options réglementaires, nous comptons procéder à de vastes consultations des investisseurs et des participants au secteur. Par ailleurs, nous continuerons de suivre de près les réformes connexes entreprises au Canada et à l'étranger et d'en évaluer les répercussions. Nous reconnaissons que le présent document soulève de nouvelles questions ou des points difficiles. Nous devons tenir compte des caractéristiques particulières du marché canadien pour déterminer s'il y a lieu d'apporter des changements.

Nous invitons les investisseurs, les participants au secteur des OPC et des services financiers ainsi que toute personne intéressée à nous faire part de leurs commentaires sur les questions soulevées et les options réglementaires décrites dans le présent document. Nous les invitons également à proposer d'autres interventions réglementaires en réponse à ces questions. Leurs commentaires nous aideront à établir l'ordre du jour de la table ronde à laquelle nous convierons les investisseurs et les participants au secteur en 2013. Les discussions qui auront lieu à cette occasion nous aideront à établir les interventions réglementaires éventuelles.

La partie VIII contient des indications sur la présentation des commentaires. La période de consultation prendra fin le 12 avril 2013.

II. CONTEXTE

Les OPC sont une pierre angulaire des investissements de nombreux Canadiens. Fin 2011, le secteur des OPC gérait pour leur compte 762 milliards de dollars d'actifs représentant 73,8 % des actifs gérés par le secteur des fonds d'investissement au Canada¹.

Les titres d'OPC sont le type de produit d'investissement le plus courant : 62 % des épargnants canadiens en ont dans leur portefeuille². Ils représentent par ailleurs la part la plus importante des actifs à investir du ménage canadien moyen, soit 36,1 % en juin 2011³.

Au Canada, l'acquisition de titres d'OPC se fait généralement par l'entremise d'un conseiller. Fin 2011, les investisseurs avaient acquis 91 % des actifs de fonds d'investissement par l'intermédiaire de réseaux de vente employant des conseillers⁴ et ils étaient plus de 80 % à déclarer avoir fait leur dernière acquisition de cette façon⁵.

Les Canadiens qui investissent dans des OPC assument principalement deux sortes de frais pour acquérir et détenir leurs investissements : des frais d'acquisition et des frais permanents. Ils acquittent les frais d'acquisition directement lorsqu'ils effectuent une opération, c'est-à-dire lorsqu'ils acquièrent les titres d'un fonds ou qu'ils en demandent le rachat. Les frais permanents, qui comprennent les frais de gestion et les frais du fonds (exprimés ensemble sous forme de ratio des frais de gestion), sont payés à même les actifs du fonds. Les investisseurs les paient donc indirectement. Les commissions de suivi versées aux conseillers sont intégrées aux frais de gestion payés par la plupart des OPC canadiens.

Plusieurs études publiées comparent les frais de détention de titres d'OPC dans le monde. Toutes concluent que les frais des OPC canadiens sont parmi les plus élevés⁶. Certains membres du

¹ Les 26,2 % restants d'actifs gérés par le secteur des fonds d'investissement au Canada consistent en des fonds spéculatifs (1,7 %), des fonds à capital fixe (3,1 %), des fonds distincts (3,5 %), des fonds négociés en bourse (4,2 %), des fonds en gestion commune (4,6 %) et fonds de société d'assurances (9,1 %). Ces données proviennent d'Investor Economics et sont arrêtées en décembre 2011. Nous n'avons pas considéré les actifs des comptes gérés pour éviter de les compter en double.

² Voir Innovative Research Group, Inc., *Indice ACVM des investisseurs 2012* (octobre 2012), établi pour le compte des ACVM. Selon ce sondage, les trois produits de placement les plus communs sont les titres d'OPC (62 % des épargnants), les dépôts à terme ou CPG (45 %) et les actions (33 %).

³ Source : Ipsos Reid Canadian Financial Monitor. Chez les ménages canadiens avertis, ce chiffre est de 41,7 %. Selon Ipsos Reid, les actifs à investir comprennent les comptes chèques et les comptes d'épargne, les CPG, les actions, les obligations et les titres d'OPC.

⁴ Investor Economics, *Household Balance Sheet (update and rebased forecast)* (juin 2012), p. 156, 160 et 161. Ce total comprend les ventes en succursale, les conseils en succursale, les conseillers financiers, les courtiers de plein exercice et les conseils privés en matière d'investissement. Dans chacun de ces réseaux de vente, des conseillers fournissent différentes sortes de conseils et de services. Voir la rubrique **2. Conseillers** de la partie III pour une description des réseaux de vente.

⁵ POLLARA, *Canadian Investors' Perceptions of Mutual Funds and The Mutual Fund Industry – 2011*, rapport établi pour l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC). Le pourcentage d'investisseurs qui se sont adressés à un conseiller pour effectuer leur dernière acquisition varie de 81 à 85 % depuis 2006, année où l'IFIC a commencé à réaliser ce sondage.

⁶ Il s'agit notamment des études suivantes : B.N. Alpert, J. Rekenhaller, *Morningstar Global Fund Investor Experience 2011* (mars 2011); J. Rekenhaller, M. Swartzentruber, C. Tsai, *Morningstar Global Fund Investor Experience 2009* (mai 2009); A. Khorana, H. Servaes, P. Tufano, *Mutual Fund Fees Around the World* (23 juillet

secteur canadien des OPC et d'autres observateurs⁷ ont des réserves à cet égard. Selon eux, ces études établissent des comparaisons inexactes et ne tiennent pas compte de la valeur des conseils pour les investisseurs⁸.

Au cours des dernières années, certains pays ont été le théâtre de réformes et de projets réglementaires qui ont profondément changé la façon dont les investisseurs individuels acquièrent des titres de fonds d'investissement et d'autres produits financiers ou des conseils financiers :

- l'interdiction, au Royaume-Uni et en Australie, de verser aux conseillers des courtages fixés par les fournisseurs de produits financiers ou intégrés aux produits financiers;
- l'imposition, en Australie, d'un devoir légal d'agir au mieux des intérêts du client aux conseillers qui vendent des produits financiers;
- l'étude de réformes analogues par les autorités réglementaires européennes et américaines.

Compte tenu de ces changements réglementaires à l'étranger et des études comparatives des frais des fonds, des voix se sont élevées pour réclamer un examen plus rigoureux de ces frais au Canada.

À ce jour, nous nous sommes surtout efforcés d'accroître la transparence des frais des fonds pour les investisseurs, notamment les commissions de suivi, dans le cadre de projets comme le régime d'information au moment de la souscription et le Modèle de relation client-conseiller (dont il sera question plus loin). Nous poursuivons nos efforts en vue de mettre en œuvre ces projets pour aider les investisseurs à prendre des décisions d'investissement éclairées, mais nous nous demandons également si les frais actuels des OPC ne soulèvent pas de questions en matière de protection des investisseurs qui demanderaient une plus grande attention de notre part. Nous étudions donc tous les aspects des frais actuels des OPC et du cadre réglementaire pour évaluer s'il serait possible ou souhaitable d'y apporter des changements afin de s'assurer de renforcer la protection des investisseurs et de soutenir la confiance dans notre marché.

L'Annexe I du présent document contient un survol des frais actuels des OPC aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Australie. Elle décrit certains aspects de leur secteur des OPC, notamment les différences de cadre réglementaire qui pourraient influencer sur les frais moyens des fonds. Les données et les observations contenues dans cette annexe mettent en contexte notre examen des frais des OPC et du cadre réglementaire en vigueur au Canada.

2007); et K. Ruckman, « Expense ratios of North American mutual funds », *Canadian Journal of Economics* (février 2003), p. 192 à 223.

⁷ Mackenzie Financial, *Canadian Mutual Fund Ownership Costs: Competitive Relative to the U.S.* (septembre 2010); D. Yanchus, *A cross-border perspective on MERs* (18 mai 2011), disponible au <http://cawidgets.morningstar.ca/ArticleTemplate/ArticleGL.aspx?id=381595>; et Investor Economics, *Attribution analysis of MERs explains cross-border gap*, Investor Economics Insight Monthly Update (juillet 1996).

⁸ Le secteur canadien des OPC a commandé plusieurs rapports qui soulignent la valeur des conseils et l'importance de la relation avec un conseiller pour l'enrichissement et la santé financière globale des Canadiens. Il s'agit notamment des suivants : IFIC, *The Value of Advice: Report* (juillet 2010); IFIC, *The Value of Advice: Report* (novembre 2011); C. Montmarquette, N. Viennot-Briot, *Econometric Models on the Value of Advice of a Financial Adviser* (Montréal : Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO)) (juillet 2012).

Définitions

Dans le présent document :

- nous utilisons le terme « conseiller » dans son sens courant, à l'instar des participants au secteur et du public, pour désigner le vendeur de titres d'OPC, indépendamment de la catégorie dans laquelle celui-ci est inscrit auprès des autorités en valeurs mobilières. La plupart des vendeurs de titres d'OPC sont inscrits comme représentants de courtier et sont employés par des courtiers en épargne collective ou des courtiers en placement. Sauf indication contraire, le terme « conseiller » ne désigne pas ici la personne inscrite à titre de représentant-conseil d'un gestionnaire de portefeuille autorisé à effectuer des opérations pour le compte de clients de façon discrétionnaire;
- le terme « société d'OPC » s'entend de l'entité qui crée un OPC, le commercialise et est aussi le gestionnaire de fonds d'investissement inscrit chargé d'en diriger l'entreprise, les activités et les affaires.

III. PARTICIPANTS AU SECTEUR DES OPC DU CANADA

Les participants au secteur des OPC du Canada sont les sociétés d'OPC qui créent et commercialisent des produits ainsi que les conseillers qui placent ces produits auprès des investisseurs.

1. Sociétés d'OPC⁹

Il existe actuellement 103 sociétés d'OPC inscrites au Canada. Elles tombent dans les quatre catégories suivantes :

i. Banques et institutions de dépôt canadiennes

Les branches de sept banques à charte canadiennes chargées de gestion de fonds et, au Québec, le Mouvement Desjardins gèrent actuellement 43 % des actifs d'OPC. Ces sociétés d'OPC placent généralement leurs titres par l'entremise de leurs succursales, de courtiers de plein exercice et de courtiers exécutants. La plupart d'entre elles placent aussi une série distincte de titres de leurs OPC, appelée « série Conseillers », par l'entremise de conseillers tiers.

Ces sociétés d'OPC placent généralement leurs titres sans frais d'acquisition (c'est-à-dire sans facturer de courtages) par l'entremise de leurs succursales. Leurs séries Conseillers sont placées par des conseillers tiers de même que par leurs réseaux de courtiers de plein exercice, qui facturent des frais d'acquisition (c'est-à-dire des courtages), selon diverses options de souscription¹⁰.

⁹ Les données sur les sociétés d'OPC fournies dans la présente section proviennent d'Investor Economics et sont arrêtées en décembre 2011. Voir la figure 1.

¹⁰ Nous décrivons dans la partie IV, sous la rubrique « 1. Frais actuels des OPC », les diverses options de souscription selon lesquelles les sociétés d'OPC placent leurs titres.

ii. Assureurs vie

Les sociétés canadiennes d'assurance vie créent et commercialisent des fonds distincts, mais elles créent aussi des OPC. Ces sociétés d'OPC gèrent actuellement 4,6 % des actifs d'OPC. Elles placent généralement les titres de leurs OPC avec frais d'acquisition selon diverses options de souscription par le truchement de leurs agents, lesquels sont généralement inscrits pour placer des fonds distincts et des OPC.

iii. Indépendants

Les sociétés d'OPC indépendantes ne sont pas des filiales de grandes institutions de dépôt. Elles gèrent la majorité des actifs du secteur, soit 49,4 %. Elles placent généralement les titres de leurs OPC avec frais d'acquisition par le truchement des réseaux de vente de conseillers tiers qui comptent notamment les branches d'institutions de dépôt inscrites pour exercer des activités de courtage, des assureurs vie et des courtiers indépendants. Certains indépendants disposent aussi d'un réseau de courtiers qui s'occupe généralement de leurs propres fonds.

Un très petit sous-ensemble de sociétés d'OPC indépendantes regroupe les « vendeurs directs » qui offrent généralement les titres de leurs OPC sans frais d'acquisition directement aux investisseurs, sans passer par un conseiller tiers. Ces vendeurs directs ou des entités apparentées sont généralement inscrits comme courtiers pour ce faire¹¹. Les vendeurs directs mettent souvent des sites Web et des centres d'appel à la disposition de leurs investisseurs. Ils gèrent actuellement 1,2 % des actifs d'OPC.

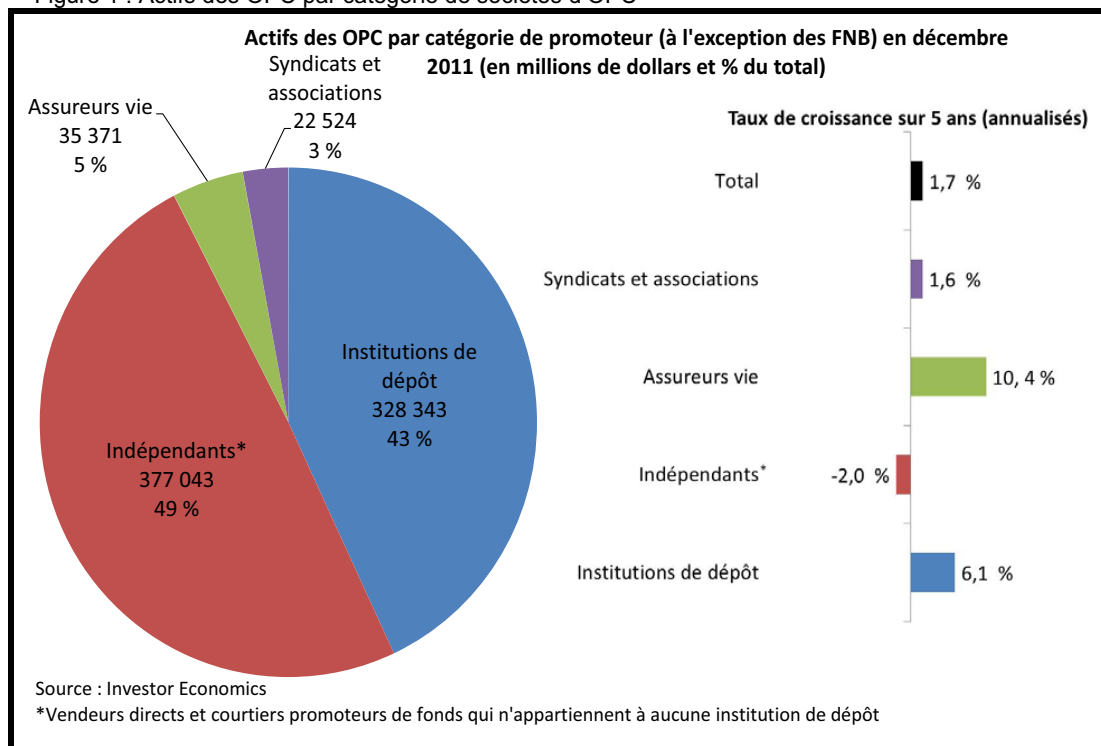
iv. Syndicats et associations

Les 3 % restants des actifs du secteur des OPC sont gérés par des syndicats et des associations. Les OPC créés et commercialisés par ces sociétés d'OPC ciblent généralement des groupes particuliers (par exemple des enseignants ou des médecins) dont seuls les membres sont, la plupart du temps, autorisés à souscrire des titres. Les titres de ces OPC sont généralement placés sans frais d'acquisition. Ils sont souvent gérés et tarifés selon le principe du recouvrement des coûts.

La figure 1 indique la part des actifs d'OPC canadiens gérés par chaque catégorie de sociétés d'OPC, ainsi que le taux de croissance des catégories au cours des cinq dernières années.

¹¹ Dans bien des cas, cependant, les titres d'OPC de vendeurs directs sont aussi placés par le truchement des réseaux de vente de courtiers exécutants et de courtiers de plein exercice, qui peuvent notamment facturer des frais d'acquisition.

Figure 1 : Actifs des OPC par catégorie de sociétés d'OPC



2. Conseillers¹²

Les courtiers qui placent des titres de fonds d'investissement regroupent 10 institutions de dépôt, 825 caisses d'épargne et de crédit, 305 distributeurs d'assurance et des centaines de courtiers en épargne collective et de courtiers de plein exercice indépendants¹³. Ces sociétés emploient des dizaines de milliers de conseillers qui doivent remplir des obligations d'inscription pour exercer leur activité¹⁴.

¹² Toutes les données fournies sous la présente rubrique concernent les fonds d'investissement, dont les OPC représentent la majorité des actifs gérés. Voir la note 1.

¹³ Investor Economics, *Retail Brokerage and Distribution Advisor Service*, printemps 2012.

¹⁴ Quiconque exerce le courtage de titres d'OPC doit être inscrit auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada dans la catégorie appropriée ou être dispensé de l'inscription. Le plus souvent, ces personnes sont inscrites à titre de représentants de courtiers inscrits dans les catégories de « courtier en épargne collective » ou de « courtier en placement » en vertu du *Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites* (le « Règlement 31-103 »). En outre, conformément à ce règlement, tous les courtiers en placement doivent être membres de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et, sauf au Québec, tous les courtiers en épargne collective doivent être membres de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM). En vertu du Règlement 31-103 et des règles de l'OCRCVM et de l'ACFM, tous les représentants de courtier doivent respecter des règles de conduite. Ils sont notamment tenus de connaître leur client et d'évaluer la convenance des investissements pour celui-ci. À moins d'être inscrits à titre de représentant-conseil d'une société inscrite dans la catégorie de « conseiller », ils ne peuvent fournir à leurs clients que des conseils relatifs à la convenance des investissements et accessoires à la négociation de valeurs.

Les types de produits que les conseillers sont autorisés à vendre et l'étendue des services qu'il leur est permis d'offrir peuvent varier considérablement selon le réseau de vente. Certains conseillers ne sont inscrits que pour placer des titres d'OPC, d'autres pour une gamme de titres plus vaste. Certains sont également autorisés à vendre d'autres produits financiers dont le placement n'est habituellement pas réglementé par les autorités en valeurs mobilières du Canada, comme les dépôts à terme, l'assurance vie et les fonds distincts¹⁵. Par ailleurs, certains conseillers portent des titres¹⁶ qui les autorisent à offrir des services financiers comme la planification financière et la planification successorale.

Réseaux de vente

i. Ventes en succursale

Ce réseau de vente se compose de conseillers de succursales bancaires qui traitent directement avec les clients et qui ne leur vendent généralement que des titres d'OPC et des produits de dépôt traditionnels sur demande. Leurs services consistent donc principalement à effectuer des opérations. Les courtiers de ce réseau sont inscrits comme courtiers en épargne collective auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières.

ii. Conseils en succursale

Ce réseau de vente se compose de conseillers de succursales bancaires qui font des recommandations aux clients en matière d'investissement et de planification financière et leur vendent généralement des OPC et des produits de dépôt « maison ». Dans certains cas, cependant, ils vendent aussi d'autres types de produits financiers et des fonds d'investissement d'autres sociétés. Les courtiers de ce réseau sont généralement inscrits comme courtiers en épargne collective auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières, quoique certains soient inscrits comme courtiers en placement.

iii. Courtiers en ligne et courtiers exécutants

Ce réseau de vente s'adresse aux investisseurs indépendants et offre une gamme complète de produits incluant les actions, les titres à taux fixe, les options, les fonds négociés en bourse (FNB) et les OPC. Les conseillers de ce réseau se contentent d'exécuter les ordres et ne donnent généralement pas de recommandations ni de conseils en matière d'investissement. Les produits sont en grande partie placés au moyen de plateformes technologiques et de centres d'appels. Les courtiers de ce réseau sont inscrits comme courtiers en placement auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières.

¹⁵ L'Autorité des marchés financiers et la Financial and Consumer Affairs Authority de la Saskatchewan réglementent le placement de certains de ces produits financiers dans leurs territoires.

¹⁶ Ces titres sont obtenus dans le cadre de programmes administrés par les organisations ou associations du secteur financier.

iv. *Ventes directes au public*

Ce réseau de vente se compose de sociétés d'OPC qui placent leurs titres directement auprès des investisseurs¹⁷. Ces sociétés ou des entités apparentées sont inscrites comme courtiers en épargne collective auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières. Les services des conseillers consistent principalement à exécuter des opérations.

v. *Conseillers financiers*

Ce réseau de vente s'adresse aux investisseurs qui recherchent une gamme de services d'investissement plus étendue. Il gère la majorité des actifs des fonds d'investissement¹⁸ et se compose de nombreux courtiers indépendants à divers degrés qui offrent une variété de produits. Les conseillers de ce réseau offrent généralement à leurs clients des OPC et des produits de dépôt ainsi que des fonds distincts et des polices d'assurance vie¹⁹. Les courtiers de ce réseau sont inscrits comme courtiers en épargne collective auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières, quoique certains le soient comme courtiers en placement.

vi. *Courtiers de plein exercice*

Comme les conseillers financiers, les courtiers de plein exercice s'adressent aux investisseurs à la recherche d'une gamme complète de services d'investissement. Ils peuvent aussi faire de la gestion de portefeuille sous mandat discrétionnaire²⁰. Ce réseau se classe deuxième pour ce qui est de la gestion des actifs des fonds d'investissement²¹. Les conseillers de ce réseau offrent généralement une gamme complète de produits financiers, dont les actions, les titres à taux fixe, les options, les FNB, les OPC, les fonds distincts et des polices d'assurance vie²². Les courtiers de ce réseau sont inscrits comme courtiers en placement auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières.

vii. *Conseils privés en matière d'investissement*

Les conseils privés en matière d'investissement s'adressent aux investisseurs fortunés ou institutionnels. Les fonds d'investissement représentent une part minime des produits offerts parce que ce réseau s'occupe de comptes gérés séparément et de gestion de patrimoine. Les

¹⁷ Si les sociétés entrant dans la catégorie des *ventes directes au public* sont les mêmes que celles de la catégorie des *ventes directes aux clients* indiquée dans la figure 7 de la rubrique « **2. Évolution des frais des fonds au Canada – a. Tendances en matière de frais d'acquisition** » de la partie IV du présent document, il est à noter que les actifs gérés sont moins élevés dans le premier cas parce que certains actifs vendus par les sociétés d'OPC de la catégorie des *ventes directes aux clients* sont vendus directement aux investisseurs dans des comptes tarifés et par des courtiers exécutants.

¹⁸ Voir la figure 2. Source : Investor Economics.

¹⁹ S'ils sont inscrits dans les catégories appropriées.

²⁰ Les conseillers de ce réseau peuvent faire de la gestion de compte sous mandat discrétionnaire si la société qui les emploie est membre de l'OCRCVM et s'ils exercent l'activité de conseil conformément aux règles de cet organisme.

²¹ Voir la figure 2. Source : Investor Economics.

²² S'ils sont inscrits dans les catégories appropriées.

sociétés de ce réseau sont généralement inscrites comme gestionnaires de portefeuille auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières.

La figure 2 montre la part de chaque réseau de vente dans la gestion des actifs des fonds d'investissement ainsi que sa croissance au cours des cinq dernières années. La figure 3 indique les principaux services et produits financiers offerts aux clients de chaque réseau.

Figure 2 : Actifs des fonds d'investissement individuels gérés par réseau de vente

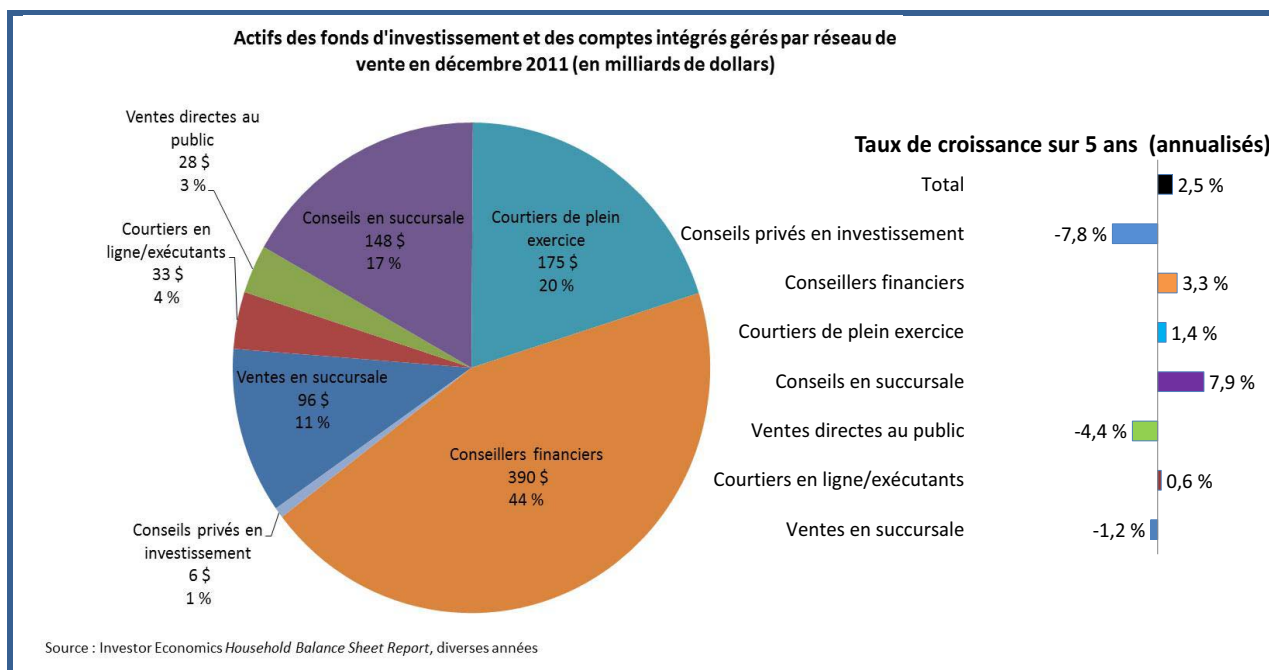


Figure 3 : Services et principaux produits par réseau de vente

Réseau de vente	Services	Principaux produits
Ventes en succursale	Exécution d'opérations	OPC Dépôts
Conseils en succursale	Recommandations d'investissement Planification financière	OPC Dépôts
Courriers en ligne et courtiers exécutants	Exécution d'ordres	Actions et titres à revenu OPC FNB Dépôts Options/contrats à terme
Ventes directes au public	Exécution d'opérations	OPC
Conseillers financiers	Recommandations d'investissement Planification financière Assurance et planification successorale	OPC Fonds distincts Assurance vie Dépôts

Courtiers de plein exercice	Recommandations d'investissement Gestions d'investissement discrétionnaire Planification financière Assurance et planification successorale Gestion de patrimoine globale	Actions et titres à revenu OPC FNB Assurance vie Fonds distincts Dépôts Options/contrats à terme
Conseils privés en matière d'investissement	Gestions d'investissement discrétionnaire Gestion de patrimoine privée	Comptes gérés séparément Fonds en gestion commune

IV. FRAIS DES OPC AU CANADA

Au Canada, les investisseurs dans des titres d'OPC paient principalement deux sortes de frais : les frais d'acquisition et les frais permanents.

Les frais d'acquisition sont facturés directement aux investisseurs lorsqu'ils achètent des titres ou qu'ils les font racheter.

Les frais permanents, qui comprennent les frais de gestion (dans lesquels sont intégrées les commissions de suivi versées aux conseillers) et les frais du fonds, sont payés à même les actifs du fonds. Les investisseurs les paient donc indirectement.

1. Frais actuels des OPC

a. Frais d'acquisition

La plupart des sociétés d'OPC canadiennes placent leurs titres selon plusieurs options de souscription qui concernent généralement la méthode de paiement des frais d'acquisition. Ce sont les sociétés d'OPC qui fixent ces frais²³.

Les options de souscription sont les suivantes :

i. *Frais prélevés à l'acquisition*

Selon cette option, les investisseurs versent des courtages directement au conseiller lorsqu'ils achètent des titres d'OPC. Les courtages sont déduits du total payé par les investisseurs. Autrement dit, seul le solde est investi dans le fonds.

Si les courtages fixés par la société d'OPC peuvent atteindre 5 % du montant de l'acquisition, il n'en demeure pas moins que les investisseurs sont généralement en mesure de négocier ce pourcentage à la baisse avec leur conseiller. Nous savons que, depuis quelques années, les conseillers canadiens renoncent de plus en plus aux frais d'acquisition ou ne facturent tout au

²³ Les options de souscription des titres de chaque OPC ainsi que les frais d'acquisition et la rémunération du conseiller qui s'y rattachent doivent être indiqués dans le prospectus simplifié de l'OPC et dans l'aperçu du fonds prévus par le *Règlement 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif*. L'information sur la rémunération du conseiller figurant dans ces documents doit comprendre le taux de la commission de suivi applicable. Nous abordons les commissions de suivi versées aux conseillers ci-après, sous la rubrique « **b. Frais permanents** ».

plus que 1 %²⁴. Cette tendance est abordée en détail à la rubrique « **2. Évolution des frais des fonds au Canada** », ci-dessous.

Fin 2011, les actifs des OPC faisant l'objet de frais prélevés à l'acquisition représentaient environ 23 % des actifs du secteur des OPC au Canada²⁵.

ii. Frais d'acquisition reportés

Cette option permet aux investisseurs de payer les frais d'acquisition lorsqu'ils demandent le rachat de leurs titres, plutôt qu'à l'acquisition. Ces frais sont aussi désignés « frais de rachat ». Le montant payé à l'acquisition est donc investi en totalité dans l'OPC.

Le taux des frais d'acquisition reportés payables par les investisseurs au rachat de leurs titres baisse progressivement pendant la période de conservation des titres et devient nul après un certain temps. C'est ce que l'on appelle l'« échancier de rachat » : les frais s'élèvent généralement à 6 % la première année puis baissent d'environ 1 % par an jusqu'à atteindre 0 % après une période de conservation de 5 à 7 ans. Les sociétés d'OPC offrent généralement aux investisseurs la possibilité de faire racheter chaque année jusqu'à 10 % (limite non cumulative) des titres acquis selon cette option de souscription, sans frais.

Selon la politique de la société d'OPC en matière de frais d'acquisition reportés, le montant des frais payés par l'investisseur peut être fonction du prix d'acquisition initial des titres ou de leur cours au moment du rachat.

Les investisseurs peuvent éviter de payer ces frais en conservant leurs titres jusqu'à l'expiration de l'échancier de rachat ou en en faisant racheter au plus 10 % par an. Il n'est pas rare que les sociétés d'OPC permettent également aux investisseurs de changer d'OPC dans une même famille, sans frais²⁶.

Si les investisseurs ne paient pas directement de courtages au conseiller à l'acquisition, le conseiller en reçoit généralement de la société d'OPC au taux de 5 % du montant de l'acquisition. La société d'OPC emprunte habituellement pour payer les courtages et engage donc des frais de financement qu'elle récupère en facturant des frais permanents au fonds. Voir l'analyse des frais de gestion, sous la rubrique « **b. Frais permanents** », ci-après.

Les frais payés par les investisseurs qui demandent le rachat de leurs titres avant l'expiration de l'échancier de rachat ne reviennent pas au conseiller ni à l'OPC, mais plutôt à la société d'OPC ou au tiers fournisseur de services de financement qui a versé les courtages au conseiller à l'acquisition.

²⁴ Voir la note 54.

²⁵ Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), p.3.

²⁶ Généralement, les investisseurs ne paient de frais d'acquisition reportés que s'ils quittent une famille d'OPC, et non l'OPC. Ainsi, le remplacement de l'OPC A par l'OPC B, tous deux offerts par la même société d'OPC, n'est ordinairement pas considéré comme un rachat entraînant des frais. Il peut toutefois être considéré comme une aliénation à des fins fiscales.

Fin 2011, les actifs des OPC faisant l'objet de frais d'acquisition reportés représentaient environ 19 % des actifs du secteur des OPC au Canada²⁷.

iii. Frais d'acquisition réduits

De nombreuses sociétés d'OPC offrent une option de frais d'acquisition réduits, qui fonctionne un peu comme l'option de souscription avec frais d'acquisition reportés susmentionnée, mais avec un échéancier de rachat plus court s'étalant généralement sur trois ans, voire moins²⁸. Le taux des frais d'acquisition reportés varie de 2 à 3 % la première année, puis baisse de 1 % par an jusqu'à atteindre 0 % après une période de conservation de 2 ou 3 ans. Les courtages que la société d'OPC verse au conseiller à l'acquisition de titres d'OPC avec frais d'acquisition réduits représentent généralement de 2 à 3 % du montant de l'acquisition.

Fin 2011, les actifs des OPC faisant l'objet de frais d'acquisition réduits représentaient environ 5 % des actifs du secteur des OPC au Canada²⁹.

iv. OPC sans frais d'acquisition

Les OPC qui placent leurs titres sans frais d'acquisition ne versent pas de courtages aux conseillers (qu'ils soient payés par les investisseurs ou les sociétés d'OPC) et ne facturent pas non plus aux investisseurs de frais d'acquisition reportés.

Au Canada, les titres de ces OPC sont généralement acquis directement auprès de la société d'OPC ou d'un membre du même groupe, dont l'un ou l'autre doit être courtier inscrit.

Les OPC sans frais d'acquisition sont offerts :

- par des vendeurs directs³⁰;
- par des banques ou des institutions de dépôt canadiennes³¹;
- en ce qui concerne certaines séries spéciales, exclusivement par des courtiers exécutants ou des plateformes bancaires électroniques³².

²⁷ Investor Economics, ci-dessus, note 25.

²⁸ Au Canada, l'option de frais d'acquisition réduits varie davantage entre les sociétés d'OPC qui l'offrent que l'option avec frais d'acquisition reportés traditionnelle. La durée de l'échéancier de rachat, le versement des courtages aux conseillers par la société d'OPC à l'acquisition, les frais d'acquisition payables par l'investisseur à une date ou l'autre du calendrier de rachat et les commissions de suivi payables aux conseillers peuvent être très différents d'une société à l'autre.

²⁹ Investor Economics, ci-dessus, note 25.

³⁰ Voir la description des « vendeurs directs » sous la rubrique « **1. Sociétés d'OPC – iii. Indépendants** » de la partie III, ci-dessus. Outre les vendeurs directs indépendants, il existe un vendeur direct appartenant à une banque canadienne. Fin 2011, les actifs des OPC des vendeurs directs représentaient 4 % du total des actifs des OPC sans frais d'acquisition sur un total de 31 %. Voir la catégorie « Ventes directes aux clients » à la figure 4.

³¹ Voir la rubrique « **1. Sociétés d'OPC – i. Banques et institutions de dépôt canadiennes** » de la partie III. Fin 2011, les actifs des OPC sans frais d'acquisition des banques canadiennes représentaient environ 27 % des actifs de ces OPC sur un total de 31 %. Voir la catégorie « OPC sans frais d'acquisition au détail » à la figure 4.

³² Ces titres sont généralement de série D ou E et ne sont disponibles que pour certains OPC offerts par quelques banques canadiennes, que ce soit par l'entremise de leur courtier en ligne ou exécutant ou sur leur plateforme bancaire. Fin 2011, les actifs de ces séries représentaient 0,3 % des actifs des OPC sans frais d'acquisition, sur un total de 31 %. Voir la catégorie « Courtiers exécutants/platformes bancaires électroniques » à la figure 4.

Fin 2011, les OPC sans frais d'acquisition représentaient environ 31 % des actifs du secteur des OPC au Canada³³.

v. *Comptes tarifés*

Certaines sociétés d'OPC offrent également une série de titres d'OPC, généralement appelée « Série F », pour acquisition par le truchement de comptes tarifés auprès de conseillers. Les investisseurs qui choisissent cette option ne paient pas de frais pour acquérir ou faire racheter des titres. Par ailleurs, ils payent moins de frais de gestion permanents parce que ceux-ci ne contiennent pas de commissions de suivi. (Les frais de gestion et les commissions de suivi sont abordés sous la rubrique « **b. Frais permanents** », ci-dessous.)

Les conseillers ne sont pas rémunérés au moyen de courtages ni de commissions de suivi intégrées, mais plutôt directement par l'investisseur, sous forme de frais pour services rendus relativement à son compte. Ces frais représentent généralement un pourcentage des actifs de l'investisseur contenus dans le compte.

Fin 2011, les actifs des OPC contenus dans des comptes tarifés représentaient environ 2,6 % des actifs du secteur des OPC au Canada³⁴.

vi. *Investisseurs fortunés ou institutionnels*

Nombre de sociétés d'OPC offrent aussi des séries de titres conçus expressément pour les investisseurs fortunés ou institutionnels. Ces séries ne sont généralement pas vendues dans les réseaux de vente habituels. Le montant minimal contenu dans les comptes est ordinairement beaucoup plus élevé que celui du compte de détail moyen : le seuil est généralement de 100 000 \$ et peut s'élever à 1 million de dollars, voire plus, pour certains OPC.

Les investisseurs admissibles qui achètent des titres selon cette option ne paient généralement pas de frais ou acquittent des frais réduits. Ils ne peuvent ordinairement le faire qu'en signant avec la société d'OPC un contrat de compte stipulant les frais applicables. Ils négocient habituellement les frais de gestion (abordés sous la rubrique « **b. Frais permanents** », ci-après) ainsi que les honoraires des conseillers³⁵ qu'ils versent directement à la société d'OPC.

Les frais globaux de détention des titres de ces séries sont beaucoup plus bas que ceux des OPC individuels, en raison notamment des économies d'échelle que les investissements minimaux de cette taille permettent de réaliser et du pouvoir de négociation dont jouissent souvent les investisseurs avertis qui réalisent des investissements substantiels.

³³ Données sur les actifs des OPC sans frais d'acquisition fournies par Investor Economics et obtenues par elle au moyen de divers sondages.

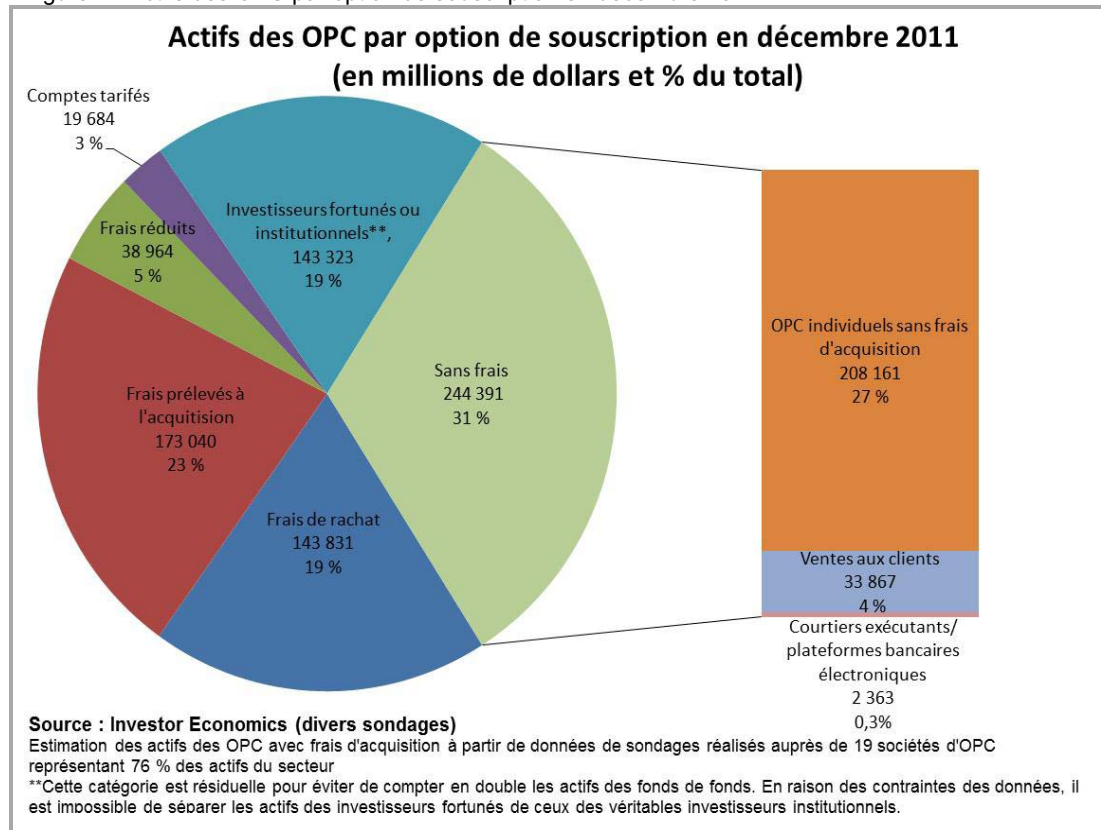
³⁴ Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), p. 11 et 12.

³⁵ Il s'agit de frais distincts pour les services de conseil en matière d'investissement. Par conséquent, aucune commission de suivi (voir la rubrique « **b. Frais permanents** », ci-après) n'est versée aux conseillers relativement à cette option.

Fin 2011, les actifs des OPC détenus par des investisseurs fortunés ou institutionnels représentaient environ 19 % des actifs du secteur des OPC au Canada³⁶.

La figure 4 indique la part respective des actifs des OPC canadiens par option de souscription en décembre 2011.

Figure 4 : Actifs des OPC par option de souscription en décembre 2011



b. Frais permanents

Au Canada, les OPC paient des frais permanents qui correspondent à leurs charges opérationnelles et de placement. Ils les prélèvent sur leurs actifs, ce qui réduit le rendement net pour les investisseurs. L'information qu'ils communiquent sur leur rendement est nette de ces frais.

Le ratio des frais de gestion d'un OPC indique aux investisseurs ses charges opérationnelles et de placement. Ce ratio est le total de ses coûts opérationnels annuels (moins les courtages payés

³⁶ Données sur les actifs des investisseurs fortunés ou institutionnels fournies par Investor Economics et ajustées pour éviter de compter en double les investissements des fonds de fonds dans les fonds autonomes.

pour acheter et vendre les titres qui composent le fonds)³⁷ exprimé en pourcentage de son actif moyen au cours de l'année.

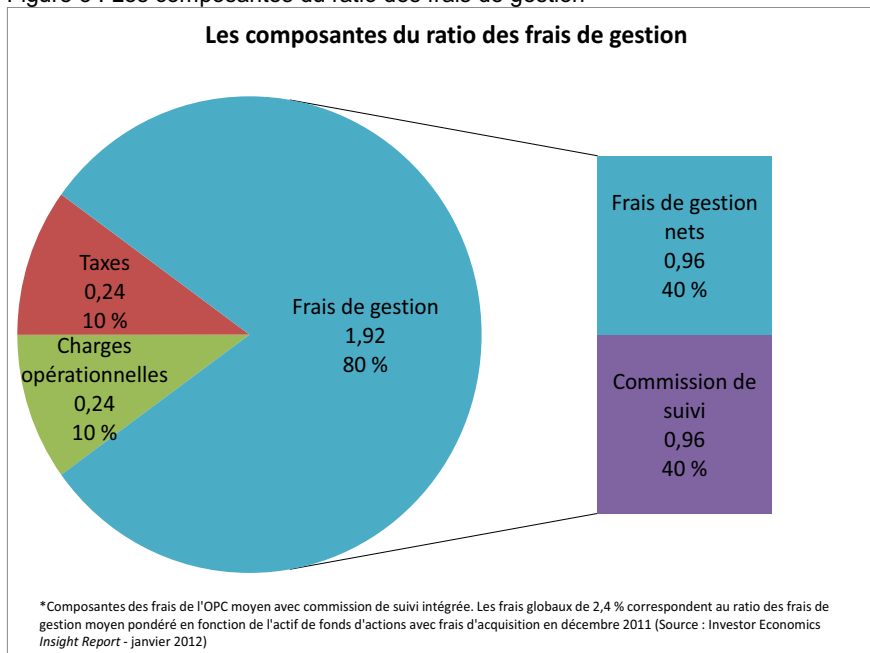
Au Canada, le ratio des frais de gestion se compose de deux éléments principaux :

- i. les frais de gestion;
- ii. les charges opérationnelles.

Les taxes comme la taxe sur les produits et services (TPS) et la taxe de vente harmonisée (TVH) s'appliquent à ces éléments et sont prises en compte dans le ratio des frais de gestion global.

La figure 5 indique l'importance des deux éléments du ratio des frais de gestion ainsi que l'incidence sur le ratio des taxes perçues sur ces éléments.

Figure 5 : Les composantes du ratio des frais de gestion



i. *Frais de gestion*

Au Canada, les sociétés d'OPC facturent des frais de gestion à chacun de leurs fonds pour les services ou frais suivants :

³⁷ Pour établir le total des coûts opérationnels d'un OPC, il faut ajouter le ratio des frais d'opérations au ratio des frais de gestion. Le ratio des frais d'opérations représente le total des courtages et des autres frais d'opérations de portefeuille et est exprimé en pourcentage de l'actif moyen de l'OPC pour l'année. Selon les données d'Investor Economics, le ratio des frais d'opérations moyen des OPC à long terme (série A) était de 0,14 en décembre 2011. Le ratio des frais d'opérations et le ratio des frais de gestion des OPC figurent dans les rapports annuel et intermédiaires de la direction sur le rendement du fonds prévus par le *Règlement 81-106 sur l'information continue des fonds d'investissement* ainsi que dans l'aperçu du fonds prévu par le *Règlement 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif*.

- l'administration des activités du fonds;
- les services conseils en matière d'investissement;
- la commercialisation et la promotion;
- les frais de financement des courtages payés aux conseillers relativement aux titres d'OPC placés moyennant des frais d'acquisition reportés ou réduits;
- les commissions de suivi (voir la rubrique « *Commissions de suivi* ») versées aux conseillers.

Les frais de gestion représentent un pourcentage de l'actif net de l'OPC. La TPS et la TVH s'y appliquent dans certains territoires du Canada³⁸.

Le taux des frais de gestion varie selon les facteurs suivants :

- le type d'OPC (c'est-à-dire OPC marché monétaire, fonds à revenu, fonds équilibré, fonds d'actions);
- la stratégie de gestion de portefeuille utilisée par le fonds (c'est-à-dire gestion passive ou active)³⁹;
- les frais de placement du fonds (c'est-à-dire la commission de suivi payable aux conseillers qui placent les titres).

Ainsi, pour un OPC activement géré et placé par un conseiller qui touche des commissions de suivi (au lieu de facturer des frais), le taux médian des frais de gestion peut aller de 1 % par an pour un OPC marché monétaire à 2 % par an pour un fonds d'actions⁴⁰. La figure 6 indique les frais de gestion généralement facturés, par type d'OPC.

Figure 6 : Frais de gestion généralement facturés, par type d'OPC

Frais de gestion généralement facturés (commissions de suivi intégrées)		
Type	Médiane	Moyenne pond./actif
Marché monétaire	1,00	0,89
Revenu	1,50	1,38
Équilibré	1,95	1,82
Actions	2,00	1,91

Source : Morningstar Direct, 14 août 2012

³⁸ La plupart des OPC sont vendus dans tout le Canada, mais le taux de TPS ou de TVH applicable est fonction du lieu de résidence de l'investisseur. Pour régler ce problème, la majorité des sociétés d'OPC ont choisi d'appliquer un « taux pondéré » (taux global, unique et pondéré en fonction du lieu de résidence et appliqué à tous les actifs des fonds). En revanche, une minorité d'entre elles ont choisi d'offrir une série distincte dans les provinces harmonisées et non harmonisées.

³⁹ Les fonds gérés passivement, comme les OPC indiciels (c'est-à-dire les OPC qui suivent la performance d'un indice boursier en incluant les éléments de celui-ci dans leur portefeuille) coûtent généralement moins cher à gérer parce qu'ils nécessitent moins de recherches et d'opérations sur titres. Leurs frais de gestion sont donc moins élevés que ceux des fonds gérés activement qui tentent d'obtenir un rendement supérieur à celui de certains indices de référence.

⁴⁰ Source : Morningstar Direct, 14 août 2012. Les fonds qui exigent un investissement minimal de 10 000 \$ sont exclus de l'échantillon.

Outre les frais de gestion, certains OPC versent une rémunération au rendement⁴¹.

- *Commissions de suivi*

Une part importante des frais de gestion que la plupart des sociétés d'OPC canadiennes facturent aux OPC servait initialement à verser aux sociétés de courtage une commission permanente à titre de rémunération pour les services que leurs conseillers fournissent en continu aux investisseurs après l'acquisition, notamment des conseils en matière d'investissement. C'est ce qui s'appelle la « commission de suivi ».

Au Canada, les commissions de suivi sont généralement intégrées aux frais de gestion facturés par les sociétés d'OPC. Il ne s'agit pas de frais facturés séparément aux OPC⁴².

Comme l'indique la figure 5, ci-dessus, les commissions de suivi représentent environ la moitié des frais de gestion facturés aux OPC. Par exemple, sur des frais de gestion de 2 %, la moitié, soit 1 % de l'actif net moyen de l'OPC, est généralement affectée par la société d'OPC au paiement de commissions de suivi aux courtiers et à leurs conseillers⁴³. Les sociétés d'OPC doivent indiquer au public la part des frais de gestion qui est affectée au paiement de ces commissions⁴⁴.

Ordinairement, les sociétés d'OPC versent des commissions de suivi aux courtiers chaque trimestre tant que leurs clients détiennent des titres des OPC de ces sociétés. Chaque courtier verse une partie de ces commissions à ses conseillers conformément à son barème de rémunération. En règle générale, les conseillers conservent une partie des courtages ou des frais qui est proportionnelle aux revenus qu'ils rapportent au courtier⁴⁵.

⁴¹ Le cas échéant, ces frais sont payés à la société d'OPC à titre de rémunération au rendement. Leur montant dépend du rendement de l'OPC par rapport à un indice de référence. La société d'OPC peut facturer une rémunération au rendement à un OPC si elle est calculée conformément à la partie 7 du *Règlement 81-102 sur les organismes de placement collectif* et que la méthode de calcul et la composition de l'indice servant au calcul sont décrites dans le prospectus de l'OPC.

⁴² La situation est différente aux États-Unis, où les commissions de suivi, appelées « *12b-1 fees* » (les « frais 12b-1 »), sont facturées séparément aux OPC et sont par conséquent un élément distinct du ratio des frais de gestion.

⁴³ Voir *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), Investor Economics, p. 14 : [traduction] « *De nos jours, la rémunération des conseillers représente généralement plus de la moitié des frais de gestion perçus par les OPC avec frais d'acquisition* ». Voir aussi Rob Carrick, « *Shedding light on a hidden mutual fund fee* », *Globe and Mail* (29 juin 2012) au <http://m.theglobeandmail.com/globe-investor/personal-finance/shedding-light-on-a-hidden-mutual-fund-fee/article4382237/?service=mobile>.

⁴⁴ Les investisseurs peuvent connaître la part des frais de gestion que la société d'OPC affecte au versement de commissions de suivi en consultant le prospectus simplifié de l'OPC et son rapport de la direction sur le rendement du fonds. L'OPC doit indiquer dans le prospectus simplifié prévu par le *Règlement 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif* le pourcentage approximatif des frais de gestion versés par les OPC membres de la même famille d'OPC que l'OPC qui ont servi pour financer les commissions des conseillers au cours du dernier exercice du gestionnaire de l'OPC. De même, l'OPC doit ventiler, dans le rapport de la direction sur le rendement du fonds prévu par le *Règlement 81-106 sur l'information continue des fonds d'investissement*, les principaux services payés par les frais de gestion, notamment les commissions de suivi et les courtages, en pourcentage des frais de gestion.

⁴⁵ Voir la note 98 et l'analyse connexe, sous la rubrique « **2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers – ii. Conseiller** » de la partie V.

Le montant de la commission de suivi est établi en appliquant le taux de commission à la valeur des titres détenus par les clients du conseiller à la date du calcul. La société d'OPC fixe le taux de commission applicable à chacun de ses OPC. Elle doit l'indiquer dans le prospectus simplifié et l'aperçu du fonds⁴⁶ des OPC conformément au *Règlement 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif*.

Le taux de la commission de suivi varie en fonction des facteurs suivants :

- i. le type d'OPC (c'est-à-dire OPC marché monétaire, fonds à revenu, fonds équilibré, fonds d'actions);
- ii. l'option de souscription en vertu de laquelle l'investissement est effectué.

Par exemple, le taux est de 0,25 % par an pour un OPC marché monétaire et peut s'élever à 1,50 % par an pour un fonds d'actions avec frais prélevés à l'acquisition⁴⁷. Le taux de la commission de suivi d'un OPC avec frais prélevés à l'acquisition est généralement le double de celui payé aux conseillers pour un OPC avec frais d'acquisition reportés⁴⁸.

Même les OPC sans frais d'acquisition versent des commissions de suivi qui peuvent s'élever à 1,50 % par an⁴⁹.

ii. Charges opérationnelles

Au Canada, chaque OPC paie ses charges opérationnelles, qui comprennent notamment :

- les frais de l'agent comptable des registres et de l'agent des transferts;
- les frais de garde;
- les honoraires des comptables, des auditeurs et des avocats;
- les frais d'évaluation des fonds;
- les frais d'administration et les frais de service du fiduciaire relatifs aux régimes enregistrés;
- les frais payables à l'égard du comité d'examen indépendant;

⁴⁶ L'aperçu du fonds est un document sommaire conçu pour fournir aux investisseurs les renseignements essentiels sur un OPC. Nous traitons de ce document et de sa mise en œuvre en vertu du projet de régime d'information au point de vente des ACVM sous la rubrique « **1. Initiatives réglementaires au Canada** » de la partie VII.

⁴⁷ En règle générale, les fonds d'actions sans frais d'acquisition ont des commissions de suivi d'environ 1 %, les fonds à revenu, d'environ 0,5 %, et les OPC marché monétaire, de 0,25 %. Dans *Investor Economics Insight Monthly Update* (février 2010), à la p.11, Investor Economics indique que 70 à 85 % des fonds d'actions canadiens, fonds équilibrés canadiens et fonds d'actions internationales paient des commissions de suivi de 1 %. Près des deux tiers des fonds canadiens d'obligations à long terme ont des commissions de suivi de 0,5 %. Par ailleurs, 30 % des fonds de la catégorie d'obligations à long terme versent des commissions de suivi plus élevées que la norme.

⁴⁸ Par exemple, si le taux de la commission de suivi d'un fonds d'actions avec option de frais prélevés à l'acquisition est généralement d'environ 1 %, le taux de la commission de suivi du même fonds, selon l'option de frais d'acquisition reportés, est généralement d'environ 0,5 %.

⁴⁹ Le prospectus simplifié des OPC offerts par certaines sociétés d'OPC de banques canadiennes fait état de taux de commission de suivi pouvant s'élever à 1,50 %, tant pour les OPC sans frais d'acquisition vendus en succursale que pour les OPC avec frais d'acquisition vendus par des conseillers tiers (c'est-à-dire la série Conseillers). On peut également voir des OPC avec frais d'acquisition offerts par des sociétés d'OPC indépendantes dont les taux de commission de suivi sont aussi élevés.

- les frais d'établissement et de distribution des prospectus, de l'information financière et des autres types de communications avec les investisseurs;
- les droits de dépôt aux organismes de réglementation;
- les frais bancaires et les charges d'intérêts;
- les taxes comme la TPS ou la TVH applicables aux charges opérationnelles du fonds.

Les charges opérationnelles sont généralement imputées à l'OPC à mesure qu'elles sont engagées et peuvent fluctuer d'une année à l'autre. Ces dernières années, certaines sociétés d'OPC ont plafonné les charges opérationnelles pour stabiliser les frais de leurs OPC, les rendre prévisibles et tenter de réduire leur ratio des frais de gestion. Ils y sont parvenus en facturant des frais d'administration fixes et calculés en pourcentage des actifs nets des OPC pour payer la plupart de leurs frais⁵⁰. Les frais d'administration sont payés à la société d'OPC, qui assume en contrepartie les charges opérationnelles des OPC. Les charges opérationnelles des OPC qui excèdent dans une année les frais d'administration sont pris en charge par la société d'OPC⁵¹. Or, si les frais d'administration fixes stabilisent les charges opérationnelles de l'OPC et les rendent prévisibles, ils peuvent aussi avoir pour effet de les empêcher de baisser en pourcentage des actifs avec la croissance du fonds.

2. Évolution des frais des fonds au Canada⁵²

a. Tendances en matière de frais d'acquisition

Délaissement des courtages versés à l'exécution d'opérations

Au début des années 1980, les conseillers qui vendaient des titres d'OPC étaient généralement rémunérés au moyen de frais prélevés à l'acquisition, qui correspondaient alors à 8 ou 9 % du montant de l'acquisition et que l'investisseur acquittait au moment de l'opération. Vers la fin de cette décennie, les sociétés d'OPC ont introduit l'option de frais d'acquisition reportés et les commissions de suivi. Ces nouveautés ont changé rapidement la dynamique du secteur des fonds et le financement des frais de placement. Lorsqu'une vente était faite en vertu de l'option de frais d'acquisition reportés, c'était la société d'OPC, et non l'investisseur, qui payait au conseiller des courtages représentant généralement 5 % du montant de l'acquisition au moment de l'opération, puis une commission de suivi de 0,5 % par an, calculée en fonction de la valeur de l'investissement, tant que l'investisseur conservait ses titres. La société d'OPC finançait le coût des ventes et des commissions de suivi payées pour les ventes de titres avec frais d'acquisition reportés à même les frais de gestion qu'elle percevait sur les actifs de l'OPC. Par conséquent, les frais permanents des commissions de suivi étaient intégrés aux frais de gestion facturés à l'OPC.

⁵⁰ Souvent, les frais d'administration ne tiennent pas compte des frais du comité d'examen indépendant, des taxes sur les frais du fonds, des charges d'intérêts sur les emprunts ni de certains droits gouvernementaux ou réglementaires.

⁵¹ Lorsque les frais du fonds sont inférieurs aux frais d'administration, la société d'OPC conserve la différence.

⁵² Les renseignements sur lesquels repose notre survol de l'évolution des frais des fonds au Canada proviennent principalement des *Investor Economics Insight Monthly Updates* suivants : janvier 2003, janvier 2006, février 2010, septembre 2010 et mars 2012.

Avec les commissions de suivi, l'option de frais d'acquisition reportés est vite devenue la solution de rechange à l'option de frais prélevés à l'acquisition car elle offrait aux conseillers une rémunération analogue, quoique touchée en plusieurs versements. Elle tenait également compte de l'aversion grandissante des investisseurs pour les frais prélevés à l'acquisition, qui avaient pour effet de réduire leur mise de fonds initiale dans les OPC.

Les sociétés d'OPC ont fini par modifier la structure des courtages de l'option de frais prélevés à l'acquisition. Elles ont réduit les frais à un maximum d'environ 5 % du montant de l'acquisition, les ont rendus négociables par l'investisseur et le conseiller et ont ajouté une commission de suivi permanente équivalant au double du taux payé pour les OPC avec option de frais d'acquisition reportés.

À la suite du krach boursier de la fin des années 1990, l'option avec frais d'acquisition reportés a commencé à perdre la faveur des investisseurs, car la conjoncture du marché était difficile pour les OPC, qui traversaient une période prolongée de faibles rendements. La perspective de payer des frais d'acquisition pour revendre des titres d'OPC devint difficile à accepter pour de nombreux investisseurs, notamment parce que les succursales des banques canadiennes offraient davantage d'OPC sans frais qui constituaient une option intéressante.

En réaction, le secteur des OPC a commencé à raccourcir l'échéancier de rachat des OPC avec frais d'acquisition reportés (généralement de deux à quatre ans) et à offrir une nouvelle option de « frais d'acquisition réduits ». Apparue pour la première fois en 1999, cette option de souscription a été rapidement adoptée dans le secteur au début des années 2000. Les courtages des conseillers (versés par la société d'OPC à l'acquisition) étaient réduits à 2 ou 3 %. En revanche, la commission de suivi était généralement fixée au taux plus élevé des frais d'acquisition, soit environ 1 % par an⁵³.

À la même époque, les branches des banques canadiennes chargées de la gestion de fonds ont voulu étendre leur réseau de vente au-delà des succursales et des courtiers de plein exercice en permettant à des conseillers tiers de vendre leurs OPC. Pour y intéresser ces derniers, les banques ont introduit les séries Conseiller, avec des frais d'acquisition équivalents à ceux de leurs OPC sans frais d'acquisition, qui versent des courtages et des commissions de suivi aux personnes qui les vendent.

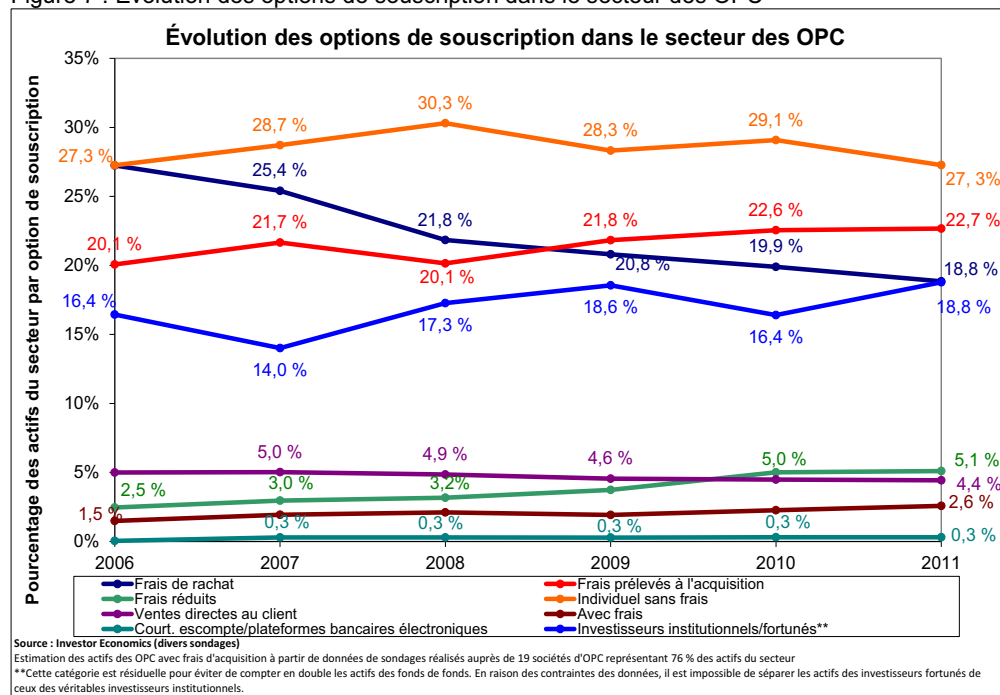
Le fait que les investisseurs évitaient de plus en plus le coût des courtages et que les banques accroissaient leur présence dans le réseau de vente des tiers a fait grimper la pression concurrentielle sur les sociétés d'OPC indépendantes qui n'avaient que des OPC avec frais d'acquisition et sur ceux qui les vendaient, ce qui a poussé nombre de conseillers à offrir à leurs clients des OPC « pratiquement » sans frais d'acquisition selon une option de frais prélevés à l'acquisition en vertu de laquelle les conseillers renonçaient aux courtages qu'ils facturent normalement. Cette option est toujours offerte⁵⁴.

⁵³ Voir la note 28. Le taux de la commission de suivi payable aux conseillers pour les OPC avec option de frais d'acquisition réduits varie souvent d'une société d'OPC à l'autre.

⁵⁴ Voir IFIC, *Understanding Management Expense Ratios* (avril 2011), p.10 : [traduction] « généralement, 90 %, voire plus, des opérations effectuées chaque année selon la option de souscription [avec frais d'acquisition] ne comportent pas du tout de courtages, le conseiller y renonçant ». Voir aussi *Investor Economics Insight Monthly*

La figure 7 montre l'évolution des diverses options de souscription depuis 2006.

Figure 7 : Évolution des options de souscription dans le secteur des OPC



La figure 7 montre que, depuis 2006, le secteur des OPC a connu une baisse constante du recours à l'option avec frais d'acquisition reportés et une utilisation accrue des options de souscription avec frais d'acquisition réduits ainsi que pour investisseurs fortunés et institutionnels. Toutefois, les options de souscription avec frais prélevés à l'acquisition, au détail sans frais d'acquisition (c'est-à-dire les OPC sans frais d'acquisition offerts par les banques) et avec frais d'acquisition reportés dominent toujours le marché et représentent près de 70 % des actifs du secteur. Bien que les taux de croissance soient élevés certaines années, les séries avec frais occupent toujours une part de marché relativement petite. L'utilisation de courtiers exécutants et de plateformes bancaires électroniques reste essentiellement inchangée depuis 2006, tandis que les ventes directes aux clients ont connu une légère baisse⁵⁵.

b. Tendances en matière de frais permanents

Update (mars 2012), p. 6, où Investor Economics indique qu'il ressort de ses entrevues avec quelques sociétés d'OPC et des données de sondages effectuées par elle et l'Institut des fonds d'investissement du Canada que les deux tiers, voire les trois quarts des ventes se font sans frais d'acquisition. Lorsque des courtages sont facturés à l'investisseur, ils représentent au plus 1 %.

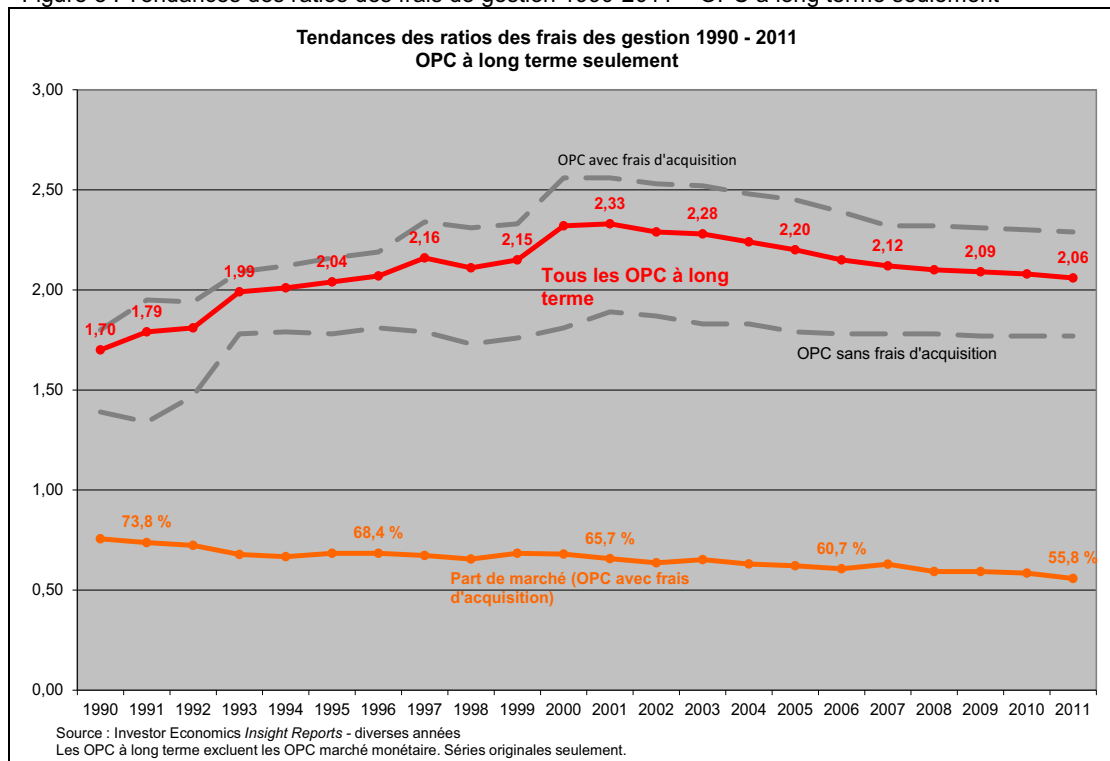
⁵⁵ Les courtiers exécutants, les plateformes bancaires électroniques et les ventes directes aux clients sont des sous-ensembles de la catégorie sans frais d'acquisition évoquée sous la rubrique « **1. Frais actuels des OPC – a. Frais d'acquisition – iv. OPC sans frais d'acquisition** ». Voir aussi à la figure 4 la ventilation de la catégorie sans frais d'acquisition selon les actifs gérés.

i. *Tendance à la baisse des ratios des frais de gestion*

Fin 2011, le ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif⁵⁶ de tous les OPC canadiens était de 1,93 %⁵⁷.

La figure 8 illustre la tendance du ratio des frais de gestion pondéré en fonction de l'actif depuis 1990 pour les OPC à long terme⁵⁸ (avec et sans frais d'acquisition) et l'évolution de la part de marché des OPC avec frais d'acquisition⁵⁹. Le graphique indique aussi séparément la tendance du ratio des frais de gestion pondéré en fonction de l'actif pour les séries d'OPC avec et sans frais d'acquisition.

Figure 8 : Tendances des ratios des frais de gestion 1990-2011 – OPC à long terme seulement



⁵⁶ Le ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif est calculé en pondérant le ratio des frais de gestion de chaque fonds en fonction de sa part de marché.

⁵⁷ Investor Economics, *Investor Economics Insight 2012 Annual Industry Review* (janvier 2012), p. 77.

⁵⁸ Les OPC à long terme excluent les OPC marché monétaire.

⁵⁹ À noter que la part de marché s'entend ici de la part de marché des *séries originales* (c'est-à-dire exception faite des séries avec frais, des séries institutionnelles ou des nouvelles séries comme T ou D). Les OPC à long terme excluent les OPC marché monétaire.

La figure 8 indique que, dans l'ensemble, le ratio des frais de gestion des OPC à long terme a augmenté de 1990 à 2001 mais qu'il baisse graduellement depuis 2001 en raison de plusieurs facteurs, notamment les suivants⁶⁰ :

- les changements d'ordre fiscal (baisse de la TPS en 2006 et 2007, mais l'application de la TVH en 2010, qui a augmenté les taxes sur les frais des fonds);
- les changements de répartition de l'actif ont entraîné une baisse de la pondération dans les fonds d'actions avec ratio des frais de gestion plus élevé et une hausse de la pondération dans les fonds à revenu avec ratio des frais de gestion moins élevé (surtout après la crise financière de 2007 et 2008);
- la popularité des fonds sans frais d'acquisition, dont le ratio des frais de gestion est généralement inférieur à celui des OPC avec frais d'acquisition et dont les actifs représentent une part non négligeable des actifs des OPC (voir la figure 4);
- l'ajustement à la baisse des frais de gestion de certaines sociétés d'OPC;
- la fixation des frais de certains OPC à la suite de l'introduction de frais d'administration fixes⁶¹.

Le ratio des frais de gestion des OPC avec frais d'acquisition a connu une baisse plus marquée depuis 2001 que celui des OPC sans frais.

La figure 9 montre le revenu estimé à partir des ratios des frais de gestion depuis 2007 dans le secteur des OPC. On estime qu'en 2011, les sociétés d'OPC en ont tiré 13,4 milliards de dollars et pour les cinq dernières années, 12,2 milliards de dollars par an en moyenne⁶².

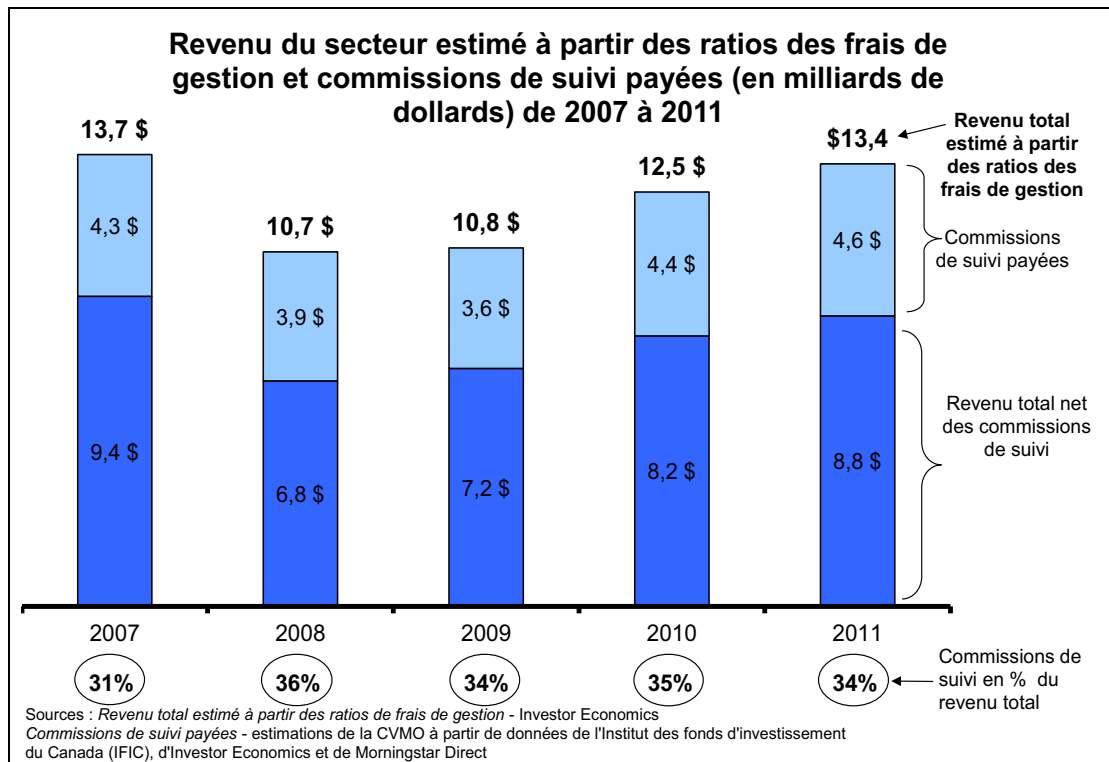
La hausse des revenus estimés à partir des ratios des frais de gestion depuis 2009 est en grande partie due au rétablissement des marchés des actions cette année-là, car il en a résulté une augmentation des actifs gérés dans le secteur des OPC.

⁶⁰ Voir Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (septembre 2011) pour une analyse des facteurs de changement du niveau des ratios des frais de gestion.

⁶¹ Voir l'analyse des frais d'administration fixes, sous la rubrique « **1. Frais actuels des OPC – b. Frais permanents – ii. Charges opérationnelles** », ci-dessus.

⁶² Selon les estimations d'Investor Economics.

Figure 9 : Revenu du secteur des OPC estimé à partir des ratios des frais de gestion et des commissions de suivi payées de 2007 à 2011 dans le secteur des OPC



ii. *Commissions de suivi généralement stables ou en hausse*

La figure 9 ci-dessus indique qu'en 2011, les sociétés d'OPC ont versé un montant estimatif de 4,6 milliards de dollars en commissions de suivi aux conseillers et à leurs sociétés, ce qui représentait 34 % du total des revenus estimés à partir des ratios des frais de gestion⁶³. Au cours des cinq dernières années, les commissions de suivi versées par les sociétés d'OPC aux conseillers ont représenté 34 % du total des revenus estimés à partir des ratios des frais de gestion par an en moyenne, ce qui en fait un élément relativement constant du ratio des frais de gestion au cours de ces années.

La figure 10 ci-dessous indique que les commissions de suivi pour les OPC autonomes⁶⁴ ont légèrement augmenté depuis 2006. Elles semblent suivre une tendance à la hausse moyenne, tant chez les OPC des banques que chez ceux des sociétés indépendantes, dans toutes les catégories d'actifs. Pour les produits de fonds de fonds⁶⁵, on note une baisse des commissions de suivi moyennes même si elles demeurent bien supérieures aux montants versés pour les OPC

⁶³ Estimations de la CVMO sur la base des données d'Investor Economics, de l'IFIC et de Morningstar Direct.

⁶⁴ Un OPC autonome est un OPC qui investit dans des actions, des obligations et dans des instruments du marché monétaire.

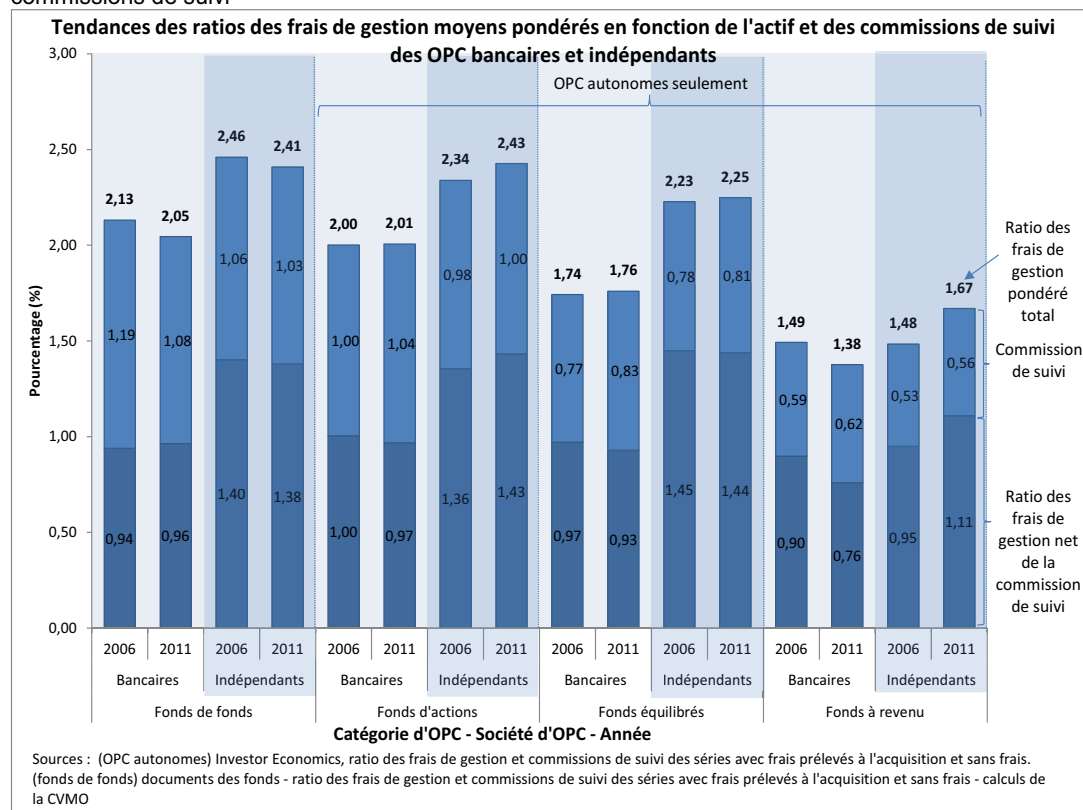
⁶⁵ Un fonds de fonds est un OPC qui investit dans d'autres OPC.

autonomes. Cette situation donne à penser que le conseiller reçoit une prime pour la vente de produits de fonds de fonds.

Les banques canadiennes semblent payer des commissions de suivi moyennes plus élevées que les sociétés d'OPC indépendantes, conserver moins de frais de gestion et réduire le ratio des frais de gestion moyen de leurs OPC ou le maintenir au même niveau dans toutes les catégories, à l'exception des fonds de fonds, où le ratio des frais de gestion moyen nets des commissions de suivi a légèrement augmenté.

Les sociétés d'OPC indépendantes semblent augmenter le ratio des frais de gestion moyen des fonds dans toutes les catégories d'OPC autonomes, augmenter les commissions de suivi moyennes et maintenir au même niveau ou augmenter les frais de gestion moyens nets des commissions de suivi. Le ratio des frais de gestion moyen des fonds de fonds et les commissions de suivi ont chuté, bien qu'ils demeurent tous deux supérieurs aux montants versés relativement aux OPC autonomes investis de façon similaire⁶⁶.

Figure 10 : Tendances des ratios des frais de gestion moyens pondérés en fonction de l'actif et des commissions de suivi

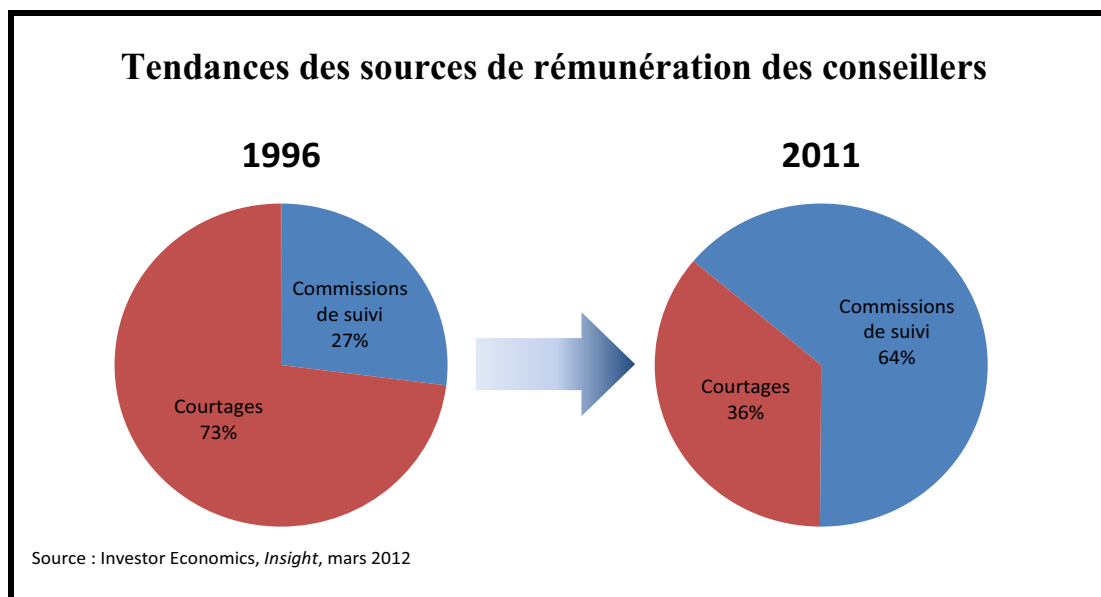


⁶⁶ Le ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif des fonds de fonds et des OPC autonomes classés comme des fonds d'actions offerts par des sociétés d'OPC indépendantes s'élevait à 2,72 % et à 2,43 %, respectivement, en 2011.

iii. *Les conseillers misent de plus en plus sur les commissions de suivi comme source de revenus*

Les commissions de suivi semblent revêtir de plus en plus d'importance comme source de revenus pour les conseillers. Comme la figure 11 l'indique, en 1996, elles représentaient un peu plus du quart du volume d'affaires des conseillers, contre 64 % en 2011⁶⁷.

Figure 11 : Part de la rémunération des conseillers provenant des courtages et des commissions de suivi en 1996 et 2011



En raison de la diminution de l'importance relative des courtages versés pour la réalisation d'opérations⁶⁸, les conseillers sont désormais en grande partie rémunérés au moyen des commissions de suivi qui leur sont versées à la suite du placement de titres d'OPC. Conséquence notable de cette tendance : aujourd'hui, les investisseurs individuels ont de moins en moins connaissance des frais liés au placement.

V. QUESTIONS SOULEVÉES PAR LES FRAIS DES OPC AU CANADA

1. Compréhension des frais des OPC par les investisseurs et contrôle sur la rémunération des conseillers

i. *Compréhension des frais des OPC par les investisseurs*

Le passage graduel, dans le marché canadien des OPC, des courtages payés directement par les investisseurs pour la réalisation d'opérations à la rémunération des conseillers au moyen de

⁶⁷ Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), p. 9.

⁶⁸ Voir la note 54.

commissions de suivi et de courtages financés par les frais de gestion des OPC semble avoir poussé nombre d'investisseurs à croire, à tort, que l'acquisition et la détention de titres d'OPC ne coûtent rien, malgré les renseignements fournis dans le prospectus de ceux-ci et, dernièrement, dans le document d'information sommaire appelé « aperçu du fonds ».

Une étude des rapports sur le rendement et des renseignements sur les frais réalisée pour les ACVM (l'« étude des ACVM ») indique que les investisseurs dans des titres d'OPC ont tendance à ne pas chercher ces renseignements dans les documents d'information, mais à s'en remettre plutôt aux conseillers à cet égard⁶⁹. D'autres recherches indiquent cependant que nombre de conseillers ne parlent pas des frais à leurs clients. Une étude sur les relations avec les conseillers et les décisions des investisseurs réalisée pour le Fonds pour l'éducation des investisseurs⁷⁰ (l'« étude du FEI ») révèle que 64 % seulement des investisseurs ont déclaré que leur conseiller leur a parlé des frais avant de leur demander d'acheter⁷¹. Qui plus est, seulement 45 % ont indiqué que leur conseiller les a informés du montant de la rémunération qu'il toucherait relativement à leurs investissements.

Une étude commandée par l'Institut des fonds d'investissement du Canada indique également que seulement 54 % des investisseurs se souviennent avoir discuté avec leur conseiller de sa rémunération lors de leur dernière acquisition de titres d'OPC⁷². Selon cette étude, seulement 64 % se souviennent avoir discuté des frais prélevés à l'acquisition et des frais d'acquisition reportés.

On peut en conclure que les investisseurs ne comprennent pas totalement les divers types de frais des OPC. L'étude des ACVM indique que les frais que les investisseurs comprennent le mieux sont les plus visibles, comme les courtages payés pour l'exécution d'opérations et les frais de tenue de compte⁷³, ce qui est le cas des deux tiers des personnes interrogées. Seuls quatre répondants sur dix disent comprendre les frais d'acquisition reportés, et seulement un tiers des répondants déclarent avoir connaissance des commissions de suivi⁷⁴.

⁶⁹ The Brondesbury Group, *Report: Performance Reporting and Cost Disclosure*, étude réalisée pour les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (17 septembre 2010), p.17. Selon cette étude, seul un investisseur sur six se renseigne sur les frais en consultant le prospectus de l'OPC. Ce chiffre est toutefois de un sur trois chez les investisseurs avertis (qui ont des investissements d'au moins 500 000 \$).

⁷⁰ Le Fonds pour l'éducation des investisseurs met au point de l'information, des programmes et des outils financiers impartiaux et indépendants, en plus d'en faire la promotion, afin d'aider les consommateurs à prendre de meilleures décisions en matière de finances et de placements. Il a été établi en tant qu'organisme sans but lucratif par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMO), et est financé au moyen de règlements et d'amendes résultant des procédures d'application de la loi de la CVMO.

⁷¹ The Brondesbury Group, *Investor behaviour and beliefs: Advisor relationships and investor decision-making study*, rapport établi pour le Fonds pour l'éducation des investisseurs, 2012, p.16, disponible au :

<http://www.getsmarteraboutmoney.ca/en/research/Our-research/Documents/2012%20IEF%20Adviser%20relationships%20and%20investor%20decision-making%20study%20FINAL.pdf>

⁷² POLLARA, *Canadian Investors' Perceptions of Mutual Funds and The Mutual Fund Industry – 2011*, rapport établi pour l'Institut des fonds d'investissement du Canada.

⁷³ Ces frais sont indiqués dans les confirmations d'opérations et les relevés de compte.

⁷⁴ Ci-dessus, note 69, p. 15 et 16.

Les recherches indiquent également que les investisseurs ne savent pas vraiment comment les conseillers sont rémunérés, voire pas du tout. Selon l'étude du FEI, seulement un tiers sont en mesure de reconnaître plusieurs régimes de rémunération courants. De surcroît, sur le tiers des répondants qui ont connaissance des commissions de suivi, environ quatre sur dix conviennent que le montant des commissions peut varier en fonction du type d'OPC et de la société d'OPC⁷⁵.

Actuellement, les conseillers ne sont pas tenus d'indiquer toutes les formes de rémunération qu'ils touchent sur les investissements de leurs clients dans des OPC⁷⁶. Les règles des organismes d'autoréglementation (OAR) qui régissent leur conduite commerciale ne les obligent qu'à informer leurs clients des frais d'acquisition, entre autres, qui doivent être déduits du montant de toute opération sur titres d'OPC avant d'accepter un ordre⁷⁷. De même, ils ne sont tenus d'indiquer dans la confirmation d'opération que les courtages facturés sur le montant de l'opération ou déduits de celui-ci⁷⁸.

Si ces règles obligent les conseillers à informer les investisseurs des frais prélevés à l'acquisition et des frais d'acquisition reportés applicables, elles ne les forcent pas à leur indiquer les commissions de suivi ou les courtages versés par la société d'OPC sur les ventes de titres d'OPC avec frais d'acquisition réduits ou reportés, car ces frais ne sont pas déduits du montant de l'opération mais prélevés sur les frais de gestion perçus à même les actifs de l'OPC, ce qui a pour effet de limiter l'information dont les investisseurs disposent sur ces frais d'OPC.

Pour la même raison, les investisseurs ne tiennent pas vraiment compte de ces frais lorsqu'ils prennent leur décision. L'étude du FEI indique que les frais d'acquisition ne sont pris en compte que par deux investisseurs sur dix et qu'ils ne sont presque jamais déterminants. Les frais de gestion sont traités de la même manière. Ils ne dissuadent qu'un investisseur sur six d'acheter des titres⁷⁹, ce qui laisse entendre que très peu d'investisseurs ont conscience de leur incidence sur le rendement net. On pourrait en déduire que les investisseurs n'essaient pas de choisir les OPC les moins chers et que le rendement s'en ressent.

⁷⁵ Ci-dessus, note 71, p. 25 à 27.

⁷⁶ Les réformes réglementaires entreprises par les ACVM dans le cadre de la deuxième phase du projet de Modèle de relation client-conseiller abordé dans la partie VII du présent document obligerait les conseillers à indiquer au client l'ensemble de la rémunération touchée relativement à son compte. Se reporter à la partie VII pour les détails.

⁷⁷ Voir l'article 2.4.4 des règles de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM). En ce qui concerne, cependant, les conseillers dont les activités sont régies par l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM), le paragraphe 5(2)(g) de la nouvelle règle 3500, qui entrera en vigueur le 26 mars 2013, obligera les courtiers membres à fournir aux investisseurs « une description de toutes les charges liées à l'acquisition, à l'aliénation ou à la détention de placements que le client devra ou pourrait engager, par type de produit de placement ». Dans l'Avis sur les règles 12-0108 publié le 26 mars 2012, l'OCRCVM indique que cette information sur la relation devrait indiquer des charges que le client peut engager en acquérant, vendant ou détenant une position sur un produit de placement, y compris les montants que le client doit indirectement payer au courtier membre, ce qui comprendrait un exposé des frais de gestion déduits du rendement du fonds par la société d'OPC et des types de frais et de charges, comme les commissions de suivi, qui peuvent être payés au courtier membre par cette société à même les frais de gestion qu'elle perçoit.

⁷⁸ Voir par exemple les paragraphes 5.4.3(h) et (i) des Règles de l'ACFM et le paragraphe 200.1(h) des règles de l'OCRCVM.

⁷⁹ Ci-dessus, note 71, p. 22.

ii. *Contrôle des investisseurs sur la rémunération des conseillers*

Le fait que les coûts de la rémunération des conseillers sont intégrés empêche les investisseurs d'exercer sur eux un contrôle ou une influence. En vertu des règlements sur les OPC en vigueur, toute proposition d'augmentation de certaines charges distinctes imputées à un OPC, comme une augmentation des frais de gestion, doit être soumise au vote des porteurs⁸⁰. Étant donné que les commissions de suivi sont généralement intégrées dans les frais de gestion et non facturées séparément à l'OPC, il est possible d'en augmenter le taux sans obtenir l'approbation des porteurs.

À l'heure actuelle, les sociétés d'OPC peuvent financer l'augmentation des commissions de suivi versées aux conseillers en y affectant simplement une plus grande part des frais de gestion qu'elles perçoivent. Les frais des fonds n'augmentent pas globalement dans ce cas, mais les investisseurs n'ont pas leur mot à dire sur l'utilisation des actifs de l'OPC pour payer la rémunération des conseillers.

Le seul moyen dont les investisseurs disposent actuellement pour exprimer leur désapprobation d'une augmentation du taux de commission de suivi est de demander le rachat de leurs titres. Le rachat peut toutefois être désavantageux s'il entraîne des conséquences fiscales et des frais d'acquisition reportés, notamment en lien avec une option de frais d'acquisition réduits. Les investisseurs qui risquent d'assumer ces frais préféreront peut-être conserver leurs titres.

L'avantage potentiel ou perçu d'une augmentation des commissions de suivi pour la société d'OPC est le potentiel de croissance des ventes qui entraînerait une augmentation des actifs gérés et, partant, des frais de gestion. Pour les investisseurs, les avantages ne sont pas aussi évidents. S'ils peuvent s'attendre raisonnablement à bénéficier d'une augmentation proportionnelle des services et des conseils que leur fournit leur conseiller ou à recevoir d'autres avantages tangibles, aucune preuve ne permet actuellement de confirmer que les choses se déroulent ainsi. L'absence d'avantage concret pour les investisseurs soulève les questions des conflits d'intérêts dont il est question ci-après.

2. **Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers**

L'utilisation des actifs des OPC pour verser des commissions de suivi peut entraîner des conflits d'intérêts réels ou apparents chez les sociétés d'OPC et les conseillers.

i. *Sociétés d'OPC*

Au Canada, le passage aux commissions de suivi comme source principale de rémunération des conseillers pour la vente des titres d'OPC semble avoir poussé les sociétés d'OPC à encourager la vente sur la base des commissions qu'elles versent⁸¹. Par conséquent, les frais de placement

⁸⁰ Article 5.1 du *Règlement 81-102 sur les organismes de placement collectif*.

⁸¹ Voir G. Stromberg, *Regulatory Strategies for the Mid-'90s, Recommendations For Regulating Investment Funds in Canada*, janvier 1995, p. 16 : [traduction] « On a réitéré à maintes reprises que la vente et la concurrence à cet égard sont déterminants dans presque tous les aspects du secteur des fonds d'investissement. Je n'exagère pas. Les sociétés de fonds d'investissement indépendantes qui n'ont pas d'équipe de vente doivent s'assurer de réseaux de

sont restés stables ou ont augmenté ces dernières années bien que le ratio global des frais de gestion ait baissé progressivement⁸². Autrement dit, les sociétés d'OPC semblent affecter une plus grande part des frais de gestion qu'elles perçoivent au versement de commissions de suivi.

L'utilisation des actifs pour payer des commissions de suivi pourrait encourager la vente de titres des fonds, ce qui pourrait accroître les actifs gérés et, partant, les frais de gestion payables. Or cette pratique entraîne un conflit d'intérêts réel ou apparent entre la société d'OPC et les investisseurs⁸³. En effet, la société d'OPC peut enfreindre son obligation légale d'agir dans l'intérêt de l'OPC⁸⁴ si c'est elle qui bénéficie principalement de la croissance de l'actif de l'OPC, et non ce dernier ou les investisseurs. La société d'OPC doit pouvoir prouver qu'elle agit dans l'intérêt de l'OPC et des investisseurs, et non pas dans son propre intérêt, lorsqu'elle se livre à cette pratique⁸⁵.

vente pour atteindre la masse critique d'actifs gérés nécessaire à leur viabilité et à leur rentabilité, en conséquence de quoi elles se livrent une concurrence acharnée pour se retrouver sur les "rayons" des distributeurs et les coûts engagés à cette fin augmentent continuellement. ». Voir aussi *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), p. 13 : [traduction] « *Non seulement les commissions de suivi sont relativement peu touchées comme élément de la formule de rémunération, mais certaines sociétés prennent acte de leur importance grandissante et en repoussent stratégiquement les limites.* » Voir aussi l'analyse de la [traduction] « *rémunération irrésistible* », p. 13 et 14. Outre ce commentaire, nous savons que certaines annonces publicitaires de sociétés d'OPC ciblant les conseillers ne présentent aucune autre information quantitative sur un OPC que la commission de suivi. On en trouve des exemples dans l'*Investment Executive* de juillet 2012, p. B2, et dans celui de novembre 2012, p. 32.

⁸² Voir les données fournies dans la partie IV du présent document sous la rubrique « **2. Évolution des frais des OPC au Canada – b. Tendances des frais permanents** ». Voir aussi *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), p. 14, *Investor Economics Insight Monthly Update* (février 2010), p. 9, et *Investor Economics Insight Monthly Update* (septembre 2011), p. 5. À la page 16 du numéro de septembre 2011, *Investor Economics* déclare ce qui suit : [traduction] « *Pour ce qui est des changements à venir dans les ratios des frais de gestion, la frontière ultime est le coût de placement. La tendance indique que les ratios des frais de gestion baissent, mais on peut dire que les changements survenus ces dernières années sont plus symboliques que spectaculaires. Le coût intégré du placement demeure un des principaux obstacles à une réduction notable des ratios des frais de gestion.* »

⁸³ G. Stromberg, ci-dessus, note 81, p. 16 et 17, a ceci à dire sur ce conflit d'intérêts : [traduction] « *Il résulte notamment de cette vision des choses que les sociétés de fonds d'investissement indépendantes sont de plus en plus des sociétés de marketing qui s'intéressent davantage à l'acquisition de parts de marché qu'au rôle du gestionnaire de portefeuille s'occupant de fonds d'investissement dans l'intérêt des investisseurs. La principale question qui en découle est de savoir si ces considérations commerciales sont plus importantes que la gestion de portefeuille et si elles entraînent des conflits d'intérêts avec les investisseurs.* »

⁸⁴ Voir l'article 2.1 du *Règlement 81-107 sur le comité d'examen indépendant des fonds d'investissement*, en vertu duquel le gestionnaire de fonds d'investissement est tenu a) d'agir avec honnêteté et de bonne foi, dans l'intérêt du fonds d'investissement, et b) d'exercer la diligence et la compétence qu'une personne raisonnablement prudente exercerait dans les circonstances. Les lois sur les valeurs mobilières de la plupart des territoires représentés au sein des ACVM contiennent aussi une disposition analogue.

⁸⁵ La société d'OPC pourrait notamment le prouver en réduisant les frais de gestion qu'elle facture à l'OPC à mesure que ses actifs croissent, ce qui serait avantageux pour celui-ci et ses investisseurs. Il est toutefois intéressant de noter que, selon certaines études américaines sur les commissions de suivi, appelées frais 12b-1 aux États-Unis, ces commissions n'apportent pas les avantages prévus aux investisseurs. Lorsque les frais 12b-1 ont été adoptés dans ce pays, les OPC enregistraient des rachats nets. On estimait que, s'il était possible d'attirer des fonds en utilisant des frais 12b-1, les investisseurs existants en bénéficieraient parce que l'augmentation des actifs gérés se traduirait par une réduction des ratios des frais. Or la suite a démontré que ce n'est pas le cas et que les frais 12b-1 augmentent d'autant les ratios des frais, même si les actifs gérés augmentent. Voir S. Collins, *The Effect of 12b-1 Plans on Mutual Fund Investors, Revisited* (mars 2004), document de travail d'ICI, et L. Walsh, *The Costs and Benefits to Fund Shareholders of 12b-1 Plans: An Examination of Fund Flows, Expenses and Returns* (juin 2004), document de discussion de la SEC disponible au : <http://www.sec.gov/rules/proposed/s70904/lwalsh042604.pdf>.

La concurrence que les sociétés d'OPC semblent se livrer pour placer leurs titres en versant des commissions de suivi donne aussi l'impression qu'elles considèrent que leur client est le conseiller plutôt que l'investisseur, ce qui pourrait les pousser à faire passer les besoins du premier avant ceux du second⁸⁶.

Exemples de conflits potentiels

1. Modèle d'établissement des frais des OPC

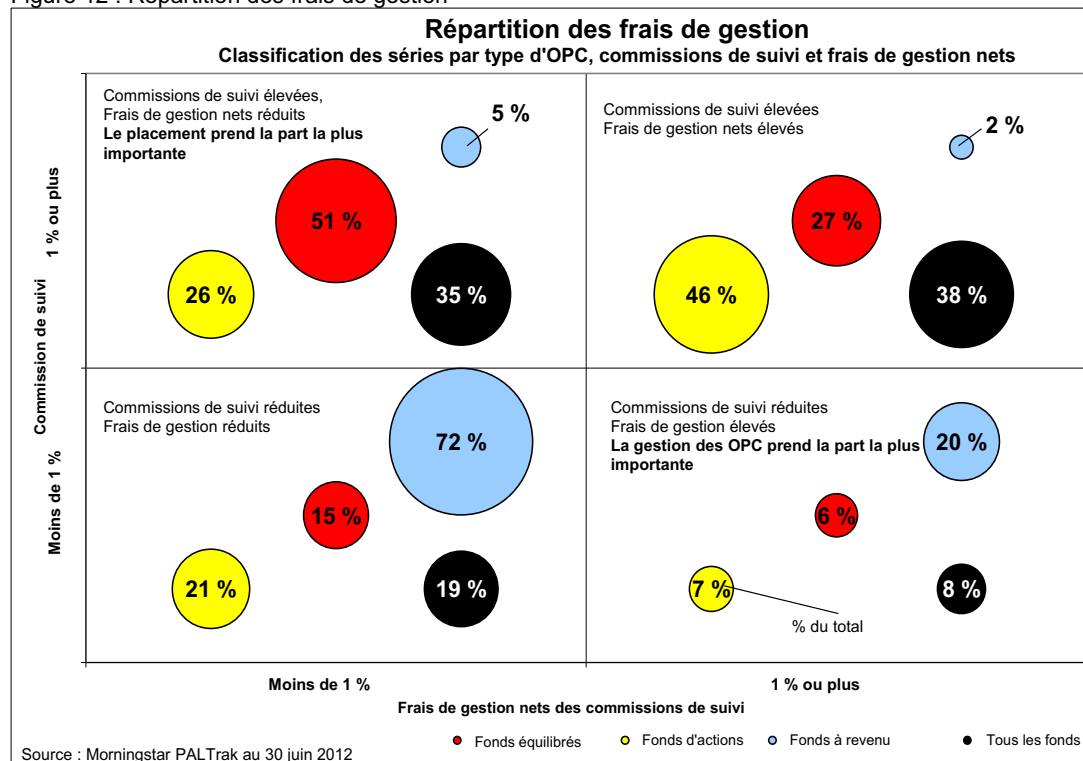
Comme nous l'avons vu dans la partie IV, les frais de gestion et les commissions de suivi versées à même ces frais varient selon le type d'OPC. Les plus élevés sont généralement pour les fonds d'actions et les fonds équilibrés, moins élevés pour les fonds à revenu et encore moins pour les OPC marché monétaire, ce qui donne l'impression que le modèle d'établissement des frais favorise la création et le placement d'OPC à frais élevés pour optimiser la rentabilité des sociétés d'OPC.

La figure 12 ci-dessous illustre le conflit d'intérêts potentiel que le modèle d'établissement des frais actuel des OPC soulève chez les sociétés d'OPC. Le graphique indique plusieurs stratégies d'établissement des frais qui peuvent faire coïncider les intérêts des conseillers avec ceux de la société d'OPC⁸⁷. Les explications sont fournies ci-après.

⁸⁶ G. Stromberg, ci-dessus, note 81, p. 17 et 18, pense ce qui suit de cette préoccupation : [traduction] « *La nécessité de s'assurer des réseaux de vente a aussi eu pour conséquence que les sociétés de fonds d'investissement indépendantes ne semblent plus considérer les investisseurs des fonds d'investissement qu'elles parrainent comme des « clients », c'est-à-dire comme les personnes dont les besoins, les attentes et les intérêts devraient être au centre de leurs préoccupations. Ces sociétés considèrent plutôt les placeurs – c'est-à-dire les courtiers en épargne collective, les spécialistes des OPC, les planificateurs financiers, les courtiers en placement et parfois les représentants de ces personnes – comme leurs « clients », et elles s'attachent à satisfaire leurs besoins au lieu de ceux des investisseurs.* » Nous faisons remarquer que la Financial Services Authority (FSA) du Royaume-Uni a formulé des observations analogues lors des travaux préparatoires des réformes de la vente au détail abordées dans la partie VI du présent document. Dans un discours intitulé [traduction] « *Le modèle d'entreprise actuel est-il brisé?* » (http://www.fsa.gov.uk/library/communication/speeches/2006/0916_cm.shtml) et donné le 16 septembre 2006, le président de la FSA a déclaré ce qui suit : [Traduction] « *Et voici l'une des principales questions auxquelles nous devons répondre : qui est le véritable client du fournisseur? L'investisseur qui place son argent dans l'espoir d'obtenir un rendement acceptable ou le placeur qui, dans l'ensemble, garantit au fournisseur l'accès au client? Si, comme de nombreux observateurs le pensent, le placeur est le véritable client du fournisseur, toutes sortes de difficultés se posent qui perpétuent les lacunes du modèle actuel – surtout en ce qui concerne le traitement équitable du véritable client. Je peux comprendre que de nombreuses personnes soient frustrées par ce qu'elles appellent « la mainmise » que les conseillers exercent par le truchement des commissions, mais tant que les fournisseurs continueront de se faire concurrence en faisant miroiter des commissions alléchantes, les défauts constitutifs du modèle d'entreprise actuel perdureront.* »

⁸⁷ Pour les fins de la figure 12, nous avons utilisé les données de Morningstar sur les frais de gestion et les commissions de suivi de plus de 4500 séries de fonds avec et sans frais d'acquisition.

Figure 12 : Répartition des frais de gestion



Dans le graphique, tous les OPC sont classés selon deux axes : leur frais de gestion *nets des commissions de suivi*⁸⁸ et leurs commissions de suivi. Ils sont regroupés dans un des quatre quadrants.

Le premier groupe, situé dans le quadrant supérieur gauche, se compose des OPC dont les commissions de suivi sont supérieures ou égales à 1 % et les frais de gestion nets inférieurs à 1 %. Les versements aux conseillers et à leurs sociétés représentent la majorité des frais de gestion payés.

Le deuxième groupe, situé dans le quadrant inférieur droit, se compose des OPC dont les commissions de suivi sont inférieures à 1 % et les frais de gestion nets supérieurs ou égaux à 1 %. La majorité des frais de gestion payés est conservée par la société d'OPC.

Le troisième groupe, situé dans le quadrant supérieur droit, se compose des OPC dont les commissions de suivi et les frais de gestion nets sont supérieurs ou égaux à 1 %. Ces OPC ont

⁸⁸ Les frais de gestion *nets des commissions de suivi* sont calculés en soustrayant les commissions de suivi d'une série du total de ses frais de gestion. Nous sommes conscients que le montant obtenu pourrait ne pas représenter le montant réel que la société d'OPC a conservé des frais de gestion du fonds ou, de façon équivalente, le montant qu'elle a facturé au fonds pour les frais de placement (voir la note 44). Il représente plutôt les flux de trésorerie du montant facturé au fonds en frais de gestion totaux par rapport à celui qui a été réattribué (à partir de la mise en commun globale des frais de gestion provenant de tous les fonds gérés par la société) au paiement des commissions de suivi en faveur des conseillers.

des frais de gestion globaux relativement élevés – le total des frais de gestion est supérieur ou égal à 2 %.

Le quatrième groupe, situé dans le quadrant inférieur gauche, se compose des OPC dont les commissions de suivi et les frais de gestion nets sont inférieurs à 1 %. Ces OPC ont des frais de gestion globaux relativement bas – le total des frais de gestion est inférieur à 2 %⁸⁹.

La figure 12 indique non seulement le pourcentage de tous les OPC dans chaque quadrant, mais aussi celui de chaque type d'OPC – fonds d'actions, fonds équilibrés, fonds à revenu. Elle indique que la majorité des fonds à revenu, 72 %, se situent dans le groupe des commissions de suivi et des frais de gestion nets les moins élevés mais que seulement 21 % des fonds d'actions et 15 % des fonds équilibrés se situent dans ce groupe. De même, seulement 2 % des fonds à revenu se situent dans le groupe des commissions de suivi et des frais de gestion nets les plus élevés, contre 27 % des fonds équilibrés et 46 % des fonds d'actions.

Pour 57 % des fonds de l'échantillon, la rémunération des placeurs semble coïncider avec celle de la société d'OPC – les sociétés d'OPC dont la rémunération est peu élevée versent une rémunération peu élevée aux placeurs et celles dont la rémunération est élevée leur versent une rémunération élevée⁹⁰.

Dans les cas où les frais de gestion nets et les commissions de suivi ne coïncident pas – les quadrants inférieur droit et supérieur gauche – dans l'ensemble, la pratique du secteur semble être de payer des commissions de suivi plus élevées et de réduire les frais de gestion nets. Seuls 8 % des OPC de l'échantillon se situent dans le groupe dont les commissions de suivi sont basses et les frais de gestion nets élevés, contre 35 % dans le groupe dont les commissions de suivi sont élevées et les frais de gestion nets bas. Ce modèle d'établissement des frais semble être le plus courant pour les fonds équilibrés, catégorie qui regroupe la plupart des fonds de fonds dans le secteur, puisque 51 % des fonds équilibrés de l'échantillon ont des commissions de suivi supérieures ou égales à 1 % et des frais de gestion nets inférieurs à 1 %⁹¹.

L'approche suivie par les sociétés d'OPC de conserver moins de frais de gestion nets pour affecter une plus grande part du total des frais de gestion au versement de commissions de suivi élevées pour les fonds de fonds peut contribuer notablement à la croissance de ces produits.

Ces dernières années, les fonds de fonds ont gagné en popularité et représentent désormais environ 47 % des actifs d'OPC à long terme, contre 37 % en 2006⁹². Les données du secteur

⁸⁹ À noter que les OPC qui répartissent également les commissions de suivi et les frais de gestion nets sont dans le troisième et le quatrième groupes, mais que tous les OPC de ces groupes ne répartissent pas également les frais de gestion globaux.

⁹⁰ Il est intéressant de noter ici que 73 % des fonds de l'échantillon gérés passivement se situent dans le groupe des frais de gestion nets et des commissions de suivi peu élevées, ce qui souligne l'existence d'un autre obstacle potentiel (et d'un conflit potentiel) à une utilisation plus répandue de ces OPC dans le secteur.

⁹¹ À noter que la présence des fonds de fonds dans ce groupe semble contredire l'argument selon lequel les frais de gestion de ces OPC sont plus élevés que les frais moyens pondérés en fonction de l'actif de leurs fonds sous-jacents en raison du rééquilibrage supplémentaire et des frais de gestion de la répartition d'actifs.

⁹² Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (avril 2012), annexe 1.

indiquent que, pendant quatre des cinq dernières années, la majorité des nouveaux investissements dans des OPC à long terme ont été faits dans des fonds de fonds⁹³.

Les fonds de fonds sont peut-être particulièrement intéressants pour les conseillers parce qu'il s'agit de portefeuilles d'OPC tout faits qui les dispensent désormais de sélectionner les OPC et de répartir les actifs pour leurs clients. Il leur suffit d'évaluer la convenance du fond dominant au client au lieu d'évaluer la convenance de chaque OPC composant le portefeuille. Nonobstant les économies que ces fonds leur permettent de réaliser, les commissions de suivi payables sur ces fonds sont identiques voire supérieures à celles des fonds d'actions autonomes⁹⁴.

Si les commissions de suivi élevées payables sur les fonds de fonds semblent se traduire par des frais de gestion nets moins élevés pour la société d'OPC, celle-ci profite du fait que les fonds de fonds contribuent à la croissance de ses OPC autonomes, car il s'agit généralement des fonds sous-jacents⁹⁵, ce qui a pour effet d'accroître les actifs gérés de la société et, partant, les frais de gestion qu'elle perçoit.

2. Ententes de conversion automatique

Il s'agit d'ententes en vertu desquelles les sociétés d'OPC procèdent à la conversion automatique des titres d'OPC avec frais d'acquisition reportés en titres avec frais d'acquisition du même fonds. En vertu de ces ententes, les 10 % de titres d'OPC avec frais d'acquisition reportés que l'investisseur est autorisé à faire racheter sans pénalité chaque année sont convertis automatiquement en titres du même fonds sans frais d'acquisition. Ces ententes peuvent aussi prévoir, à l'expiration de l'échéancier de rachat (lorsque les frais d'acquisition reportés sont tombés à zéro), la conversion automatique des titres en titres du même fonds sans frais d'acquisition⁹⁶. Étant donné que les commissions de suivi des OPC avec frais d'acquisition sont

⁹³ Les ventes nettes dans des fonds de fonds et des OPC autonomes à long terme s'établissaient comme suit pendant la période de cinq ans se terminant en 2011 :

Net New Money (\$billions)	2007	2008	2009	2010	2011
Long-term stand-alone funds	11.6	-11.7	9.4	9.7	8.4
Fund-of-funds	17.1	3.0	7.3	14.1	14.4
Total Net New Money	28.7	-8.7	16.7	23.8	22.8

Source: Investor Economics, Net New Money = Gross Sales - Gross Redemptions

⁹⁴ Voir la figure 10 dans la partie IV.

⁹⁵ En ce qui a trait aux fonds de fonds, le secteur a mis l'accent sur l'utilisation d'OPC connexes (« maison ») comme fonds sous-jacents plutôt que sur l'utilisation d'OPC offerts par d'autres sociétés d'OPC (fonds de tiers). À la fin de 2011, les actifs gérés pour les fonds de fonds qui investissaient dans des OPC « maison » totalisaient 150,2 milliards de dollars, alors que ceux pour les fonds de fonds qui investissaient dans des fonds de tiers totalisaient 17,5 milliards de dollars. Entre 2007 et 2011, les actifs gérés de fonds de fonds qui investissaient dans des OPC « maison » ont augmenté en moyenne de 10,5 % par année, comparativement à une baisse de 0,1 % par année pour ceux des fonds de fonds qui investissaient dans des fonds de tiers. (Source : Investor Economics). En raison de la popularité des fonds de fonds en général et de la préférence des fonds « maison » comme fonds sous-jacents, il n'est pas rare de voir des placements effectués par des OPC connexes qui comptent pour pas moins de 70 % à 90 % du total des actifs d'un OPC.

⁹⁶ Au sujet de cette pratique, l'ACFM indique dans l'Avis de réglementation aux membres RM-0041 du 8 juin 2005 que, pour que les programmes de conversion automatique respectent les règles de l'ACFM, les membres doivent au préalable fournir de l'information adéquate et obtenir le consentement des clients. Le formulaire d'information et de consentement devrait comprendre les éléments suivants :

- une ligne de signature pour attester du consentement du client à l'égard de la conversion;

généralement deux fois plus élevées que celles des OPC avec frais d'acquisition reportés⁹⁷, la conversion entraîne une augmentation de 100 % de la commission de suivi versée au conseiller à titre de rémunération sans que le client y consente ou en soit informé.

Nous nous sommes laissé dire que ces ententes de conversion ont pour objet de dissuader les conseillers de multiplier les opérations sur les titres avec frais d'acquisition reportés de leurs clients à l'échéance pour en faire de nouveaux investissements et toucher de nouveaux courtages. Or, si les ententes conçues pour réduire le potentiel d'opérations abusives sont à l'avantage des investisseurs, elles peuvent aussi entraîner un conflit d'intérêts réel ou apparent entre ces derniers et la société d'OPC. En effet, elles semblent inciter les conseillers à conserver les investissements des clients dans les OPC à long terme, ce qui répond au besoin apparent de la société d'OPC de conserver les actifs gérés. Les investissements à long terme dans les OPC sont avantageux pour la société d'OPC et les conseillers sur le plan financier, mais ils ne le sont peut-être pas autant pour les investisseurs.

Il se peut par conséquent que ces ententes de conversion jouent en faveur des sociétés d'OPC et des conseillers au détriment des investisseurs.

ii. *Conseillers*

Les courtages et les commissions de suivi intégrés aux frais de gestion des fonds peuvent :

- inciter ou donner l'impression d'inciter les conseillers à placer auprès des investisseurs les titres de certains OPC de préférence à des titres ou produits financiers comparables qui leur rapportent une rémunération moins élevée;
- pousser les conseillers à privilégier une option de souscription particulière;
- inciter les conseillers à conserver les investissements des clients dans un OPC particulier.

En règle générale, cette impression est proportionnelle au montant de la rémunération.

L'impression que les conseillers sont incités à recommander certains OPC pour toucher des courtages et des commissions de suivi plus élevés est peut-être aggravée par le « barème de rémunération » dont les courtiers se servent pour fixer les émoluments des conseillers⁹⁸. D'après ce barème, plus les conseillers rapportent de courtages ou de frais, plus la part de ces revenus qui leur revient est élevée. Certains courtiers imposent d'ailleurs un plancher aux conseillers.

-
- de l'information sur toute augmentation de la rémunération, y compris les commissions de suivi;
 - de l'information sur les éventuelles conséquences fiscales;
 - un renvoi au prospectus du fonds applicable.

L'avis indique toutefois que cette obligation ne s'applique pas lorsque l'OPC a inclus l'information dans son prospectus.

⁹⁷ Voir la note 48.

⁹⁸ Voir les articles suivants, qui décrivent le barème de rémunération : Fonds pour l'éducation des investisseurs, « How your adviser is paid », *Globe and Mail* (31 mars 2009), au <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/investor-education/investor-education-fund/getting-financial-advice/how-your-adviser-is-paid/article4203756/>; et Barrie McKenna, « The flaws in Canada's financial adviser system », *Globe and Mail* (17 février 2012), au <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/the-flaws-in-canadas-financial-adviser-system/article4171749/?page=all>.

Cette rémunération au rendement peut entraîner un décalage entre les intérêts des conseillers et ceux des investisseurs⁹⁹. Ainsi, étant donné que les commissions de suivi versées pour les fonds d'actions et les fonds équilibrés ou de répartition d'actifs (voir ci-dessus) sont généralement plus élevées que celles versées pour les fonds à revenu et les OPC marché monétaire, les conseillers peuvent avoir intérêt à les privilégier lorsqu'ils constituent un portefeuille. De même, comme les commissions de suivi versées pour les OPC avec frais prélevés à l'acquisition sont généralement deux fois plus élevées que celles versées pour les OPC avec frais d'acquisition reportés, ils peuvent être incités à favoriser cette option de souscription par rapport à d'autres.

En revanche, les conseillers débutants qui n'ont pas encore un gros volume d'affaires leur rapportant des commissions de suivi peuvent avoir davantage intérêt à privilégier les OPC avec frais d'acquisition reportés, malgré leurs commissions de suivi moins élevées, pour toucher les courtages de 5 % que la société d'OPC verse au moment de l'opération.

Dans le même ordre d'idées, les ententes de conversion automatique des titres d'OPC avec frais d'acquisition reportés de certaines sociétés d'OPC (voir ci-dessus), qui entraînent une augmentation de 100 % de la rémunération que les conseillers tirent des commissions de suivi versées pour ces titres à l'échéance, peuvent inciter les conseillers à recommander aux investisseurs de conserver à long terme leurs investissements dans un OPC donné. Toutes ces « mesures incitatives » peuvent donc influencer sur la qualité des conseils en matière d'investissement.

La norme de conduite des conseillers prévue par la législation en valeurs mobilières ne suffit peut-être pas à atténuer l'effet de ces mesures¹⁰⁰. En vertu de la législation actuelle, la norme applicable dans les territoires de common law¹⁰¹ prévoit que les conseillers doivent agir avec

⁹⁹ Voir Rob Carrick, « Rogue sales reps or Standard thinking?; E-mail to investment advisers, disavowed by insurance company, lists seven ways to make more money from clients », *Globe and Mail* (5 juillet 2012), au <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/personal-finance/mixed-message-rogue-sales-reps-or-standard-thinking/article4391164/?cmpid=rss1>. Cet article décrit un courriel que les représentants d'une société d'assurances canadienne avaient envoyé aux conseillers pour leur suggérer des façons d'accroître substantiellement les revenus tirés des courtages et des frais liés au placement de titres d'OPC. Les suggestions consistaient notamment à placer des titres avec frais d'acquisition reportés (car cela rapporte aux conseillers des courtages pouvant s'élever à 5 %) ou des titres offrant des commissions de suivi de 1,25 %.

¹⁰⁰ Les ACVM ont récemment relevé les principales préoccupations en matière de protection des investisseurs soulevées par la norme de conduite actuelle des conseillers. Voir le *Document de consultation 33-403 des ACVM – Norme de conduite des conseillers et des courtiers – Opportunité d'introduire dans l'activité de conseil un devoir légal d'agir au mieux des intérêts du client individuels* (25 octobre 2012), qui est disponible sur le site web des membres des ACVM. Les préoccupations sont notamment que les régimes de rémunération des conseillers et des courtiers peuvent créer des conflits entre les intérêts des courtiers et des conseillers et ceux de leurs clients (voir la Préoccupation 1 : Norme fondée sur des principes), et que l'obligation actuelle des conseillers d'évaluer la convenance au client peut se traduire par des situations dans lesquelles les investisseurs acquièrent un placement « convenable » mais à un prix supérieur, ce qui peut diminuer considérablement la valeur à long terme de leur portefeuille (voir la Préoccupation 4 : Recommandation de placements convenables ou de placements au mieux des intérêts du client). Veuillez vous reporter au Document de consultation 33-403 des ACVM pour l'exposé complet de ces préoccupations et d'autres préoccupations en matière de protection des investisseurs relativement à la norme de conduite actuelle des conseillers.

¹⁰¹ Exception faite du Québec, où le droit civil s'applique. Au Québec, en vertu de la *Loi sur les valeurs mobilières* et du *Code civil*, les conseillers ont actuellement un devoir de loyauté, une obligation de diligence et l'obligation d'agir dans le meilleur intérêt du client. Voir les articles 1309, 2138 et 2100 du *Code civil* et les articles 160 et 160.1 de la *Loi sur les valeurs mobilières*.

honnêteté, bonne foi et loyauté dans leurs relations avec leurs clients¹⁰². Les ACVM ne connaissent aucune décision des tribunaux ou d'une autorité de réglementation qui conclut que ce devoir crée un devoir fiduciaire légal obligeant les conseillers à faire passer les intérêts de leur client avant les leurs ou qu'il en est l'équivalent. Les tribunaux des territoires de common law peuvent cependant statuer qu'un conseiller a un devoir fiduciaire envers son client selon la nature de la relation conseiller-client¹⁰³.

Au devoir fondamental du conseiller d'agir avec honnêteté, bonne foi et loyauté s'ajoute l'obligation de faire des recommandations d'investissement qui conviennent au client ainsi que l'obligation de détecter les conflits d'intérêts et de les traiter¹⁰⁴. Selon les règles actuelles et les indications connexes des OAR, le conseiller doit, de manière générale, évaluer si un investissement particulier convient au client en tenant compte de ses besoins et objectifs en la matière, de sa situation financière, de sa tolérance au risque et de l'horizon temporel¹⁰⁵. Les courtages et les frais permanents associés aux investissements dans des OPC peuvent être secondaires dans l'évaluation de la convenance au client.

Par ailleurs, les règles relatives aux conflits d'intérêts n'indiquent pas expressément que la rémunération des conseillers entraîne des conflits à régler au mieux des intérêts du client. Il semble donc être loisible aux conseillers de recommander des investissements dans des OPC qui facturent des frais élevés (et versent donc des commissions de suivi plus importantes) au lieu

¹⁰² Au Canada, les règles de conduite des conseillers sont prévues par les lois sur les valeurs mobilières et les règlements connexes des provinces et territoires. La norme applicable aux conseillers dans l'ensemble des territoires représentés au sein des ACVM consiste à agir avec honnêteté, bonne foi et loyauté dans leurs relations avec les clients. En Ontario, par exemple, cette norme est prévue à l'article 2.1 de la *Rule 31-505 – Conditions of Registration* de la CVMO. La législation en valeurs mobilières de plusieurs autres provinces et territoires impose aux conseillers une obligation identique ou analogue. Voir aussi l'article 2.1.1 des règles de l'ACFM. Il convient toutefois de noter que la norme légale du meilleur intérêt du client peut s'appliquer aux conseillers dans le cadre de certaines relations conseiller-client en vertu de la législation de quatre provinces : en Alberta, au Manitoba, à Terre-Neuve-et-Labrador et au Nouveau-Brunswick, les conseillers qui jouissent d'un pouvoir discrétionnaire sur les investissements de leurs clients ont l'obligation d'agir au mieux des intérêts de ces derniers. Voir le paragraphe 2 de l'article 75.2 du *Securities Act* (Alberta), l'article 154.2 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), l'article 54 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nouveau-Brunswick) et le paragraphe 2 de l'article 26.2 du *Securities Act* (Terre-Neuve-et-Labrador).

¹⁰³ Les tribunaux canadiens font remarquer qu'en matière de fourniture de conseils, les conseillers occupent différentes positions sur un spectre : à une extrémité, les courtiers exécutants ne fournissent pas de conseils mais se contentent d'exécuter les opérations conformément aux instructions du client et ne sont donc pas visés par le devoir fiduciaire de common law; à l'autre extrémité, les conseillers et courtiers qui gèrent des comptes sous mandat discrétionnaire ont le pouvoir de réaliser des opérations et sont donc visés par ce devoir fiduciaire. L'existence d'un devoir fiduciaire de common law dans les relations qui se situent entre ces deux extrêmes est une question de fait dont la réponse dépend toujours de la nature de la relation client-conseiller. Voir *Kent v. May* (2001), 298 A.R. 71 (B.R. Alb.), aux para. 51 à 53. Voir aussi *875121 Ontario Ltd. v. Nesbitt Burns Inc.*, [1999] O.J. No. 3825 (C.S.); *Hunt v. TD Securities Inc.* (2003), 66 O.R. (3d) 481 (C.A. Ont.); et *Young Estate v. RBC Dominion Securities* (2008), [2008] O.J. No. 5418 (C.S.J. Ont.).

¹⁰⁴ Le *Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites* (le « Règlement 31-103 ») impose aux conseillers et à leurs sociétés des obligations en matière de convenance au client et de conflit d'intérêts. Voir les sections 1 and 2 de la partie 13 de ce règlement. Les règles des OAR imposent aussi à leurs membres des obligations en la matière. Voir les règles 2.1.4 et 2.2.1 de l'ACFM ainsi que les paragraphes *p* et *q* de la règle 1300.1 et la règle 42 de l'OCRCVM.

¹⁰⁵ Voir les articles 13.2 et 13.3 du Règlement 31-103. Voir aussi l'Avis de réglementation aux membres RM-0069 de l'ACFM – *Lignes directrices concernant le caractère adéquat des placements* (14 avril 2008) et l'Avis 12-0109 de l'OCRCVM – *Connaissance du client et convenance au client – Orientation* (26 mars 2012).

d'options moins coûteuses, comparables et tout aussi convenables, ce qui n'est peut-être pas au mieux des intérêts de l'investisseur.

Si les conseillers ne sont pas des fiduciaires en vertu de la législation en valeurs mobilières, il n'en demeure pas moins que la plupart des investisseurs canadiens s'en remettent à eux pour obtenir des recommandations avantageuses. Selon l'étude du FEI, sept investisseurs sur dix estiment que leur conseiller ou courtier a le devoir légal de faire passer leurs intérêts avant les siens. Ils comptent sur leur conseiller pour sélectionner l'investissement qui leur convient le mieux et croient pour la plupart que c'est ce qu'il leur recommandera au risque de toucher des courtages moins élevés. En outre, la moitié des répondants (51 %) n'avaient pas d'opinion sur la possibilité que les courtages entraînent des conflits d'intérêts. Les trois quarts des investisseurs qui avaient une opinion à cet égard estimaient que leur conseiller défendrait leurs intérêts quel que soit sa rémunération¹⁰⁶. Or les investisseurs qui entretiennent cette conviction ne sont peut-être pas les premiers à se questionner sur les recommandations de leur conseiller et les incitatifs susceptibles de les influencer.

3. Le potentiel d'interfinancement du coût des courtages

Comme nous l'avons vu, une partie des frais de gestion perçus par la société d'OPC sur les actifs des OPC sert généralement à payer une partie des frais de financement des courtages versés aux conseillers pour le placement des titres d'OPC avec frais d'acquisition reportés ou réduits¹⁰⁷.

Au Canada, la pratique dominante est de faire porter équitablement aux investisseurs dans un OPC le coût du financement, quelle que soit l'option de souscription en vertu de laquelle ils ont investi. La raison en est qu'à quelques exceptions près, les OPC canadiens n'offrent pas de catégorie ou série assortie de frais de gestion différents pour chaque option de souscription. Les investisseurs qui souscrivent des titres d'OPC en vertu de l'option de frais prélevés à l'acquisition paient donc les mêmes frais de gestion (sur lesquels les coûts de financement des frais d'acquisition reportés et les courtages liés à l'option de frais d'acquisition réduits sont prélevés) que ceux qui choisissent les options de frais d'acquisition reportés ou réduits. C'est ce que l'on appelle l'« interfinancement »¹⁰⁸.

Dans une certaine mesure, il peut aussi y avoir interfinancement par les investisseurs si des commissions de suivi différentes sont versées pour différentes options de souscription. Comme nous l'avons vu, les commissions de suivi relatives aux titres d'OPC avec frais prélevés à l'acquisition sont généralement le double de celles qui sont versées pour les titres avec frais d'acquisition reportés. Ces commissions de suivi élevées sont aussi appliquées aux titres avec frais d'acquisition reportés qui sont convertis à l'échéance en titres avec frais d'acquisition en

¹⁰⁶ Ci-dessus, note 71, p. 17 et 28.

¹⁰⁷ Outre le coût des courtages, les options de souscription avec frais d'acquisition reportés ou réduits nécessitent des systèmes de tenue de dossiers complexes pour respecter les échéances et comptabiliser les rachats sans frais de tranches de 10 %. Elles sont aussi plus exigeantes pour le personnel des centres d'appel des sociétés d'OPC qui doit répondre aux demandes de renseignements des investisseurs et des conseillers sur des points comme les échéanciers, les dates d'échéance et les frais d'acquisition reportés estimatifs.

¹⁰⁸ Voir Rudy Luukko, « Most mutual funds with front-end loads sell investors short », *The Toronto Star* (21 mars 2002), p. D06, pour une analyse de la question de l'interfinancement.

vertu d'une des ententes de conversion automatique susmentionnées¹⁰⁹. Étant donné que les différentes commissions de suivi payables selon les diverses options de souscription sont généralement financées par les mêmes frais de gestion, il se peut que les investisseurs qui ont souscrit des titres avec frais d'acquisition reportés financent les commissions de suivi plus élevées qui sont versées pour les titres avec frais prélevés à l'acquisition.

En raison de ce potentiel d'interfinancement des divers coûts liés aux différentes options de souscription, certains investisseurs dans des titres d'OPC peuvent payer sans le savoir des frais de gestion plus élevés que si chaque option de souscription était distinguée par catégorie ou série.

4. Concordance entre la rémunération et les services des conseillers

Comme nous l'avons vu dans la partie IV, les commissions de suivi avaient initialement pour objet de rémunérer les courtiers pour les services que leurs conseillers offrent aux investisseurs après l'acquisition de titres d'OPC.

À l'heure actuelle, cependant, aucune règle ou indication ne précise l'objet des commissions de suivi ni ne définit les services que les conseillers sont censés fournir en contrepartie¹¹⁰.

En l'absence de règles sur les commissions de suivi, on peut supposer que le niveau de service que les investisseurs peuvent s'attendre à recevoir des conseillers devrait être proportionnel au taux de commission de suivi.

Selon la pratique du secteur, les taux de commission de suivi varient en fonction des facteurs suivants :

- le type d'OPC (ils sont plus élevés pour les fonds d'actions et les fonds équilibrés que pour les fonds à revenu et les OPC marché monétaire);
- l'option de souscription en vertu de laquelle l'investissement est effectué (ils sont plus élevés pour les OPC avec frais d'acquisition que pour les OPC avec frais d'acquisition reportés).

Outre ces facteurs, nous avons observé des taux de commission de suivi qui :

- augmentent tous les ans pendant la période de conservation et plafonnent après un certain nombre d'années;

¹⁰⁹ Nous abordons les ententes de conversion automatique dans la présente partie, sous la rubrique « **2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers – i. Sociétés d'OPC** ».

¹¹⁰ Le *Règlement 81-105 sur les pratiques commerciales des organismes de placement collectif* impose des conditions au calcul du montant de la commission de suivi (voir l'article 3.2), mais il ne définit pas ce qu'est une commission de suivi et ne prévoit pas les services que le conseiller devrait fournir en contrepartie.

- doublent à l'expiration de l'échéancier de rachat de titres avec frais d'acquisition reportés en vertu d'ententes de conversion automatique¹¹¹;
- varient selon le courtier qui place les titres¹¹².

De surcroît, selon les barèmes de rémunération des courtiers, le montant des commissions de suivi versées aux conseillers peut varier en fonction des facteurs suivants :

- les revenus que les conseillers rapportent aux courtiers sous forme de frais¹¹³;
- l'ancienneté des conseillers¹¹⁴;
- le fait que les OPC sont « maison » ou gérés par des tiers¹¹⁵.

Compte tenu de tous ces facteurs, il n'y a pas de corrélation évidente entre le taux ou le montant des commissions de suivi payables et le niveau des services que le conseiller peut fournir aux investisseurs en contrepartie.

Les recherches sur les investisseurs révèlent que le niveau de service auquel ces derniers s'attendent est indépendant des produits qu'ils choisissent ou de la façon dont ils les acquièrent. En l'occurrence, les attentes varient selon l'âge, les événements de la vie (divorce, décès du conjoint, etc.) et le montant de l'investissement¹¹⁶. La répartition des actifs et la planification financière sont les services les plus recherchés, suivis de près par les recommandations d'achat d'actions ou de titres d'OPC particuliers.

¹¹¹ Voir notre analyse des ententes de conversion automatique dans la présente partie, sous la rubrique « 2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers – i. Sociétés d'OPC ».

¹¹² Il en est ainsi lorsque la société d'OPC établit des séries de titres d'OPC particulières qui sont placées par l'entremise d'un courtier de plein exercice donné. Les frais de gestion applicables à chaque série tiennent compte des différentes commissions de suivi que les courtiers demandent pour placer les titres.

¹¹³ En général, plus les conseillers rapportent de frais aux courtiers, plus la part de ces revenus qui leur revient est élevée.

¹¹⁴ L'ancienneté peut jouer lorsque la société d'OPC a une équipe de vente intégrée. Par exemple, nous savons qu'une société d'OPC verse une commission de suivi de base à tous les conseillers plus une commission supplémentaire à ceux qui sont à son service depuis moins de trois ans. L'information figurant dans le prospectus des OPC de cette société indique que cette prime vise à aider les conseillers à se constituer une clientèle.

¹¹⁵ Les conseillers peuvent toucher des commissions de suivi plus importantes pour placer des OPC « maison » (c'est-à-dire des OPC offerts par une société d'OPC liée au courtier) que pour placer des OPC de sociétés tierces.

¹¹⁶ Voir The Brondesbury Group, ci-dessus, note 71. Ces recherches révèlent que les attentes en matière de service varient selon l'âge. Les **conseils sur les types d'investissements à faire** sont un des deux principaux services pour tous les groupes d'âge. L'**établissement d'un plan financier** est l'un des deux principaux jusqu'à 59 ans, mais les **rapports réguliers sur les progrès** sont le deuxième choix des personnes de plus de 60 ans. Les personnes qui ont investi moins de 50 000 \$ ont surtout besoin d'**aide pour déterminer leurs besoins financiers à long terme**. Entre 50 000 et 99 000 \$, le principal service est l'**établissement d'un plan financier**. Au-delà de ce montant, les **conseils sur les types d'investissements à faire** (et non des actions ou des OPC en particulier) sont le principal service auquel les investisseurs s'attendent. Voir aussi POLLARA, ci-dessus, note 72. Ces recherches indiquent également que les investisseurs ont davantage recours aux conseillers pour d'autres services que la souscription de titres d'OPC à mesure que leurs revenus et le montant de leurs placements augmentent. Selon ces recherches, 54 % des personnes ayant investi moins de 25 000 \$ au total demandent d'autres services à leurs conseillers, contre 70 % des personnes ayant investi au moins 75 000 \$. Ces recherches révèlent aussi que les deux tiers (66 %) des investisseurs dans des titres d'OPC reçoivent d'autres services, comme des conseils en matière d'investissement, l'établissement d'un budget ou la planification de dépenses futures et qu'un tiers (33 %) n'en reçoivent pas.

Les recherches sur les investisseurs indiquent également que ceux-ci s'en remettent à différents degrés aux recommandations ou aux conseils qu'ils reçoivent. Certains n'ont aucune difficulté à donner à leurs conseillers un certain pouvoir discrétionnaire pour prendre des décisions d'investissement, tandis que d'autres préfèrent s'en occuper eux-mêmes¹¹⁷.

En raison de son universalité, la structure actuelle de commissions de suivi intégrées des OPC ne semble pas concorder avec la pratique actuelle qui consiste à offrir des services personnalisés à l'investisseur, en fonction de sa situation personnelle, de ses attentes et de ses préférences. Elle ne tient pas non plus compte des différents services que les divers types de conseillers et les courtiers peuvent offrir. Ainsi, la commission de suivi applicable à un investissement dans un OPC est payable, que le conseiller effectue une simple évaluation de la convenance au client ou qu'il offre davantage de services d'investissement.

Vu l'absence de lien évident entre le niveau des commissions de suivi versées aux conseillers et celui des services reçus par les investisseurs en contrepartie, on pourrait penser que le versement de ces commissions se rapporte au placement des titres d'OPC et non à la fourniture de services permanents. Si cela est le cas, on pourrait en conclure que les commissions de suivi sont plutôt des courtages versés aux conseillers sur une certaine période.

Ce décalage apparent entre la rémunération des conseillers et les services fournis aux investisseurs ressort également du fait que les investisseurs indépendants, qui se passent sciemment de conseils en matière d'investissement en souscrivant des titres d'OPC par le truchement de courtiers exécutants, paient, à quelques exceptions près, les mêmes commissions de suivi (prélevées sur les frais de gestion des OPC) que les investisseurs qui s'adressent à des conseillers de plein exercice. Nous approfondissons ce point ci-après.

5. Solutions économiques pour les investisseurs indépendants

Au Canada, peu d'options s'offrent actuellement aux investisseurs indépendants qui souhaitent souscrire des titres d'OPC sans passer par un conseiller, hormis les suivantes :

i. Ventes directes de titres d'OPC

Les investisseurs peuvent s'adresser à des vendeurs directs qui offrent leurs OPC sans frais d'acquisition¹¹⁸. Il n'existe actuellement que très peu de vendeurs directs au Canada, et leur nombre décroît depuis plusieurs années parce que certains d'entre eux ont été acquis par de grandes sociétés d'OPC qui placent principalement leurs titres au moyen de réseaux de vente

¹¹⁷ Voir POLLARA, ci-dessus, note 72. Ces recherches indiquent que 51 % des investisseurs dans des titres d'OPC discutent des options et prennent une décision avec leur conseiller, tandis que 40 % prennent eux-mêmes la décision finale sur la base des renseignements fournis par leur conseiller. De même, l'étude du Brondesbury Group indiquée à la note 71 révèle qu'environ le quart des investisseurs préfèrent que leur conseiller décide à leur place des investissements à effectuer et qu'il s'en occupe, avec ou sans permission expresse. Les personnes qui souhaitent discuter de la démarche à adopter se voient généralement proposer plusieurs choix par leur conseiller puis prennent une décision avec lui. Celles qui ne souhaitent pas en parler appellent leur conseiller pour lui demander d'effectuer des investissements ou écoutent ce qu'il leur propose puis lui donnent leur approbation.

¹¹⁸ Voir la description des vendeurs directs dans la partie III, sous la rubrique « 1. Sociétés d'OPC – iii. Indépendants ».

employant des conseillers de plein exercice. Les vendeurs directs ne paient généralement pas de commissions de suivi ou en paient peu. Leur ratio des frais de gestion est donc inférieur à la moyenne. En décembre 2011, le ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif des OPC offerts par des vendeurs directs était de 1 %¹¹⁹, alors qu'il était de 1,93 % dans le secteur¹²⁰. Les OPC offerts par ces vendeurs nécessitent généralement une mise de fonds initiale substantielle (au moins 5 000 \$) et peuvent donc être hors de portée pour certains investisseurs. Ces OPC représentaient environ 4,4 % des actifs du secteur fin décembre 2011¹²¹.

ii. Les OPC offerts par des courtiers exécutants et des courtiers en ligne

Nombre de sociétés d'OPC offrent leurs titres par le truchement de courtiers exécutants. Comme nous l'avons vu dans la partie III, ces courtiers acceptent des ordres et ne donnent habituellement pas de conseils en matière d'investissement. Les investisseurs peuvent acquérir les titres offerts par ces plateformes sans payer de courtages, ce qui leur permet d'économiser sur les frais d'opération. Cependant, à quelques exceptions près, les séries de titres d'OPC offertes dans ce réseau sont d'ordinaire les mêmes que celles qui sont placées par les conseillers moyennant des commissions de suivi. Ces commissions intégrées aux frais de gestion ne sont pas retranchées, en conséquence de quoi les investisseurs indépendants qui acquièrent des titres d'OPC en passant par des courtiers exécutants paient pour des services ou des conseils qu'ils ne reçoivent jamais et qu'ils ne souhaitent pas recevoir.

Certains courtiers exécutants en ligne offrant des titres d'OPC peuvent toutefois permettre aux investisseurs indépendants de faire des économies par comparaison aux courtiers exécutants traditionnels. À l'heure actuelle, un seul courtier exécutant en ligne indépendant consent des rabais sur les commissions de suivi intégrées aux frais de gestion facturés par les OPC offerts sur sa plateforme, moyennant des frais mensuels. De plus, chaque opération sur titres d'OPC comporte des frais. Les clients de ce service obtiennent un avantage net si le montant de leurs investissements dans des OPC est suffisamment élevé pour que le rabais trimestriel sur les commissions de suivi compense les frais mensuels.

Une autre solution consiste à investir dans la série de titres à escompte de certains OPC sans frais d'acquisition actuellement offerts en ligne (série e) par quelques banques canadiennes par l'entremise de leurs plateformes de courtage réduit ou de leurs plateformes bancaires électroniques¹²². La plus grande partie des commissions de suivi est généralement déduite des frais de gestion de cette série, ce qui réduit le ratio des frais de gestion par rapport à la série originale vendue en succursale. Cette réduction tient compte du fait que les investisseurs qui choisissent cette série de l'OPC prennent eux-mêmes leurs décisions d'investissement, qu'ils ne reçoivent aucune recommandation, ne souhaitent pas en recevoir, mais passent tout de même par un courtier. Actuellement, le ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif de cette série est d'environ 0,91 %¹²³, alors qu'il s'établit à 1,93 % dans le secteur.

¹¹⁹ Source : Morningstar Direct, calculs de la CVMO.

¹²⁰ Source : Investor Economics.

¹²¹ Voir la figure 4, dans la partie IV.

¹²² Voir la note 32.

¹²³ *Investor Economics Insight Monthly Update* (juillet 2012), p.12. Nous faisons remarquer que le ratio des frais de gestion réduit de cette série peut résulter d'autres facteurs que la réduction des commissions de suivi, comme la

Fin 2011, il existait 66 séries de titres à escompte offerts en ligne (série e). Ces actifs ne représentaient toutefois que 0,3 % du total du secteur des OPC¹²⁴. Ce segment est dominé par les sociétés d'OPC appartenant aux banques canadiennes. Aucune société d'OPC indépendante n'offrant que des OPC avec frais d'acquisition ne propose de titres à escompte analogues¹²⁵.

VI. RÉFORMES RÉGLEMENTAIRES À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE

Les organismes de réglementation de grands pays ou territoires, comme le Royaume-Uni, l'Australie, l'Europe et les États-Unis, ont mis en œuvre ou proposé des réformes visant à régler les questions soulevées dans le présent document, notamment les conflits d'intérêts qui entourent la structure de rémunération intégrée, et à favoriser la transparence du coût des conseillers.

1. Royaume-Uni – Examen des placements effectués auprès des clients individuels par la FSA

En mars 2010, la Financial Services Authority (la « FSA ») a publié une version définitive de règlements et d'indications portant sur la mise en œuvre d'un régime de tarification des conseillers dans le cadre de son examen des placements effectués auprès des clients individuels (*Retail Distribution Review*) (l'« examen des placements »)¹²⁶. Avec une entrée en vigueur prévue pour le 1^{er} janvier 2013, ces nouveaux règlements sonnent le glas du système actuel de rémunération à la commission des conseillers au Royaume-Uni.

Les règlements prévoient que les conseillers doivent fixer, de concert avec leurs clients, les tarifs qu'ils demandent pour leurs services. Ils ne peuvent plus recevoir de commissions établies par les fournisseurs de produits ou autrement intégrées dans le coût du produit. Dorénavant, leurs structures de tarification devront être fonction du niveau de services offerts plutôt que de la recommandation d'un fournisseur ou d'un produit en particulier. Le conseiller décidera avec son client de la façon dont il sera rémunéré, par exemple selon une somme fixe, un taux horaire ou un pourcentage des fonds investis, à la condition qu'il garde à l'esprit son obligation d'agir au mieux des intérêts de ses clients¹²⁷. Les frais permanents ne seront permis que lorsqu'un client paie pour un service continu qui a été présenté de façon appropriée ou lorsque le client effectue

stratégie de gestion passive suivie sur les séries en ligne et les plateformes bancaires électroniques par de nombreux OPC qui l'offrent.

¹²⁴ Voir la figure 4, dans la partie IV.

¹²⁵ Voir *Investor Economics Insight Monthly Update* (juillet 2012), p.3 : [traduction] « Malgré sa croissance rapide, la série D n'est actuellement offerte que par trois promoteurs, le manque de disponibilité en limitant la diffusion. Cette série est surtout offerte dans les réseaux de vente des banques, notamment les courtiers exécutants en ligne qui connaissent une expansion rapide. À ce jour, les grandes sociétés d'OPC indépendantes ont évité cette version à frais de gestion réduits au minimum pour ne pas entrer en conflit avec leurs réseaux de conseillers. »

¹²⁶ Pour un aperçu des règlements de la FSA relatifs à la tarification des conseillers, voir *FSA Factsheet for Financial Advisers – Improving your understanding of the Retail Distribution Review (RDR) – Adviser Charging*, en ligne au : http://www.fsa.gov.uk/smallfirms/your_firm_type/financial/pdf/rdr_adviser.pdf.

¹²⁷ À l'heure actuelle, l'ensemble des entreprises d'investissement du Royaume-Uni (qu'elles agissent à titre de conseillers ou de courtiers) doivent se soumettre à l'obligation légale [traduction] « d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle qui serve au mieux les intérêts de leurs clients. ». Voir le FSA Conduct of Business Sourcebook, COBS 2.1.1. Cette obligation semble constituer une norme restreinte du meilleur intérêt du client.

des versements réguliers pour un produit, lequel peut être annulé par le client en tout temps et sans frais.

Les nouveaux règlements prévus par l'examen des placements visent également à s'assurer que les investisseurs comprennent les services reçus en exigeant de leurs conseillers qu'ils précisent si les services sont « restreints » ou « indépendants ». Le conseiller à services « restreints »¹²⁸ offrirait des conseils se limitant à des produits « maison » ou à une petite gamme de produits. Le conseiller « indépendant » offrirait des conseils qui ne se limiteraient pas à un fournisseur de produits en particulier et tiendrait compte d'une plus vaste gamme de produits d'investissement individuels, et il fournirait des conseils sans restrictions et impartiaux fondés sur une analyse approfondie et équitable du marché concerné. Dans tous les cas, les conseillers individuels seraient tenus d'adhérer à des normes professionnelles cohérentes, notamment un code de déontologie¹²⁹.

2. Australie – Réformes des conseils financiers

En avril 2010, le gouvernement australien a annoncé ses réformes « Future of Financial Advice » (les « réformes FoFA »), entrées en vigueur le 1^{er} juillet 2012¹³⁰. La conformité aux nouveaux règlements sera volontaire au cours de la première année de leur application et deviendra obligatoire à partir du 1^{er} juillet 2013. Les réformes interdisent les commissions qui pourraient inciter les fournisseurs de produits à influencer les recommandations des conseillers, comme les courtages et les commissions de suivi.

Conformément au régime de tarification des conseillers de la FSA, les sociétés-conseils australiennes devront négocier leur rémunération pour les conseils directement avec leurs clients individuels. À l'instar des réformes instaurées par la FSA, les règlements pris en vertu des réformes FoFA permettent aux sociétés-conseils de facturer des frais permanents uniquement si le client a accepté un plan de paiement, ou si ces frais se rattachent à la prestation d'un service continu. Les réformes australiennes précisent aussi que le conseiller doit, tous les deux ans, renouveler l'entente de services du client qui paie des frais permanents. De son côté, le client peut annuler en tout temps une entente qui prévoit le paiement de tels frais.

¹²⁸ Les nouveaux règlements prévus par l'examen des placements prévoient que des conseils « restreints » peuvent inclure des conseils « de base ». Les conseils de base sont une version courte et simple de conseils financiers pour lesquels les conseillers utilisent des questions préétablies pour définir les priorités financières de l'investisseur et décider si un produit faisant partie de leur gamme de produits d'investissement et d'épargne à faible coût et fortement réglementés convient au client. Bien que le conseiller offrant des conseils « de base » doive indiquer qu'il fournit des conseils « restreints », il ne sera pas assujéti au nouveau régime de tarification des conseillers et pourra donc continuer d'être rémunéré sous forme de courtages sur la vente de produits financiers.

¹²⁹ À partir du 31 décembre 2012, chaque conseiller financier devra :

- adhérer au code de pratique de la FSA;
- posséder les qualifications appropriées pour donner des conseils financiers;
- suivre au moins 35 heures par année de formation dans le cadre des obligations de formation professionnelle continue;
- obtenir un Statement of Professional Standing d'un organisme agréé attestant qu'il respecte les normes.

¹³⁰ Voir les réformes du FoFA en ligne

au : <http://futureofadvice.treasury.gov.au/content/Content.aspx?doc=home.htm>.

Afin que les conseils financiers conviennent à un plus grand nombre d'Australiens possible, les réformes FoFA introduisent une nouvelle forme de conseils, les « conseils proportionnels ». Les conseils proportionnels n'auraient pas à être détaillés et pourraient être adaptés aux besoins exprimés par le client, réduisant ainsi le coût pour ce dernier. Cela permettrait au client d'obtenir un simple conseil plutôt qu'un plan financier complet et, de ce fait, d'engager des coûts proportionnels aux conseils reçus.

Les réformes FoFA introduiront aussi un nouveau changement, soit celui de l'obligation légale d'agir au mieux des intérêts du client, qui exige que les conseillers agissent au mieux des intérêts de leur client individuels et fassent passer les intérêts de celui-ci avant les leurs lorsqu'ils élaborent et fournissent des conseils personnels. Cette obligation sera nuancée par la notion de « mesures raisonnables », prévoyant que les conseillers seront tenus uniquement de prendre des mesures raisonnables pour s'acquitter de cette obligation, soit notamment le fait de mener des recherches raisonnables pour se renseigner sur un client et les produits financiers qui lui conviendraient. De même, la conformité à cette obligation sera mesurée en fonction de ce qui est considéré comme « raisonnable » selon le contexte dans lequel le conseil est donné. Ce qui est raisonnable dans un contexte précis correspond à ce qui est proportionnel aux besoins du client. Dès lors, si les besoins du client suggèrent qu'un conseil limité est nécessaire, le conseiller ne sera pas tenu de fournir des conseils globaux.

3. Europe

i. OPCVM IV – Document d'information clé pour l'investisseur

En vertu de la directive OPCVM¹³¹ IV mise en œuvre le 1^{er} juillet 2011, les sociétés de fonds de chacun des États membres de l'Union européenne sont tenus, depuis le 30 juin 2012, d'établir, de distribuer, de mettre à jour et de maintenir un document d'information clé pour les investisseurs pour l'ensemble de leurs fonds OPCVM et de leurs catégories d'actions.

Le document d'information clé pour l'investisseur est un résumé de deux pages, rédigé en langage simple, qui présente de l'information précontractuelle devant être transmise aux investisseurs avant le placement. Il renferme de l'information essentielle sur le fonds, notamment sur les frais d'acquisition uniques et les frais permanents du fonds, que l'investisseur doit connaître afin de prendre une décision d'investissement éclairée. Le document doit avoir un format normalisé afin de faciliter la comparaison entre les divers fonds offerts par différents fournisseurs et être rédigé dans la langue du pays dans lequel les titres du fonds sont offerts.

Le document d'information clé pour l'investisseur fournit des données normalisées sur les frais des fonds OPCVM offerts dans l'Union européenne. Les frais permanents du fonds qui y sont

¹³¹ La Directive sur les organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) a été adoptée en 1985 afin de créer un seul marché pour les fonds d'investissement en Europe. Elle a établi un ensemble d'obligations réglementaires auxquelles les organismes de placement collectif doivent se conformer pour que leurs titres puissent être vendus dans l'Union européenne. La directive OPCVM IV, mise en œuvre le 1^{er} juillet 2011, est la plus récente modification apportée à cette directive.

présentés représentent le ratio annualisé du total des coûts par rapport aux actifs du fonds. Le calcul est fondé sur une méthode normalisée qui établit les éléments à inclure ou exclure¹³².

ii. *Directive concernant les marchés d'instruments financiers de l'Union européenne II :*

En octobre 2011, la Commission européenne a publié des propositions législatives¹³³ visant la réforme complète de la Directive concernant les marchés d'instruments financiers (la « directive MiF ») qui encadre actuellement les marchés des capitaux de l'Espace économique européen¹³⁴. Le projet de loi (la « directive MiF II »), dont la mise en œuvre est prévue pour 2015, propose diverses réformes axées sur l'amélioration de la protection des investisseurs. Elles proposent notamment des normes d'information plus rigoureuses prévoyant que les conseillers expliquent clairement aux investisseurs l'existence, la nature et le montant des courtages au moment de la souscription, et des obligations plus rigoureuses pour les conseillers de sorte que les produits qu'ils recommandent à leurs clients conviennent à leurs besoins personnels à long terme.

iii. *Lignes directrices de l'Autorité européenne des marchés financiers sur les politiques et pratiques en matière de rémunération*

Le 17 septembre 2012, l'Autorité européenne des marchés financiers (l'« AEMF ») a publié un projet de lignes directrices en matière de rémunération pour les sociétés de l'Union européenne fournissant des services de placement, notamment les entreprises d'investissement, les établissements de crédit et les sociétés de gestion de fonds¹³⁵. Les lignes directrices visent à empêcher l'utilisation de mesures incitatives de rémunération trompeuses et qui peuvent donner lieu à la vente de produits financiers ne convenant pas aux investisseurs, ou à des choix d'investissement qui ne sont pas optimaux. Les principaux aspects des lignes directrices comprennent les obligations générales suivantes :

- les sociétés devraient établir et suivre de près leurs politiques et pratiques en matière de rémunération de façon à tenir compte des risques liés aux règles d'éthique et aux conflits d'intérêts qui pourraient en découler;

¹³² Toutes les sommes versées au gestionnaire de fonds d'investissement, au dépositaire, aux administrateurs des OPCVM ou aux gestionnaires de portefeuille doivent être comptabilisées. Tous les frais payés relativement aux activités qui ont été imparties (les frais liés à l'administration du fonds, à la comptabilité, à l'évaluation, au placement, les frais juridiques et réglementaires, etc.) doivent également être comptabilisés.

¹³³ Commission européenne, Proposition de Directive du Parlement européen et du Conseil concernant les marchés d'instruments financiers, abrogeant la directive 2004/39/CE du Parlement européen et du Conseil (20 octobre 2011), en ligne : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0656:FIN:fr:PDF>. Le 26 septembre 2012, le Comité sur les affaires économiques et monétaires du Parlement européen a voté en faveur de la modification du projet de loi d'octobre 2011, qui proposait à l'origine une interdiction applicable partout en l'Europe sur les courtages de tiers destinés aux conseillers. Il préconisait un assouplissement des règles en exigeant la communication de l'ensemble des incitatifs et des courtages.

¹³⁴ L'Espace économique européen est composé des 27 États membres de l'Union européenne (l'Autriche, la Belgique, la Bulgarie, Chypre, la République tchèque, le Danemark, l'Estonie, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Italie, la Lettonie, la Lituanie, le Luxembourg, Malte, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la Roumanie, la Slovaquie, la Slovénie, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni) et des trois États membres de l'AELE/EEE, soit l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège.

¹³⁵ Autorité européenne des marchés financiers, *Consultation Paper: Guidelines on remuneration policies and practices (MiFID)* (septembre 2012), ESMA/2012/570, en ligne au : http://www.esma.europa.eu/system/files/2012-570_0.pdf.

- les sociétés devraient établir des contrôles adéquats sur la mise en œuvre de leurs politiques et pratiques en matière de rémunération afin de s'assurer qu'elles atteignent les objectifs visés;
- les sociétés veillent à ce que la forme de la rémunération ne vise pas à contourner les règlements et les lignes directrices.

La consultation sur les lignes directrices en matière de rémunération prend fin le 7 décembre 2012. La version finale des lignes directrices devrait être publiée d'ici le deuxième trimestre de 2013.

4. États-Unis

i. Proposition de règlement 12b-2 :

Le 21 juillet 2010, la Securities and Exchange Commission (la SEC) a proposé le nouveau règlement 12b-2 pris en vertu de l'*Investment Company Act of 1940*, dont l'objectif est de réformer le paiement des commissions de suivi, actuellement désignées « 12b-1 fees » (« frais 12b-1 ») aux États-Unis. Le règlement 12b-2 imposerait un plafond pour les frais d'acquisition totaux pouvant être facturés à un investisseur individuel.

La proposition résulte de la reconnaissance que les commissions de suivi en étaient graduellement venues, au fil du temps, à fonctionner comme un courtage versé aux conseillers¹³⁶. Compte tenu de cette situation, le nouveau règlement 12b-2 propose d'autoriser la facturation de « frais de commercialisation et de service » d'au plus 0,25 % sur les actifs de l'OPC pour les activités connexes au placement, notamment le versement de commissions de suivi aux conseillers pour les services et les conseils qu'ils offrent de façon continue aux investisseurs. Tout montant excédentaire serait désigné comme « frais d'acquisition permanents », mais plutôt que de le déduire pendant que l'investisseur détient ses titres de l'OPC, il serait assujéti à certaines limites cumulatives. La limite serait établie d'après les frais d'acquisition de l'OPC décrits dans le prospectus, ou si aucuns frais n'y sont indiqués, elle correspondrait aux frais d'acquisition maximaux autorisés par la Financial Industry Regulatory Authority (FINRA)¹³⁷. Une fois atteinte la limite des frais d'acquisition maximaux, les actions de l'investisseur individuel seraient automatiquement converties en une catégorie d'actions de l'OPC ne comportant pas de « frais d'acquisition permanents ».

Le règlement 12b-2 exigerait la présentation d'information sur les « frais de commercialisation et de service » et les « frais d'acquisition permanents » dans des rubriques distinctes du prospectus de l'OPC, sous forme de pourcentage de la valeur liquidative. Il exigerait également que ces frais soient indiqués dans la confirmation des opérations de la façon suivante : i) le montant annuel de chaque type de frais, en pourcentage (%) de la valeur liquidative, ii) le montant global des « frais

¹³⁶ Voir le projet de règlement 12b-2 au <http://www.sec.gov/rules/proposed/2010/33-9128.pdf>, p.37.

¹³⁷ En vertu de la disposition 2830(d)(2)(A) des règles de conduite de la NASD, les frais d'acquisition et frais d'acquisition reportés décrits dans le prospectus d'une société de placement qui facture des frais d'acquisition établis en fonction de l'actif (c'est-à-dire des commissions de suivi) ne doivent pas dépasser 6,25 %

d'acquisition permanents » qui pourraient être payés au fil du temps, en pourcentage (%) de la valeur liquidative, et iii) le nombre maximal de mois ou d'années pendant lesquels l'investisseur acquittera de tels frais.

Le projet de règlement 12b-2 a suscité de nombreux commentaires de la part des intervenants du secteur et n'a pas encore été finalisé.

ii. *Étude de la SEC sur la norme du meilleur intérêt pour les conseillers en valeurs et les courtiers*

Dans le cadre de la *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010* (la « Loi Dodd-Frank »), le personnel de la SEC a publié, le 21 janvier 2011, un rapport faisant état des conclusions d'une étude¹³⁸ sur les obligations des conseillers en valeurs¹³⁹ et des courtiers¹⁴⁰. Les obligations des courtiers américains sont semblables à celles des courtiers inscrits au Canada, ceux-ci étant désignés de façon informelle dans le présent document, comme des « conseillers ».

Cette étude doit permettre à la SEC de décider s'il convient d'imposer une norme légale uniforme du meilleur intérêt du client aux courtiers et aux conseillers qui fournissent des conseils personnalisés sur des titres à des investisseurs individuels.

Actuellement, aux États-Unis, les conseillers en valeurs sont assujettis à une norme fiduciaire en vertu de l'*Investment Advisers Act of 1940* (la « Loi sur les conseillers »)¹⁴¹. En revanche, les courtiers sont généralement assujettis à une norme de convenance au client ainsi qu'à une obligation plus large de traiter les clients équitablement et à d'autres obligations¹⁴². Les courtiers n'ont généralement pas de devoir fiduciaire en vertu des lois fédérales sur les valeurs mobilières, mais les tribunaux américains ont statué qu'ils en ont un dans certaines circonstances. C'est

¹³⁸ SEC, *Study on Investment Advisers and Broker-Dealers* (janvier 2011), en ligne : <http://www.sec.gov/news/press/2011/2011-20.htm>.

¹³⁹ L'*investment adviser* (conseiller en valeurs) est la personne dont l'activité est de conseiller autrui contre rémunération sur la valeur de titres ou l'opportunité de souscrire, d'acheter ou de vendre des titres, ou de publier ou diffuser, contre rémunération et dans le cadre de ses activités habituelles, des analyses ou des rapports sur les titres (à noter qu'il faut les distinguer des courtiers, lesquels offrent ces services accessoirement et ne sont pas rémunérés à cette fin particulière).

¹⁴⁰ La *Securities Exchange Act of 1934* définit les termes « broker » et « dealer ». Le *broker* est la personne qui exerce le courtage de valeurs mobilières à titre de mandataire. Le *dealer* est la personne dont l'activité consiste à souscrire, à acheter ou à vendre des valeurs mobilières pour le compte d'une personne à titre de contrepartiste par l'entremise d'un *broker* ou d'une autre façon. L'expression « *broker-dealer* » (courtier) est souvent utilisée en raison du chevauchement de ces fonctions.

¹⁴¹ Bien que la Loi sur les conseillers n'utilise ni le terme *fiduciary* (« fiduciaire ») ni l'expression *best interests* (« au mieux des intérêts ») relativement à la norme de conduite à laquelle le conseiller en valeurs est tenu, la Cour suprême des États-Unis a statué que celui-ci a, dans les faits, un devoir fiduciaire; pour plus de renseignements, voir, p. ex. Michael V. Seitzinger (Service de recherche du Congrès), *The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act: Standards of Conduct of Brokers, Dealers and Investment Advisers* (19 août 2010), en ligne : www.fas.org/sfp/crs/misc/R41381.pdf.

¹⁴² Voir l'étude de la SEC, ci-dessus, note 138, aux p. 46 à 83. Nous soulignons que l'obligation de traiter le client équitablement qui incombe aux courtiers n'est pas prévue par la loi mais découle des dispositions anti-fraude de la législation fédérale américaine en valeurs mobilières. Cela semble indiquer qu'il n'existe pas à proprement parler de dispositions légales équivalentes aux dispositions actuellement en vigueur au Canada.

notamment le cas de ceux qui exercent un pouvoir discrétionnaire ou un contrôle sur les actifs de leurs clients ou qui entretiennent avec eux une relation de confiance¹⁴³.

Dans l'étude, le personnel de la SEC souligne que les conseillers en valeurs et les courtiers sont soumis à une réglementation étendue sous divers régimes. Cependant, nombre d'investisseurs individuels ne comprennent pas ni ne distinguent les fonctions des conseillers en valeurs et des courtiers. Le personnel de la SEC indique que les investisseurs trouvent souvent déconcertants les critères de diligence applicables aux conseillers en valeurs et aux courtiers pour ce qui est des conseils personnalisés en matière de valeurs mobilières. L'étude note également que les investisseurs individuels ne devraient pas avoir à se perdre dans les distinctions juridiques pour savoir le type de conseils auxquels ils ont droit. Ils devraient plutôt être protégés uniformément lorsqu'ils reçoivent des conseils personnalisés en matière de valeurs mobilières, qu'ils s'adressent à un conseiller en valeurs ou bien à un courtier.

Le personnel de la SEC recommande, dans son étude, que la SEC établisse pour les courtiers une norme fiduciaire au moins aussi rigoureuse que celle qui est actuellement imposée aux conseillers en valeurs en vertu de la Loi sur les conseillers. Il recommande que la norme de conduite fiduciaire uniforme :

[Traduction] « applicable à tous les courtiers et conseillers en valeurs qui fournissent des *conseils personnalisés en matière d'investissement dans des titres à un investisseur individuels* (et à tout autre client que la Commission peut désigner par règlement) consiste à agir *au mieux des intérêts du client, sans égard à leurs propres intérêts, financiers ou autres.* » (Nos italiques.)

Or, parallèlement, le personnel de la SEC note que les investisseurs individuels devraient continuer d'avoir accès aux divers barèmes des droits, options d'ouverture de compte et types de conseils que leur offrent les conseillers en valeurs et les courtiers. Les recommandations du personnel visent à limiter les coûts et les perturbations et à ce que les investisseurs individuels aient toujours accès aux divers produits d'investissement et le choix du mode de rémunération de leurs conseillers.

À l'heure actuelle, la SEC n'a pas encore publié pour consultation de règlement relatif à une norme fiduciaire.

iii. Étude de la SEC concernant la littératie financière des investisseurs

Le 30 août 2012, le personnel de la SEC a publié les résultats d'une étude présentant le degré existant de littératie financière des investisseurs individuels ainsi que les méthodes et les efforts visant à l'améliorer¹⁴⁴. Réalisée en vertu de la Loi Dodd-Frank, l'étude suggère également des méthodes pour accroître la transparence des coûts et des conflits d'intérêts dans les opérations

¹⁴³ *Ibid*, pages 54 et 55.

¹⁴⁴ SEC, *Study Regarding Financial Literacy Among Investors* (août 2012), en ligne : <http://www.sec.gov/news/studies/2012/917-financial-literacy-study-part1.pdf>.

comportant des services et des produits d'investissement, notamment des actions de fonds communs de placement.

L'étude conclut que les investisseurs individuels américains n'ont pas de notions de base en littératie financière et qu'ils ne sont pas bien informés des coûts liés aux placements et de leur incidence sur les rendements. Elle présente également les perceptions et les préférences des investisseurs sur les divers types d'information sur les placements, et montre que ceux-ci préfèrent recevoir l'information avant d'investir plutôt qu'après, comme c'est le cas aujourd'hui pour nombre de produits d'investissement. L'étude met expressément en lumière l'information que les investisseurs jugent utile et pertinente pour les aider à prendre des décisions éclairées, par exemple de l'information sur les frais, les objectifs de placement, le rendement, la stratégie et les risques liés au produit, ainsi que l'expérience du professionnel en finances, ses antécédents disciplinaires et les conflits d'intérêts le concernant. Les investisseurs préfèrent également que l'information soit présentée au moyen d'éléments visuels, comme des puces, des tableaux et des graphiques.

Les méthodes visent à accroître la transparence des coûts qui sont suggérées dans l'étude comprennent la présentation, dans la confirmation des opérations, de la composition de la rémunération totale d'un intermédiaire financier, notamment les types de rémunération, ainsi qu'une explication, dans l'information fournie au moment de la souscription, de la façon dont celui-ci est rémunéré relativement au compte du client. Pour accroître la transparence des conflits d'intérêts, l'étude suggère notamment de signaler si l'intermédiaire a des chances de réaliser un profit si le client investit dans certains types de produits, s'il obtient une meilleure rémunération lors de la vente de certains produits plutôt que d'autres produits comparables et, enfin, s'il peut tirer parti de la vente de produits émis par une société du même groupe.

VII. INITIATIVES RÉGLEMENTAIRES ET QUESTIONS POUR ÉTUDE

1. Initiatives réglementaires au Canada

Jusqu'à maintenant, les ACVM ont mis l'accent sur des initiatives visant une meilleure transparence des frais des OPC et des commissions intégrées afin de permettre aux investisseurs de mieux comprendre les coûts et de prendre des décisions plus éclairées. Il s'agit notamment de l'information au moment de la souscription pour les OPC, et de celle sur les coûts et les rapports sur le rendement pour les conseillers.

i. Information au moment de la souscription

La première phase du projet de régime d'information au moment de la souscription, qui a pris fin le 1^{er} janvier 2011, exige des OPC qu'ils établissent et déposent un aperçu du fonds et le versent sur le site Web de l'OPC ou de la société d'OPC.

L'aperçu du fonds améliore la transparence des frais en fournissant de l'information, sous forme de sommaire, sur les coûts liés à la souscription, à la conservation et à la vente des titres d'un OPC. Sous la rubrique « Frais du fonds », l'investisseur pourra trouver de l'information sur le ratio des frais de gestion, le ratio des frais d'opérations et les frais du fonds. Les commissions de suivi y sont également mentionnées et leur objectif est expliqué. La fourchette des taux des

commissions de suivi doit être présentée en pourcentage pour chaque option de souscription, de même que le montant équivalent de ces commissions pour chaque tranche de 1 000 \$ investie.

Les ACVM s'attendent à ce que les investisseurs lisent davantage l'aperçu du fonds que le volumineux prospectus du fonds utilisé actuellement¹⁴⁵. Le fait que l'aperçu du fonds soit court, facile à lire et que son format soit normalisé devrait contribuer à mieux faire connaître aux investisseurs les coûts et les frais permanents des OPC. L'aperçu du fonds devrait faciliter la comparaison des coûts liés à un placement dans un OPC par rapport à un autre, et leur permettre ainsi de mieux gérer l'incidence des coûts sur leur rendement. Les ACVM s'attendent d'ailleurs à ce que la transparence accrue des commissions de suivi au moyen de l'aperçu du fonds incite les investisseurs à discuter avec leurs conseillers sur les services offerts en échange du versement de commissions de suivi.

Les ACVM poursuivent la mise en œuvre progressive du projet. Le 21 juin 2012, elles ont publié pour une deuxième période de consultation un projet de règlement relatif à la mise en œuvre de la deuxième phase, qui exigerait la transmission de l'aperçu du fonds plutôt que du prospectus dans les délais prévus par la législation en valeurs mobilières¹⁴⁶. Elles proposent l'ajout d'une mention dans l'aperçu du fonds indiquant que le versement des commissions de suivi peut entraîner un conflit d'intérêts en incitant le conseiller à recommander le fonds plutôt qu'un autre placement.

Dans la phase 3, les ACVM lanceront une nouvelle consultation sur des projets prévoyant des obligations de transmission à l'investisseur de l'aperçu du fonds au moment de la souscription des titres d'OPC. Elles se pencheront sur la possibilité d'introduire un document d'information sommaire et l'applicabilité du régime d'information au moment de la souscription ou de l'achat à d'autres types de fonds d'investissement comparables.

ii. Modèle de relation conseiller-client (Phase 2)

Les ACVM ont le mandat d'élaborer, dans la deuxième phase du projet de Modèle de relation client-conseiller (« MRCC2 »), des obligations accrues en matière d'information sur les coûts et de nouvelles obligations relativement aux rapports sur le rendement pour les conseillers. Le projet initial a été publié pour consultation en juin 2011, suivi d'une deuxième publication le

¹⁴⁵ Les recherches concernant l'information que les investisseurs souhaitent recevoir sur les OPC, notamment notre mise à l'essai de l'aperçu du fonds, indiquent que ceux-ci préfèrent un résumé concis de l'information clé. On trouvera la liste des travaux de recherche, études et autres sources d'information sur lesquels le Forum conjoint des autorités de réglementation du marché financier s'est appuyé pour élaborer le cadre relatif à l'information au moment de la souscription à l'Annexe 4 du projet de cadre publié en juin 2007. Le projet de cadre a été publié au Bulletin de l'Autorité des marchés financiers du 15 juin 2007 - Vol. 4, n° 24, pp.27 et ss. et peut être consulté en ligne : http://www.lautorite.qc.ca/files/pdf/bulletin/2007/vol4no24/vol4no24_3-2-1-1.pdf.

¹⁴⁶ Se reporter à l'Avis de publication : Mise en œuvre de la phase 2 du régime d'information au moment de la souscription de titres d'organismes de placement collectif, Projet de *Règlement modifiant le Règlement 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif* et Projet de modification de l'*Instruction générale relative au Règlement 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif* (deuxième publication) (21 juin 2012). Les textes sont sur le site Web des membres des ACVM.

14 juin 2012¹⁴⁷. Le projet MRCC2 exigerait notamment que les conseillers transmettent ce qui suit à chaque client :

- à l'ouverture du compte, une description des frais que le client pourrait devoir payer pendant qu'il détient un placement, notamment les commissions de suivi;
- sur une base annuelle, un sommaire de tous les frais engagés par le client et de l'ensemble de la rémunération reçue par la société inscrite relativement au compte de celui-ci.

Si le conseiller reçoit des commissions de suivi pour des titres d'OPC détenus par le client pendant une période de 12 mois, il devrait inclure dans le sommaire annuel des frais, en vertu du projet MRCC2, le montant des commissions de suivi reçues sur ces placements au cours de l'année¹⁴⁸. Cette information serait accompagnée d'une mention précisant que les commissions de suivi réduisent le rendement de l'OPC pour l'investisseur.

S'il est mis en œuvre, les ACVM estiment que ce projet aidera les investisseurs à comprendre et à évaluer les coûts et les avantages des services qu'ils reçoivent de leurs conseillers et, ce faisant, qu'ils deviendront des consommateurs plus avertis, ce qui pourrait par conséquent favoriser une concurrence plus efficace entre les divers intervenants du secteur des OPC.

2. Questions pour étude

Nous prévoyons suivre l'incidence du projet d'information au moment de la souscription et du projet MRCC2, plus particulièrement sur les éléments à mettre en œuvre, pour vérifier si ceux-ci ont considérablement amélioré la sensibilisation et la compréhension des investisseurs en ce qui a trait aux frais des OPC, contribué à ce qu'ils deviennent des consommateurs mieux avertis à l'égard des produits de fonds d'investissement et des services-conseils et favorisé une concurrence plus efficace entre les divers intervenants du secteur des OPC.

Nous suivrons de près les réformes réglementaires entreprises à l'étranger dont il est question à la partie VI et leur incidence réelle sur les participants du secteur financier dans ces marchés. Nous sommes conscients que tous les effets découlant de ces réformes, notamment l'interdiction des courtages fixés par les fournisseurs de produits financiers au Royaume-Uni et en Australie, ne se manifesteront pas avant plusieurs années. Ceux-ci devront être bien compris et examinés en profondeur.

Bien que cette surveillance soit en cours, nous entendons utiliser le présent document comme point de départ pour amorcer un échange sur la structure actuelle de tarification des OPC avec les

¹⁴⁷ Se reporter à l'Avis de publication sur le projet de *Règlement modifiant le Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites* et sur le projet de *Modification de l'Instruction générale relative au Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites* (deuxième publication) (14 juin 2012). Les textes sont sur le site Web des membres des ACVM.

¹⁴⁸ L'obligation d'information sur les coûts proposée en vertu du MRCC2 n'est pas exclusive aux OPC. La communication de cette information s'appliquerait à tous les produits de placement pour lesquels sont versées des commissions semblables, pour l'essentiel, à des commissions de suivi, ce qui comprendrait la rémunération du conseiller sur les titres à revenu.

participants de ce secteur et du secteur financier pour décider des interventions réglementaires qui seraient nécessaires au Canada afin de renforcer la protection des investisseurs et de favoriser la confiance dans nos marchés.

Les participants du secteur des OPC pourraient introduire eux-mêmes certains changements afin de régler les questions soulevées dans la partie V. Nous pourrions en introduire. L'incidence de chacun de ces changements sur les investisseurs et le secteur des OPC pourrait varier, et bien qu'ils puissent avantager les investisseurs, nous sommes conscients qu'ils pourraient aussi avoir des conséquences d'ordre pratique et donner lieu à des arguments opposés.

Certains des changements décrits ci-après auraient une incidence directe sur les OPC ou les sociétés d'OPC, et d'autres sur les personnes qui vendent les produits. Nous prévoyons que toute initiative des ACVM tiendrait compte de tous les fonds d'investissement et produits de valeurs mobilières comparables. Nous invitons les intéressés à nous faire part de leurs commentaires sur ces interventions et d'autres changements potentiels qui n'ont pas été abordés dans le présent document, notamment leur point de vue sur les conséquences d'ordre pratique et l'issue, négative ou positive, de chacune d'elles.

Voici certains des changements possibles :

i. Fourniture de services précis par le conseiller en échange de commissions de suivi

Afin d'harmoniser plus clairement le paiement de commissions de suivi à la prestation de services précis aux investisseurs, nous pourrions définir et communiquer l'objectif des commissions de suivi et fixer les services continus de base que les conseillers sont tenus d'offrir aux investisseurs en échange des commissions versées par les sociétés d'OPC.

Suivant cette option, le conseiller pourrait d'ailleurs se voir interdire d'accepter une commission de suivi s'il était établi que les services n'ont pas été rendus aux investisseurs. Les conseillers et leurs courtiers devraient, afin de prouver que les services continus de base ont été fournis, consigner et surveiller la nature, la portée et la fréquence des services fournis aux investisseurs dans des titres d'OPC.

Ce changement dans les attentes à l'égard des conseillers et de leurs courtiers permettrait aux sociétés d'OPC de montrer en quoi l'utilisation des actifs du fonds pour payer les commissions de suivi aux conseillers constitue un avantage pour le fond et ses investisseurs, en phase avec l'obligation de la société d'OPC d'agir au mieux des intérêts du fonds.

ii. Catégorie de titres normalisée pour les investisseurs indépendants sans commission de suivi ou avec commissions de suivi réduites

Chaque OPC pourrait offrir une série ou une catégorie de titres de type « sans conseils » et à faible coût que les investisseurs pourraient acquérir directement. Les frais de gestion moins élevés témoigneraient de l'absence de commissions de suivi ou de commissions symboliques versées aux conseillers, du fait que les investisseurs indépendants qui acquièrent et détiennent ces titres ne souhaitent pas recevoir de conseils. Ces titres pourraient être offerts aux investisseurs moyennant un courtage réduit, ou encore être placés directement par la société d'OPC, auquel cas celle-ci serait tenue de s'inscrire à titre de courtier en épargne collective.

iii. Composante « commission de suivi » des frais de gestion facturée séparément et présentée comme frais distincts établis en fonction de l'actif

La composante « commission de suivi » des frais de gestion d'un OPC pourrait être facturée séparément et présentée comme frais distincts établis en fonction de l'actif pour l'OPC. Cette option aurait l'avantage d'accroître la transparence du coût du placement, tout en faisant en sorte que les commissions de suivi soient considérées comme une dépense du fonds et que leur utilisation soit limitée.

Cette mesure s'apparente à ce qui se fait actuellement aux États-Unis, où les sociétés de placement qui versent des commissions de suivi aux conseillers assument des frais 12b-1 établis en fonction de l'actif. Ces frais sont distincts des frais de gestion et servent à couvrir les coûts liés aux commissions de suivi et d'autres services relatifs au placement. Le règlement 12b-1 pris en vertu de l'*Investment Company Act of 1940* autorise la facturation de frais 12b-1 à une société de placement, sous réserve de la conformité à diverses obligations sur les conflits d'intérêts qui surviennent entre une société de placement et son gestionnaire de fonds lorsqu'elle assume elle-même ses frais relatifs au placement. Le règlement prévoit que la société de placement doit adopter un plan écrit 12b-1 décrivant tous les aspects importants du projet de financement du placement, et qu'il doit d'abord être approuvé par le conseil d'administration de la société et, de façon distincte, par les administrateurs indépendants. Le règlement exige expressément que les administrateurs doivent, dans leur examen du plan, conclure [Traduction] « qu'il existe une probabilité raisonnable que le plan présente des avantages pour la société et ses actionnaires »¹⁴⁹. Il prévoit par ailleurs que le conseil doit recevoir des rapports trimestriels sur toutes les charges en vertu du plan ainsi que les motifs pour lesquels elles ont été faites. Les plans et les conventions connexes doivent être approuvés annuellement par le conseil et les administrateurs indépendants, et toute augmentation importante des montants payables en vertu du plan doit être approuvée par le conseil, les administrateurs indépendants et les actionnaires du fonds.

Cette option exigerait que toute augmentation future des commissions de suivi distinctes établies en fonction de l'actif facturées à un OPC soit assujettie à l'approbation des porteurs, à l'instar des frais de gestion, qui doivent aussi être approuvés en vertu des règles actuelles applicables aux OPC¹⁵⁰. Les sociétés d'OPC seraient dès lors tenues d'informer leurs investisseurs sur les avantages qu'ils pourraient tirer d'une augmentation des commissions de suivi et de leur

¹⁴⁹ Règlement 12b-1(e).

¹⁵⁰ Voir la note 80.

permettre de voter sur toute proposition d'augmentation. Des obligations de surveillance et de gouvernance supplémentaires semblables à celles prévues aux États-Unis pourraient être prévues. En particulier, toute augmentation du taux des commissions de suivi facturées à l'OPC serait assujettie à un examen du comité d'examen indépendant du fonds.

iv. Série ou catégorie distincte de fonds pour chaque option de souscription

Que ce soit conjointement à l'option mentionnée en *iii* ci-dessus ou comme solution de rechange à celle-ci, les OPC pourraient offrir une série ou une catégorie distincte de titres pour chaque option de souscription offerte (c'est-à-dire avec des frais prélevés à l'acquisition, des frais d'acquisition reportés ou réduits, et sans frais). Les différents frais de placement engagés pour chaque série ou catégorie de titres d'OPC seraient répartis uniquement entre les investisseurs de cette série ou catégorie plutôt que d'être assumés également par l'ensemble des investisseurs de l'OPC. Les frais de gestion de chaque série ou catégorie d'un OPC refléteraient ainsi les frais de placement attribuables à chaque catégorie, ce qui éliminerait tout interfinancement des coûts des commissions par les divers investisseurs dans un OPC.

Selon cette proposition, les frais de gestion des séries ou des catégories avec frais d'acquisition reportés et réduits (chacune étant désignée ci-après comme catégorie à « frais d'acquisition reportés ») devraient être plus élevés puisque ces catégories engagent les coûts du financement des courtages que la société d'OPC verse aux conseillers au moment de la souscription. À l'inverse, puisque les séries ou catégories avec frais prélevés à l'acquisition et celles sans frais n'engagent pas de tels coûts, nous serions en droit de nous attendre à ce que leurs frais de gestion respectifs soient relativement moins élevés.

À l'expiration de l'échéancier de rachat prévu, les OPC pourraient aussi convertir automatiquement les titres d'une série ou d'une catégorie à « frais d'acquisition reportés » en titres d'une série ou catégorie avec frais moins élevés puisqu'à ce moment-là, la société d'OPC aurait récupéré une bonne partie des coûts de financement engagés pour payer les courtages des conseillers lors de la souscription des titres par l'investisseur. Les porteurs de titres à frais d'acquisition reportés qui les détiennent toujours à la fin de l'échéancier de rachat devraient donc se voir accorder une réduction des frais de gestion sur leurs actifs investis¹⁵¹.

Contrairement aux sociétés canadiennes, les sociétés de placement américaines sont légalement tenues d'offrir une catégorie de titres distincte pour chaque option de souscription afin d'éviter l'interfinancement entre les investisseurs qui paient divers types de frais¹⁵². Chaque catégorie doit par ailleurs assumer elle-même ses commissions de suivi, désignées « 12b-1 fees » (« frais 12b-1 »), qui sont facturées séparément des frais de gestion pour chaque catégorie et qui reflètent

¹⁵¹ Nous soulignons qu'à l'heure actuelle, au moins deux sociétés d'OPC canadiennes offrent une série distincte de titres d'OPC pour chaque option de souscription, et transfèrent automatiquement les investisseurs de leurs séries à frais d'acquisition reportés dans une série comportant des frais de gestion moins élevés à l'expiration de l'échéancier de rachat.

¹⁵² Selon le règlement 18f-3 pris en vertu de l'*Investment Company Act of 1940*, un fonds commun de placement peut émettre plus d'une catégorie de titres comportant droit de vote, à la condition qu'il y ait pour chaque catégorie une entente différente relative aux services offerts aux actionnaires ou au placement de titres, ou aux deux, et que tous les frais se rapportant à cette entente soient acquittés. Les catégories de titres généralement offertes par les sociétés de placement américaines comprennent des titres de catégorie A (frais prélevés à l'acquisition), de catégorie B (frais d'acquisition reportés) et de catégorie C (frais d'acquisition réduits/« frais 12b-1 »).

les frais de placement distincts attribuables à chacune d'elle. Puisque les catégories à « frais d'acquisition reportés » et à frais d'acquisition réduits aux États-Unis doivent assumer les coûts de financement, elles facturent des frais 12b-1 plus élevés, dont une partie sert habituellement à acquitter ces coûts de financement, le reste étant versé au conseiller. Les frais 12b-1 attribuables à ces deux catégories avec frais d'acquisition reportés s'élèvent généralement à 1,0%; pour la catégorie avec frais prélevés à l'acquisition, ils se situent plutôt autour de 0,25 %. La réglementation américaine prévoit un plafond de 1 % pour les frais 12b-1 pouvant être facturés aux catégories avec frais prélevés à l'acquisition¹⁵³ et de 0,25 % pour les catégories sans frais¹⁵⁴.

En conséquence, chaque catégorie d'actions d'une société de placement américaine a un ratio des frais de gestion différent ainsi que des frais 12b-1 qui varient afin de justifier la différence du ratio. Les catégories avec frais prélevés à l'acquisition et celles sans frais ont les ratios des frais de gestion les plus faibles, alors que les catégories à frais d'acquisition reportés et réduits ont les ratios des frais de gestion les plus élevés.

Aux États-Unis, les sociétés de placement doivent également, à l'expiration de l'échéancier de rachat, convertir automatiquement les titres d'une catégorie à frais d'acquisition reportés d'un investisseur en titres d'une catégorie avec des frais prélevés à l'acquisition moins élevés¹⁵⁵. Cette conversion automatique tient compte du fait que les coûts de financement associés au paiement des commissions aux conseillers ont depuis été récupérés, et que les investisseurs ne devraient plus avoir à assumer indirectement ces coûts. Cette mesure est également en phase avec le devoir fiduciaire auquel sont assujettis les administrateurs du conseil de la société de placement en vertu de l'*Investment Company Act of 1940*¹⁵⁶.

v. *Plafonnement des courtages*

La tranche des actifs de l'OPC utilisée pour verser des commissions de suivi aux conseillers pourrait être plafonnée de façon à réduire les conflits d'intérêts apparents et le manque de correspondance entre la rémunération des conseillers et les services décrits à la partie V. Il s'agirait de plafonner les frais distincts établis en fonction de l'actif dont il est question au point *iii* ci-dessus. De surcroît, les commissions de suivi pourraient être simplement désignées ou décrites comme des « courtages permanents » dans les documents d'information de l'OPC, ce qui favoriserait une meilleure transparence de leur principal objectif pour les investisseurs.

¹⁵³ En vertu de la disposition 2830(d)(2)(E) et du sous-paragraphe 2830(d)(5) des règles de conduite de la NASD, le conseiller ne peut offrir ou vendre d'actions d'une société de placement si les commissions de suivi (désignées, aux États-Unis, « 12b-1 fees » (« frais 12b-1 »)) indiquées dans le prospectus excèdent, au total, 1 % par année. Ce plafond de 1 % est composé d'un plafond de 0,75 % sur les frais de remboursement relatifs au placement et un plafond de 0,25 % sur les frais de services.

¹⁵⁴ En vertu du sous-paragraphe 2830(d)(4) des règles de conduite de la NASD, le conseiller ne peut indiquer qu'une société de placement ne facture aucuns frais d'acquisition si elle prélève des frais à l'acquisition ou facture des frais d'acquisition reportés, ou qu'elle verse une commission de suivi supérieure à 0,25 % par année.

¹⁵⁵ Selon le règlement 18f-3 pris en vertu de l'*Investment Company Act of 1940*, une société de placement peut offrir une catégorie assortie d'un privilège de conversion si les actions d'une catégorie de la société seront échangées automatiquement contre des actions d'une autre catégorie de la société après un certain délai, à la condition qu'aucuns frais d'acquisition ni autres charges ne soient facturés et que le total des frais, y compris les frais 12b-1, pour la catégorie visée ne soit pas supérieur à celui des frais, y compris les frais 12b-1, de la catégorie de titres acquis.

¹⁵⁶ Article 36 de l'*Investment Company Act of 1940*.

En plus de plafonner les commissions de suivi au niveau de l'OPC ou comme solution de rechange, nous pourrions plafonner les frais d'acquisition totaux, soit la somme des frais d'acquisition initiaux et des « courtages permanents » qui pourraient être payés par un investisseur individuel relativement au compte pendant la durée de son placement dans un OPC. Une fois la limite atteinte, les participations de l'investisseur pourraient être automatiquement converties en une série ou catégorie de titres de l'OPC qui ne comporte pas de frais d'acquisition permanents établis en fonction de l'actif. Cette mesure aurait l'avantage de rassurer l'investisseur quant aux courtages totaux qu'il aurait à payer.

La réglementation américaine impose des plafonds pour les courtages payés par les investisseurs dans des titres d'OPC qui interdisent aux conseillers membres de la FINRA d'offrir et de vendre des actions d'une société de placement si les frais d'acquisition décrits dans le prospectus sont excessifs. Le caractère « excessif » est établi en fonction des limites précises sur les frais d'acquisition prévues par les règles de conduite de la FINRA¹⁵⁷. Ces mêmes règles imposent également des plafonds sur les taux de commissions de suivi pour les sociétés de placement comportant des frais¹⁵⁸ et celles ne comportant aucuns frais¹⁵⁹.

vi. Instauration de normes ou d'obligations supplémentaires pour les conseillers

En vue de contribuer à réduire les conflits d'intérêts réels ou apparents découlant du système de rémunération intégrée des conseillers qui peuvent donner lieu à une désharmonisation entre les intérêts des conseillers et ceux des investisseurs, nous pourrions notamment exiger des conseillers qu'ils fassent passer les intérêts de leurs clients avant les leurs.

Comme il en a déjà été question, les recherches menées sur les investisseurs montrent que ceux-ci supposent que les conseillers ont déjà l'obligation légale d'agir au mieux de leurs intérêts¹⁶⁰. Or, dans les territoires de common law canadiens, la norme réglementaire actuelle prévoit que le conseiller doit « agir de bonne foi et avec honnêteté et équité avec ses clients »¹⁶¹.

Nous avons lancé une consultation sur l'opportunité d'introduire dans l'activité de conseil le devoir d'agir au mieux des intérêts afin de répondre aux appréhensions possibles en matière de protection des investisseurs relativement à la norme de conduite actuelle à laquelle les conseillers sont tenus envers leurs clients individuels. Nous vous invitons à consulter le Document de consultation 33-403 des ACVM pour obtenir un exposé complet des principales appréhensions en matière de protection des investisseurs que nous avons relevées concernant la norme de conduite actuelle pour les conseillers au Canada ainsi qu'une analyse des avantages potentiels d'imposer légalement une norme du meilleur intérêt du client et des arguments opposés¹⁶².

¹⁵⁷ Voir la note 137.

¹⁵⁸ Voir la note 154.

¹⁵⁹ Voir la note 154.

¹⁶⁰ Voir la note 106 et l'exposé à la partie V sous le titre « **2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers – ii. Conseillers** ».

¹⁶¹ Voir les notes 101 et 102 et l'exposé connexe à la partie V sous le titre « **2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers – ii. Conseillers** ».

¹⁶² Voir le Document de consultation 33-403 des ACVM, note 100 ci-dessus.

vii. Fin de la pratique des sociétés d'OPC d'établir la rémunération du conseiller

Afin de régler les conflits d'intérêts réels ou apparents liés à la rémunération intégrée des conseillers tout en favorisant la transparence, la négociabilité et l'équité des coûts rattachés aux services continus des conseillers pour les investisseurs, des mesures semblables à celles qui sont mises en œuvre au Royaume-Uni et en Australie pourraient être adoptées pour interdire le versement aux conseillers de commissions de vente et de suivi établies par les sociétés d'OPC. La rémunération des conseillers ne serait plus intégrée aux frais de gestion facturés sur l'OPC; les conseillers devraient plutôt discuter avec leurs clients de la façon dont ils seraient rémunérés pour la vente des placements dans l'OPC et les services continus connexes et obtenir leur approbation sur le modèle de rémunération proposé.

Suivant ce modèle, les frais associés à l'acquisition de titres d'un OPC pourraient être acquittés au moyen d'une déduction du placement du client ou de façon séparée. Des frais permanents pourraient être prélevés uniquement lorsqu'un client paie pour recevoir des services continus, comme l'examen du rendement de ses placements, ou lorsqu'il effectue des achats préautorisés sur une base permanente. Dans chaque cas, le client serait clairement informé des services auxquels il est en droit de s'attendre en échange du paiement convenu.

Selon cette option, le ratio des frais de gestion d'un OPC représenterait les coûts d'exploitation du fonds, indépendamment de la rémunération des conseillers, ce qui faciliterait l'accès aux frais d'acquisition et des services des conseillers et des coûts opérationnels de l'OPC et leur comparaison.

Cette option aurait la plus grande incidence sur les modèles d'affaires actuels, mais il s'agit de la façon la plus simple de rapprocher les intérêts des sociétés d'OPC et des conseillers de ceux des investisseurs. Les courtages n'entreraient plus en ligne de compte lors de la vente de titres d'OPC.

VIII. CONSULTATION

Nous invitons tous les intéressés à commenter les questions soulevées et les options réglementaires proposées en présentant leur mémoire au plus tard le 12 avril 2013.

Bien que le présent document mette l'accent sur les OPC, les questions que nous avons soulevées ne se limitent pas aux OPC. Ainsi, nous prévoyons que les options réglementaires envisageables comprendraient un examen de l'ensemble des fonds d'investissement et des produits de valeurs mobilières comparables. Nous invitons donc les intervenants des secteurs des fonds d'investissement et des produits financiers, et non uniquement du secteur des OPC, à commenter nos propositions.

Compte tenu de l'importance des questions soulevées et de leurs conséquences, nous entendons organiser une table ronde ou une conférence technique pour discuter des questions et des commentaires reçus. Les échanges nous permettront d'évaluer les options réglementaires, s'il y a lieu, à privilégier.

Les mémoires reçus ne sont pas confidentiels. Tous les commentaires seront publiés sur le site Web de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, à l'adresse www.osc.gov.on.ca. Nous remercions d'avance les intervenants de leur participation.

Transmission des commentaires

Veillez adresser vos commentaires aux membres des ACVM énumérés ci-dessous :

British Columbia Securities Commission
 Alberta Securities Commission
 Saskatchewan Financial Services Commission
 Commission des valeurs mobilières du Manitoba
 Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
 Autorité des marchés financiers
 Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick
 Registrar of Securities, Île-du-Prince-Édouard
 Nova Scotia Securities Commission
 Superintendent of Securities, Terre-Neuve-et-Labrador
 Surintendant des valeurs mobilières, Territoires du Nord-Ouest
 Surintendant des valeurs mobilières, Yukon
 Surintendant des valeurs mobilières, Nunavut

Veillez n'envoyer vos commentaires qu'aux adresses suivantes et ils seront distribués aux autres membres des ACVM.

M^e Anne-Marie Beaudoin
 Secrétaire générale
 Autorité des marchés financiers
 800, square Victoria, 22^e étage
 C.P. 246, tour de la Bourse
 Montréal (Québec) H4Z 1G3
 Télécopieur : 514-864-6381
 Courriel : consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

The Secretary
 Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
 20 Queen Street West
 Suite 1900, Box 55
 Toronto (Ontario) M5H 3S8
 Télécopieur : 416-593-2318
 Courriel : comments@osc.gov.on.ca

Questions

Pour toute question, veuillez vous adresser à l'une des personnes suivantes :

Chantal Leclerc
 Analyste experte, Direction de la réglementation

Autorité des marchés financiers
Téléphone : 514-395-0337, poste 4463
Courriel : chantal.leclerc@lautorite.qc.ca

Sophie Fournier
Analyste, Direction des fonds d'investissement
Autorité des marchés financiers
Téléphone : 514-395-0337, poste 4426
Courriel : sophie.fournier@lautorite.qc.ca

Jean-Philippe Petit
Direction des pratiques de distribution et des OAR
Autorité des marchés financiers
Téléphone : 418-525-0337, poste 4819
Courriel : jean-philippe.petit@lautorite.qc.ca

Kathryn Anthistle
Senior Legal Counsel
Legal Services Branch
Capital Markets Regulation Division
British Columbia Securities Commission
Téléphone : 604-899-6563
Courriel : kanthistle@bcsc.bc.ca

Christopher Birchall
Senior Securities Analyst
Corporate Finance
British Columbia Securities Commission
Téléphone : 604-899-6722
Courriel : cbirchall@bcsc.bc.ca

Bob Bouchard
Chef de l'administration
Commission des valeurs mobilières du Manitoba
Téléphone : 204-945-2555
Courriel : Bob.Bouchard@gov.mb.ca

Rhonda Goldberg
Director, Investment Funds Branch
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
Téléphone : 416-583-3682
Courriel : rgoldberg@osc.gov.on.ca

George Hungerford
Senior Legal Counsel, Legal Services Branch
Corporate Finance Division
British Columbia Securities Commission
Téléphone : 604-899-6690
Courriel : ghungerford@bcsc.bc.ca

Ian Kerr
Senior Legal Counsel, Corporate Finance
Alberta Securities Commission
Téléphone : 403-297-4225
Courriel : Ian.Kerr@asc.ca

Heather Kuchuran
Senior Securities Analyst
Financial and Consumer Affairs of Saskatchewan
Téléphone : 306-787-1009
Courriel : heather.kuchuran@gov.sk.ca

Chantal Mainville
Senior Legal Counsel, Project Lead
Investment Funds Branch
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
Téléphone : 416-593-8168
Courriel : cmainville@osc.gov.on.ca

Rose Park
Legal Counsel
Investment Funds Branch
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
Téléphone : 416-593-2198
Courriel : rpark@osc.gov.on.ca

Dennis Yanchus
Economist
Strategy and Operations – Economic Analysis
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
Téléphone : 416-593-8095
Courriel : dychus@osc.gov.on.ca

Annexe I

DIFFÉRENCES ENTRE LES STRUCTURES DE TARIFICATION DES OPC CANADIENS ET DES OPC ÉTRANGERS

Les recherches et articles récemment publiés qui comparent les coûts des OPC de différents pays mettent généralement l'accent sur le niveau des ratios des frais de gestion. Lorsqu'elles comparent les ratios des frais de gestion moyens des OPC de différents pays, ces études en viennent systématiquement à la conclusion que les frais des OPC au Canada sont parmi les plus élevés au monde. Or, ces conclusions ne tiennent généralement pas compte des caractéristiques propres à chaque marché ni de la façon dont celles-ci pourront probablement avoir une incidence sur le montant des frais des OPC de ces pays.

Le ratio des frais de gestion moyen d'un OPC dans un pays est influencé en grande partie par la structure de ses marchés des capitaux, notamment les pressions subies par les sociétés d'OPC qui doivent fonctionner et se livrer concurrence, ainsi que par le cadre réglementaire applicable. Dès lors, avant de comparer les frais des OPC, il est primordial de comprendre les distinctions entre le marché canadien et les marchés encadrés par d'importantes autorités de réglementation.

Voici des facteurs qui peuvent influencer sur les coûts moyens des fonds dans un pays :

- *Objectif de placement/catégorie d'actifs du fonds* : Les fonds à revenu et les OPC marché monétaire comportent généralement un ratio des frais de gestion plus bas que les fonds d'actions. Parmi ces derniers, les ratios des frais de gestion des fonds spécialisés dans certains secteurs d'activité ou ceux qui investissent dans des actions de sociétés internationales sont généralement plus élevés puisque leur gestion tend à être plus coûteuse. Les pays dont les actifs gérés des OPC sont principalement composés d'actions ou d'autres fonds comportant un ratio des frais de gestion plus élevés afficheront un ratio des frais de gestion global plus élevé. À l'inverse, les pays dont les actifs gérés des OPC sont principalement composés d'OPC marché monétaire afficheront un ratio des frais de gestion global plus bas.

Dans le même ordre d'idées, la gestion passive ou active d'un OPC peut avoir une incidence sur le ratio des frais de gestion. Le ratio des frais de gestion des fonds qui sont gérés passivement (comme les fonds indiciaires) sont généralement moins élevés. Les pays dont les actifs gérés des OPC comprennent une part importante de fonds indiciaires afficheront un plus faible ratio des frais de gestion.

- *Taille moyenne de l'OPC et du compte des porteurs de titres individuels* : Les grands OPC font généralement état d'économies d'échelle et, partant, affichent des ratios des frais de gestion moins élevés. En outre, le ratio des frais de gestion des OPC dont les soldes moyens des comptes de leurs porteurs de titres sont plus élevés, comme les fonds axés sur les investisseurs institutionnels ou fortunés, est généralement plus bas que celui des autres fonds. Cette situation découle du fait que le compte de chaque porteur, sans

égard à sa taille, exige certains services de base (comme la tenue de dossiers, l'envoi de documents relatifs au compte, le soutien au centre d'appel, etc.), et que le coût de ces services est généralement semblable pour tous les comptes. Ainsi, un fonds composé principalement d'investisseurs individuels et qui a, par conséquent, un nombre important de comptes de porteurs dont les soldes moyens sont plus bas, engageront habituellement plus de ces frais de base. Il affichera donc un ratio des frais de gestion relativement plus élevé qu'un fonds dans lequel des investisseurs institutionnels ou fortunés ont principalement investi.

- *Réseaux de vente de titres d'OPC* : La nature des réseaux de vente des titres d'OPC aux investisseurs d'un pays peuvent avoir une influence notable sur le niveau de ses ratios des frais de gestion. Par exemple :
 - dans les pays où les sociétés d'OPC dépendent largement de conseillers pour vendre les titres, le ratio des frais de gestion sera généralement plus élevé en raison des coûts associés à la rémunération des conseillers pour leurs services, surtout s'ils sont intégrés au ratio des frais de gestion du fonds;
 - dans les pays où l'utilisation de comptes tarifés auprès de conseillers est plus fréquente (les conseillers étant rémunérés pour leurs services directement par les investisseurs plutôt qu'au moyen de frais intégrés aux frais de gestion des fonds) et, ainsi, où les coûts liés aux frais intégrés sont plus bas, le ratio des frais de gestion sera généralement moins élevé;
 - dans les pays qui ont un marché de régimes de retraite liés au travail élaboré et non distinct (en termes de prix et de produits offerts) qui permet aussi la vente de titres d'OPC aux investisseurs, le ratio des frais de gestion sera généralement moins élevé.
- *Taxes* : Des taxes de vente peuvent s'appliquer aux frais de gestion d'OPC dans certains pays (par exemple au Canada et en Australie), ce qui peut avoir pour effet de gonfler la facture totale des ratios des frais de gestion.
- *Réglementation* : Le cadre réglementaire régissant les OPC dans un pays peut avoir une incidence sur le ratio des frais de gestion global, notamment lorsque la législation impose des plafonds sur les divers frais du fonds (comme aux États-Unis).
- *Concurrence* : La taille relative du secteur des fonds, le nombre de sociétés d'OPC et leur part de marché respective, le nombre et la taille des sociétés d'OPC et des courtiers intégrés par rapport à ceux qui sont indépendants peuvent avoir une incidence sur la dynamique de concurrence dans chaque pays et, partant, sur le montant global des ratios de frais de gestion. De surcroît, le fait que le marché concerné soit ouvert ou non aux fonds étrangers peut également favoriser la concurrence. Généralement, plus la concurrence est grande, plus le choix sera vaste pour l'investisseur et plus les frais seront variés.

À la fin de la présente annexe, nous incluons un tableau qui donne un aperçu du secteur des fonds où ils se livrent concurrence au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Australie.

Le tableau met en lumière certains facteurs dont il est question ci-dessus, notamment les différences entre les différents cadres réglementaires qui pourraient avoir une incidence sur le pourcentage global du ratio des frais de gestion dans chacun des pays. Voici une liste de certains de ces facteurs propres à chaque pays et d'autres facteurs pertinents qui peuvent influencer sur leur pourcentage global du ratio des frais de gestion :

Canada :

- Des quatre pays, c'est le Canada qui compte le plus petit secteur d'OPC. Les sociétés d'OPC y sont les moins nombreuses. Les 10 sociétés d'OPC en importance détiennent 75 % de tous les actifs gérés par les OPC canadiens;
- L'OPC canadien moyen est près de 7 fois plus petit que le fonds américain moyen;
- La vente de titres d'OPC au Canada se fait généralement par l'intermédiaire d'un conseiller. À la fin de 2011, 91 % des actifs des fonds d'investissement avaient été acquis et étaient détenus par des investisseurs au moyen de réseaux de vente auquel participait un conseiller, et plus de 80 % des investisseurs ont déclaré avoir effectué leur dernier achat auprès d'un conseiller¹;
- Le secteur des OPC au Canada est principalement formé d'investisseurs individuels. Fin 2011, seuls 7,5 % des actifs des OPC se trouvaient dans des comptes institutionnels²;
- Il repose davantage sur les commissions de suivi que dans les autres pays, et affiche les taux de commission de suivi les plus élevés des quatre pays présentés dans le tableau;
- Fin 2011, les fonds d'actions et les fonds équilibrés (dont les ratios des frais de gestion sont plus élevés que ceux des fonds à revenu et des OPC marché monétaire) représentaient 68 % des actifs du secteur des OPC alors les OPC marché monétaire (dont les ratios des frais de gestion sont plus bas) représentaient environ 5 %³;
- En juin 2012, les OPC indiciels (dont les ratios des frais de gestion sont généralement moins élevés) représentaient une part minime des actifs gérés, soit uniquement 1,5 % des actifs gérés des OPC⁴;
- Comparativement aux autres pays, le marché des régimes de retraite à cotisations définies est très petit; il n'est pas donc représenté de façon significative dans la vente de titres d'OPC auprès d'investisseurs⁵. Fin juin 2011, un montant estimatif de 49 milliards de dollars a été investi dans les régimes enregistrés d'épargne-retraite collectifs et 46 milliards dans les régimes à cotisations définies⁶. Ce marché potentiel pour les

¹ Voir les notes 4 et 5 du Document de consultation.

² Source : Investor Economics. Les placements effectués par les fonds de fonds, les fonds distincts, les fonds de sociétés d'assurances et les conseils privés en matière d'investissement dans des OPC ont été exclus.

³ Source : Investor Economics.

⁴ Source : Investor Economics, *ETF and Index Funds Report*, deuxième trimestre, 2012.

⁵ Selon les statistiques mondiales concernant les régimes de retraites de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), en 2011, les régimes à cotisations définies ne représentaient que 3 % du total des actifs détenus dans des régimes de retraite au Canada, contrairement à 39,4 % aux États-Unis et 89,1 % en Australie.

⁶ Source : Benefits Canada 2011 CAP Suppliers Directory. Les actifs des régimes à cotisations définies du secteur privé y sont indiqués.

sociétés d'OPC⁷ correspondrait, collectivement, à environ 10,2 % des actifs gérés du secteur des OPC⁸.

États-Unis :

- Le marché américain des OPC, dont les actifs gérés s'élevaient à 12,8 billions de dollars à la fin de 2011, est sans contredit le plus important marché au monde avec une part de 49 % des actifs des OPC à l'échelle mondiale⁹.
- Il compte le plus grand nombre de sociétés d'OPC, et les 10 plus importantes d'entre elles détiennent 53 % de tous les actifs gérés des OPC aux États-Unis.
- Les OPC américains ont une taille moyenne importante (1,58 milliards de dollars canadiens).
- Le placement des titres des OPC américains est moins tributaire des conseillers qu'au Canada :
 - Les régimes de retraite d'employeurs (les régimes prévus par le 401(k)/régimes à cotisations définies) occupent une part importante des OPC dont des titres ont été placés auprès d'investisseurs. Ce type d'OPC ne comporte généralement pas de frais d'acquisition¹⁰. Fin 2011, 21 % des actifs des OPC américains étaient détenus par des investisseurs dans des régimes à cotisations définies¹¹;
 - En 2011, 54 % des ménages américains qui détenaient des titres d'OPC à l'extérieur d'un régime de retraite d'employeur les avaient acquis auprès d'un conseiller, alors que 32 % les avaient acquis directement (c'est-à-dire auprès de la société d'OPC ou par l'entremise d'un courtier exécutant)¹².
- À l'extérieur des régimes de retraite d'employeurs, 11 % des actifs des OPC étaient détenus, à la fin de 2011, par des investisseurs institutionnels¹³.
- Le plafond prévu par la loi pour les commissions de suivi (les frais 12b-1) versées relativement aux fonds américains s'établit annuellement à 1 %, et pour les commissions de suivi versées pour les fonds sans frais d'acquisition, à 0,25 %¹⁴.
- Les OPC marché monétaire (dont les ratios des frais de gestion sont faibles) occupent une part prépondérante de la répartition globale des actifs des OPC américains, soit 23 % des

⁷ Les actifs détenus dans les REER collectifs et dans les régimes à cotisations définies seraient investis en majorité dans les fonds d'investissement.

⁸ Source : Calculs de la CVMO effectués d'après les données tirées du *2011 CAP Supplier Directory* de Benefits Canada et *Investor Economics 2012 Household Balance Sheet*.

⁹ Investment Company Institute, *2012 Investment Company Fact Book*, 52nd Edition.

¹⁰ Aux États-Unis, les titres d'OPC sans frais d'acquisition sont généralement moins coûteux que ceux au Canada puisque les commissions de suivi (les frais 12b-1) sont limitées en vertu de la loi à au plus 0,25 % par année (voir la note 155 du document de consultation). Au Canada, les fonds sans frais d'acquisition peuvent comporter des commissions de suivi pouvant atteindre 1,50 %.

¹¹ Investment Company Institute, ci-dessus, note 9.

¹² Investment Company Institute, *Profile of Mutual Fund Shareholders, 2011* (février 2012). Il convient de souligner que les OPC acquis directement auprès de la société d'OPC ou par l'intermédiaire d'un courtier exécutant sont des fonds qui ne comportent généralement pas de frais d'acquisition et dont les commissions de suivi (les frais 12b-1) sont limitées en vertu de la loi à au plus 0,25 %.

¹³ Investment Company Institute, ci-dessus, note 9.

¹⁴ Voir les notes 153 et 154 du document de consultation.

actifs gérés des OPC à la fin de 2011. Les fonds d'actions et les fonds équilibrés (dont les ratios des frais de gestion sont plus élevés) représentaient 54 % des actifs gérés des OPC à la fin de 2011¹⁵;

- Les fonds indiciels (qui ont généralement des ratios des frais de gestion inférieurs à ceux des fonds gérés activement) représentaient environ 9 % des actifs gérés des OPC¹⁶.

Royaume-Uni :

- Le Royaume-Uni compte 241 sociétés d'OPC et les 10 plus importantes détiennent 45 % de tous les actifs gérés des OPC.
- Les fonds OPCVM admissibles peuvent prendre part au marché des fonds¹⁷. En décembre 2011, un montant de 5,6 billions d'euros étaient investis dans des fonds OPCVM admissibles¹⁸.
- Le placement des titres d'OPC britanniques est moins tributaire des conseillers qu'au Canada :
 - en 2011, les plateformes de fonds¹⁹ (*fund platforms*) représentaient 41 % des ventes brutes de fonds individuels²⁰;
 - en 2010, les ventes directes à des investisseurs faites par des sociétés d'OPC représentaient 13 % des ventes brutes de fonds individuels²¹.
- Les caisses de retraite constituent la plus importante catégorie de clients institutionnels au Royaume-Uni, soit 50,3 % (1,2 billion de livres sterling) des actifs des clients institutionnels. Les régimes à cotisation définies représentent environ 36 % des actifs de ces caisses de retraite, et occupent une place dans la vente des titres d'OPC²².

¹⁵ Investment Company Institute, ci-dessus, note 9. Il faut souligner qu'aux États-Unis, les fonds équilibrés sont désignés comme des fonds hybrides.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ Les fonds OPCVM étrangers peuvent prendre part au marché des fonds au Royaume-Uni, sous réserve de la conformité à la réglementation qui encadre ce type de fonds. Ils peuvent être vendus aux investisseurs individuels des États membres de l'Union européenne.

¹⁸ European Fund and Asset Management Association (EFAMA), Investment Fund Industry Fact Sheet, décembre 2011.

¹⁹ Au Royaume-Uni, les plateformes de fonds s'apparentent au courtage à escompte au Canada. Les investisseurs y sont généralement libres d'investir en ligne dans divers produits, notamment des OPC, et bénéficient souvent d'un escompte. La partie des commissions de suivi qui serait normalement versée aux conseillers revient plutôt à la plateforme, qui la retourne souvent au client.

²⁰ Investment Management Association, *Asset Management in the UK 2011-2012, The IMA Annual Survey* (septembre 2012)

²¹ Investment Management Association, *Asset Management in the UK 2010-2011, The IMA Annual Survey* (juillet 2011)

²² Voir Investment Management Association, ci-dessus, note 20. Le gouvernement britannique a introduit des réformes réglementaires en 2012 devant être mises en œuvre progressivement au cours des quatre prochaines années. Elles exigeront des employés qui ne sont actuellement pas couverts par un régime de pension d'employeur qu'ils fassent des cotisations obligatoires minimales correspondant à 8 % de leur revenu brut admissible. Compte tenu de la diminution de la provision pour régimes à prestations définies au Royaume-Uni au cours de la dernière décennie, on prévoit que la majorité des employés qui seront inscrits automatiquement adhéreront à des régimes à cotisations définies. Pour les employeurs qui ne souhaitent pas utiliser un fournisseur du secteur privé, le gouvernement a mis sur pied un fournisseur de services universels quasi public, le National Employment Savings

- Les commissions de suivi versées sur les OPC du Royaume-Uni (avant les réformes relatives à l'examen des placements) n'excèdent généralement pas 1 % par année²³.
- Même si les fonds d'actions représentaient 53 % des actifs gérés des OPC du Royaume-Uni à la fin de 2011, près de 11 % (ou 6 % de l'ensemble des actifs gérés) étaient détenus par des fonds indiciaires gérés passivement (qui ont généralement des ratios des frais de gestion moins élevés)²⁴.

Australie :

- Les employeurs australiens doivent fournir une cotisation, au moins une fois par trimestre, d'un montant correspondant à 9 % des revenus de chaque employé à un fonds de pension désigné²⁵, comme le Régime de pensions du Canada. L'Australie n'a pas de programme public d'assurance sociale lié aux revenus, le système de retraite financé repose entièrement sur les pensions de retraite, ce qui explique l'importance du secteur des OPC, troisième dans le monde en termes d'actifs gérés des OPC²⁶.
- Les fonds de pensions favorisent la croissance du secteur de gestion des fonds en Australie, qui représentent environ 70 % des actifs gérés des OPC²⁷.
- Les fonds étrangers peuvent prendre part au marché australien des fonds²⁸.
- Plus de la moitié des fonds australiens sont classés dans les fonds sans frais d'acquisition (dont les ratios des frais de gestion sont généralement inférieurs à ceux des fonds avec frais d'acquisition)²⁹.
- Les commissions de suivi versées sur les fonds australiens (avant les réformes FoFA) n'excèdent généralement pas 0,50 % par année³⁰, et sont les moins élevées des quatre pays présentés dans le tableau.

Trust (NEST). En raison de ces réformes, il est probable que le rôle des régimes à cotisations définies dans la vente des OPC aux investisseurs britanniques prenne de l'importance au cours des prochaines années.

²³ Ces données sont fondées sur de l'information fournie par le personnel de la Financial Services Authority. Elles indiquent que les commissions de suivi s'échelonnent généralement entre 0,50 % et 1 % par année.

²⁴ Voir Investment Management Association, ci-dessus, note 20.

²⁵ Ce taux de cotisation imposé devrait augmenter progressivement au cours des huit prochaines années pour atteindre 12 % en 2020.

²⁶ Source : International Investment Funds Association, deuxième trimestre, 2012.

²⁷ Source : Australian Bureau of Statistics, décembre 2011.

²⁸ En Australie, les fonds étrangers qui se conforment au Regulatory Guide 178 – Foreign collective investment schemes de l'ASIC peuvent participer au marché des fonds..

²⁹ B.N. Alpert, J. Rekenhaller, *Morningstar Global Fund Investor Experience 2011* (mars 2011).

³⁰ Ces données sont fondées sur de l'information fournie par le personnel de l'Australian Securities and Investments Commission. Elles indiquent que les commissions de suivi s'établissent généralement autour de 0,50 % par année. L'Australian Investors Association abonde également dans le même sens. Se reporter à leur site Web au : <http://www.investors.asn.au/education/other-investments/managed-funds/>.

PROFIL	CANADA	ÉTATS-UNIS	ROYAUME-UNI	AUSTRALIE
Structure du marché				
Total des actifs gérés des OPC (en milliards de dollars canadiens)	762 ¹	12 814,2 ³	902,8 ⁵	1 585 ⁷
Nombre de sociétés d'OPC	103 ¹	713 ³	241 ²	159 ²
Actifs gérés moyens (médiane) par société d'OPC (en millions de dollars canadiens)	7 822 (439) ²	16 802 (211) ²	3 499 (208) ²	4 347 (525) ⁸
Part du total des actifs gérés détenue par les 10 principales sociétés (%)	75 % ⁴	53 % ³	45 % ⁵	56 % ²
Nombre d'OPC	2 667 ²	7 637 ³	2 572 ⁶	3 726 ²
Taille moyenne (médiane) des OPC (en millions de dollars canadiens)	242 (52) ²	1 580 (233) ²	375 (84) ²	210 (25) ⁸
Marché ouvert aux fonds étrangers	Non	Non	Oui	Oui
Coûts de détention de titres d'OPC				
Ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif (%)	1,93 ⁹	0,79 ³	1,14 ¹⁰	1,13 ¹¹
Composantes du ratio des frais de gestion	<ul style="list-style-type: none"> Frais de gestion (avec commissions de suivi intégrées) Charges opérationnelles TVH /TPS 	<ul style="list-style-type: none"> Frais de gestion Frais 12b-1 (commissions de suivi) Charges opérationnelles 	<ul style="list-style-type: none"> Frais de gestion (avec commissions de suivi intégrées avant l'examen des placements) Charges opérationnelles 	<ul style="list-style-type: none"> Frais de gestion (avec commissions de suivi intégrées avant les réformes FoFA) Charges opérationnelles TPS (10 %)
Taux généralement maximal des commissions de suivi	1,50 %	1,00 %	1,00 % (avant l'examen des placements)	0,60 % (avant les réformes FoFA)
Frais d'acquisition	Frais prélevés à l'acquisition	Frais prélevés à l'acquisition (catégorie A):	Frais prélevés à l'acquisition :	Frais prélevés à l'acquisition :
	<ul style="list-style-type: none"> maximum de 5 %, mais souvent moins de 1 %, payables au conseiller par l'investisseur peuvent être négociés avec le conseiller 	<ul style="list-style-type: none"> maximum de 5,75 % du montant d'achat, payables par l'investisseur à la société d'OPC, qui en verse la totalité ou une 	<ul style="list-style-type: none"> maximum de 5 % du montant d'achat, payables par l'investisseur à la société d'OPC, qui en verse la totalité ou une partie au conseiller 	<ul style="list-style-type: none"> maximum de 6 % du montant d'achat, payables par l'investisseur à la société d'OPC, qui en verse la totalité ou une partie au conseiller peuvent être négociés avec le

			partie au conseiller • ils <u>ne</u> peuvent <u>pas</u> être négociés avec le conseiller, mais peuvent être réduits selon les tranches de montants investis	• peuvent être négociés avec le conseiller	conseiller
Frais d'acquisition reportés	Frais d'acquisition reportés : • maximum de 6 % (et diminuent d'environ 1 % par année) et payables par l'investisseur à la société d'OPC en cas de rachat moins de sept ans après l'achat • maximum de 5 % et versés directement au conseiller par la société d'OPC.	Frais d'acquisition reportés (catégorie B) : • maximum de 6 % (et diminuent d'environ 1 % par année) et payables par l'investisseur à la société d'OPC en cas de rachat moins de six ans après l'achat • maximum de 5 % et versés directement au conseiller par la société d'OPC.	L'option des frais d'acquisition reportés est rarement offerte.	Frais d'acquisition reportés : • maximum de 4 % (et diminuent d'environ 1 % par année) et payables par l'investisseur à la société d'OPC en cas de rachat moins de cinq ans après l'achat • 3 % et versés directement au conseiller par la société d'OPC.	
Frais d'acquisition réduits/ Frais 12b-1	Frais d'acquisition réduits : • 2 % ou 3 % (et diminuent d'environ 1 % par année) payables par l'investisseur à la société d'OPC en cas de rachat moins de trois ans après l'achat • 2 % à 3 % et versés directement par la société d'OPC au conseiller	Frais 12b-1 (catégorie C) : • 1 % et payables par l'investisseur à la société d'OPC en cas de rachat moins d'un an après l'achat • 1 % et payés directement par la société d'OPC au conseiller	Cette option de souscription n'est pas offerte.	Cette option de souscription n'est pas offerte.	
Sans frais d'acquisition	Sans frais d'acquisition : • Aucuns frais prélevés à l'acquisition ni frais d'acquisition reportés	Sans frais d'acquisition : • Aucuns frais prélevés à l'acquisition ni frais d'acquisition reportés	Cette option de souscription n'est pas offerte.	Sans frais d'acquisition : • Aucuns frais prélevés à l'acquisition ni frais d'acquisition reportés	
Réglementation applicable aux frais des fonds					
Plafonds	aucun	oui – en vertu du paragraphe 2830(d) des règles de conduite de la NASD/FINRA, qui imposent un plafond sur les frais d'acquisition et les frais 12b-1 (soit les commissions	aucun	aucun	

Autre	<ul style="list-style-type: none"> • Information : Le Règlement 81-101 exige d'indiquer l'ensemble des frais d'acquisition et des frais permanents établis en fonction de l'actif, notamment les commissions de suivi, dans le prospectus simplifié et l'aperçu du fonds; • Paiement de commissions de suivi à partir des frais de gestion : Le Règlement 81-105 permet généralement aux sociétés d'OPC de verser des commissions, notamment des commission de suivi, aux conseillers relativement au placement de titres d'OPC; • Approbation des porteurs de titres pour les augmentations de frais : Le Règlement 81-102 exige l'approbation des porteurs de titres pour tout projet d'augmentation des frais ou des charges facturés à l'OPC ou directement aux porteurs de titres; • Norme du meilleur intérêt : Le Règlement 81-107 exige que les sociétés d'OPC agissent avec honnêteté et bonne foi, dans l'intérêt du fonds d'investissement. 	de suivi). <ul style="list-style-type: none"> • Information : Le formulaire N-1A (formulaire d'inscription pour les fonds communs de placement (<i>open-end management investment companies</i>) exige d'indiquer l'ensemble des frais d'acquisition et des frais permanents établis en fonction de l'actif, notamment les frais 12b-1 (commissions de suivi) dans la déclaration d'inscription; • Règlement sur les catégories multiples d'actions : le Règlement 18f-3 pris en vertu de l'<i>Investment Company Act of 1940</i> (l'« ICA ») prévoit : <ul style="list-style-type: none"> ○ des catégories d'actions distinctes pour chaque option de souscription offerte; ○ la conversion automatique des actions de catégorie B (à frais d'acquisition reportés) en actions d'une catégorie comportant moins de frais (catégorie A) à l'expiration de l'échéancier de rachat; • Paiement des frais 12b-1 : Le règlement 12b-1 pris en vertu de l'ICA prévoit : <ul style="list-style-type: none"> ○ l'établissement d'un plan 12b-1 décrivant le financement du placement (soit les commissions de suivi); ○ l'approbation annuelle de ce 	<ul style="list-style-type: none"> • Information : Le Collective Investment Scheme Sourcebook (COLL) exige que le prospectus du fonds indique l'ensemble des paiements faits à partir des actifs du fonds et le détail des frais prélevés à l'acquisition et des frais de rachat applicables (voir l'article 4.2.5 du COLL). En outre, si le fonds est un fonds OPCVM, il doit établir un document d'information clé pour l'investisseur qui présente l'ensemble des frais, notamment les frais permanents, relatifs au fonds (voir l'article 4.7.2 du COLL et la réglementation relative à l'information clé pour l'investisseur (pour ce qui est de sa forme et de son contenu) de l'annexe 1EU du COLL). • Réglementation relative aux paiements faits à partir des actifs du fonds : Une société d'OPC peut utiliser les actifs d'un fonds aux fins suivantes : (a) rémunérer les personnes responsables du fonctionnement du fonds, (b) acquitter les frais liés à son administration et (c) investir dans les biens du fonds ou les protéger (voir le paragraphe 6.7.4R(1) du COLL). Cette règle ne permet pas de faire un paiement à partir des actifs du fonds si un tel paiement était inéquitable pour les porteurs de titres d'une catégorie existante ou éventuelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Information : Les <i>Corporations Regulations 2001</i> (partie 4C et annexe 10) et la <i>Corporations Act 2001</i> (partie 7.9 (particulièrement l'article 1017D) exigent d'indiquer les frais d'acquisition et les frais permanents établis en fonction de l'actif dans la déclaration d'information du produit de l'OPC (<i>Product Disclosure Statement</i>) (soit le prospectus) et dans les relevés périodiques transmis aux investisseurs; • Norme du meilleur intérêt : L'article 601FC de la <i>Corporations Act 2001</i> exige que la société d'OPC agisse dans l'intérêt des porteurs de titres du fonds et qu'en cas de conflit entre ses intérêts et ceux des porteurs, elle privilégie ces derniers, et qu'elle traite également les porteurs de titres d'une même catégorie et équitablement les porteurs de titres de catégories différentes.
-------	--	---	---	---

		<p>plan par le conseil d'administration du fonds;</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ l'approbation de toute augmentation des frais 12b-1 par le conseil d'administration et les porteurs de titres du fonds; <ul style="list-style-type: none"> • Examen et approbation annuelle des contrats de conseils en placement par le conseil : L'article 15 de l'ICA exige que les conseils des sociétés de placement examinent et approuvent annuellement les contrats de conseils en placement. Les motifs du conseil pour approuver un contrat de conseils en placement et les frais connexes ou en recommander l'approbation doivent être indiqués dans la déclaration de renseignements supplémentaires (<i>Statement of Additional Information</i>) de la société de placement; • Norme du meilleur intérêt relative à l'obtention d'une rémunération : Le paragraphe 36(b) de l'ICA prévoit que le conseiller en placement d'une société de placement inscrite est réputé avoir un devoir fiduciaire relativement à l'obtention d'une rémunération pour les services payés par la société de placement. Cet article donne aux investisseurs la possibilité de porter plainte contre les sociétés de placement pour « frais 	<p>(ou serait grandement préjudiciale pour leurs intérêts) (voir le paragraphe 6.7.4R(2) du COLL);</p> <ul style="list-style-type: none"> • Approbation des porteurs de titres pour les frais nouvellement payés à partir des actifs du fonds et obligation de les aviser de toute augmentation des frais courants payés à partir de ces actifs : La société d'OPC doit obtenir l'approbation préalable des porteurs de titres afin d'introduire tout nouveau type de frais payés à partir des actifs du fonds et donner un préavis d'au moins 60 jours de toute augmentation importante des paiements courants effectués à partir des actifs du fonds (voir les articles 4.3.4 et 4.3.5 du COLL); • Réglementation relative aux frais d'acquisition : En vertu de l'article 6.7.7R du COLL, la société d'OPC peut imposer des frais aux porteurs de titres actuels ou éventuels lors de l'achat ou de la vente de parts qui peuvent prendre les formes suivantes : <ul style="list-style-type: none"> (a) des frais prélevés à l'acquisition qui correspondent à un montant fixe ou qui sont calculés en pourcentage du prix d'une part; (b) des frais de rachat qui sont indiqués dans le prospectus. L'article 6.7.8G du COLL prévoit que les frais de rachat peuvent être exprimés 	
--	--	---	---	--

		excessifs ».	<p>sous forme de montant ou de pourcentage, et que l'on peut indiquer qu'ils diminueront durant la période de détention des parts, ou encore qu'ils peuvent être calculés en fonction du rendement par part. Cependant, les frais de rachat ne ne doivent pas pouvoir être raisonnablement considérés comme un obstacle au droit de rachat;</p> <p>• Norme du meilleur intérêt : La société d'OPC d'un fonds OPCVM doit veiller à ce que les porteurs de titres d'un fonds de ce type dont il assure la gestion soient traités équitablement, s'abstenir de faire passer les intérêts de certains porteurs avant ceux d'autres porteurs et empêcher que des coûts excessifs soient facturés à ce fonds et à ses porteurs. (Voir l'article 6.6A.2 de COLL).</p>	
--	--	--------------	---	--

Notes :

1. Rapport de l'Investor Economics Insight (janvier 2012).
2. Les calculs de la CVMO sont fondés sur des données de Morningstar Direct au 31 décembre 2011.
3. Investment Company Institute, *2012 Investment Company Fact Book*, 52nd Edition. La valeur des actifs a été convertie en dollars canadiens en fonction du taux du change du dollar canadien par rapport au dollar américain de la Banque du Canada de décembre 2011.
4. Les calculs de la CVMO sont fondés sur des données tirées du rapport de l'Investor Economics Insight et de rapports annuels de sociétés d'OPC individuelles.
5. Site Web de la U.K. Investment Management Association (IMA). La valeur des actifs a été convertie en dollars canadiens en fonction du taux du change du dollar canadien par rapport à la livre sterling de la Banque du Canada du 31 décembre 2011.
6. Nombre de fonds indiqué par Morningstar Direct au 30 avril 2012.
7. Australian Bureau of Statistics. Actifs gérés des fonds de pension et des fonds communs de placement offerts au public (individuels) au 31 décembre 2011. La valeur des actifs a été convertie en dollars canadiens en fonction du taux du change du dollar canadien par rapport au dollar américain de la Banque du Canada du 31 décembre 2011.
8. Les calculs de la CVMO sont fondés sur des données provenant de Morningstar Direct au 31 décembre 2011 pour les fonds de pension et les fonds communs de placement uniquement.

9. Rapport de l'Investor Economics Insight (janvier 2012).
10. Les calculs de la CVMO sont fondés sur le ratio des frais de gestion et sur les données relatives aux actifs nets des catégories d'actions (le cas échéant) provenant de Morningstar Direct au 31 décembre 2011.
11. Les calculs de la CVMO sont fondés sur le ratio des frais de gestion et sur les données relatives aux actifs nets des catégories d'actions (le cas échéant) pour les fonds de pension et les fonds communs de placement provenant de Morningstar Direct au 31 décembre 2011.



**Canadian Securities
Administrators**

**Autorités canadiennes
en valeurs mobilières**

**CANADIAN SECURITIES ADMINISTRATORS
DISCUSSION PAPER AND REQUEST FOR COMMENT 81-407
*MUTUAL FUND FEES***

December 13, 2012

Administering the Canadian Securities Regulatory System
Les autorités qui réglementent le marché des valeurs mobilières au Canada

Table of Contents

I.	INTRODUCTION	3
II.	BACKGROUND	4
III.	CANADIAN MUTUAL FUND INDUSTRY PARTICIPANTS.....	6
IV.	MUTUAL FUND FEE STRUCTURE IN CANADA.....	12
V.	CURRENT ISSUES ARISING FROM THE MUTUAL FUND FEE STRUCTURE IN CANADA	28
VI.	GLOBAL REGULATORY REFORMS.....	44
VII.	CURRENT REGULATORY INITIATIVES AND TOPICS FOR CONSIDERATION..	50
VIII.	COMMENT PROCESS.....	58
	Annex I.....	62

I. INTRODUCTION

The Canadian Securities Administrators (CSA or we) are examining the mutual fund fee structure in Canada in order to see whether there are investor protection or fairness issues, and to determine whether any regulatory responses are needed to address any issues we find. This paper is intended to be a platform to begin a discussion on the current mutual fund fee structure in Canada.

This discussion paper is the first step in the CSA's public consultations about this project. It:

- provides an overview of the roles of the market participants in the mutual fund industry (mutual fund manufacturers and advisors who distribute the funds)
- provides an overview of the current mutual fund fee structure
- identifies some investor protection and fairness issues we think arise from the current fee structure
- provides an overview of global regulatory reforms
- describes some regulatory options the CSA could potentially consider, either alone or in combination.

Some of the options would impact mutual funds or mutual fund manufacturers directly, and others would impact those who sell the product.

While the focus of this paper is on mutual funds, we recognize that there are other investment fund products whose fee structure may raise similar investor protection and fairness issues for investors. Accordingly, we anticipate that any regulatory initiative we might ultimately undertake would assess whether the same initiative should also apply to other investment funds and comparable securities products.

Before considering any of these regulatory options further, we intend to consult extensively with investors and industry participants, and will continue to closely monitor and assess the effects of related regulatory reforms in Canada and around the world. In particular, the CSA recognize this paper raises some novel and difficult issues. It will be important for the CSA to consider the unique features of the Canadian market as we examine what, if any, changes could or should be made.

We welcome comments from investors, participants in the mutual fund and financial services industries, and all other interested parties on the issues raised and regulatory options set out in this paper. We also invite suggestions for other possible regulatory responses to these issues. The comments will help inform a roundtable the CSA plans to hold with investors and industry participants in 2013. The comments and roundtable discussions will help the CSA determine what, if any, regulatory responses might be appropriate.

Please see Part VIII for information on how to submit comments. The comment period closes on April 12, 2013.

II. BACKGROUND

Mutual funds are a cornerstone investment for many Canadian investors. At the end of 2011, the mutual fund industry managed \$762 billion in assets on behalf of Canadians. Those assets accounted for 73.8% of all Canadian investment fund industry assets under management.¹

Mutual funds are the most commonly held investment product, with 62% of Canadians with savings or investments set aside holding this product in their investment portfolios.² In addition, mutual funds make up the largest share of investable assets for the typical Canadian household. At June 2011, the average Canadian household held 36.1% of its investable assets in mutual funds.³

In Canada, most mutual funds are purchased through an advisor. At the end of 2011, 91% of investment fund assets were acquired and held by investors through distribution channels involving the intermediation of an advisor,⁴ and over 80% of mutual fund investors said their last purchase was made through an advisor.⁵

Mutual fund investors in Canada primarily incur two kinds of fees and expenses to invest in and own mutual funds: sales charges and ongoing fund fees. Sales charges are transaction-based fees that investors pay directly either when they buy the fund or when they sell or redeem from the fund. Ongoing fund fees, which include the management fees and fund expenses (expressed together as the management expense ratio or MER), are paid from fund assets, which means that investors pay these fees indirectly. Embedded within the management fees of most Canadian mutual funds are ongoing trailing commissions paid to advisors.

A number of published research studies have compared mutual fund ownership costs globally, each concluding that Canadian mutual fund fees are among the highest in the world.⁶ Some

¹ The remaining 26.2% of Canadian investment fund industry assets under management is made up of the following investment fund assets: hedge funds (1.7%), closed-end funds (3.1%), segregated funds (3.5%), exchange-traded funds (4.2%), pooled funds (4.6%) and insurance company pools (9.1%). The source for this data is Investor Economics at December 2011. 'Wrapped assets' have been removed to control for double-counting.

² See Innovative Research Group, Inc., *2012 CSA Investor Index* (October 2012), prepared for the CSA. That survey finds that the three most commonly held investment products are mutual funds (62% of those with savings or investments set aside), term deposits or GICs (45%) and individually held stocks (33%).

³ Source: Ipsos Reid Canadian Financial Monitor. For advised Canadian households, this figure increases to 41.7%. Ipsos Reid defines investable assets as including chequing and savings accounts, GICs, stocks, bonds and mutual funds.

⁴ Investor Economics, *Household Balance Sheet (update and rebased forecast)* (June 2012), pages 156, 160 and 161. This total includes the Branch Direct, Branch Advice, Financial Advisors, Full-service Brokers and Private Investment Counsel distribution channels, each of which provide varying forms of advice and services through the intermediation of advisors. See "2. The advisors" in Part III for a description of the various distribution channels.

⁵ POLLARA, *Canadian Investors' Perceptions of Mutual Funds and The Mutual Fund Industry – 2011*, Report prepared for the Investment Funds Institute of Canada (IFIC). The percentage of investors using an advisor for their last purchase has varied between 81% and 85% since IFIC began conducting this survey in 2006.

⁶ Examples of such studies include: B.N. Alpert, J. Rekenhaller, *Morningstar Global Fund Investor Experience 2011* (March 2011); J. Rekenhaller, M. Swartzentruber, C. Tsai, *Morningstar Global Fund Investor Experience 2009* (May 2009); and A. Khorana, H. Servaes, P. Tufano, *Mutual Fund Fees Around the World* (July 23, 2007); and K. Ruckman, *Expense ratios of North American mutual funds*, *Canadian Journal of Economics* (February 2003) p. 192-223.

members of the Canadian mutual fund industry and other commentators⁷ have challenged these studies, saying that they provide inaccurate comparisons or do not consider the value to investors of the advice that advisors provide.⁸

Over the last few years, there has been a wave of regulatory reforms and proposals in other major international jurisdictions that fundamentally change the way retail investors buy investment funds and other financial products, as well as how they pay for financial advice. These include:

- the ban in the United Kingdom (U.K.) and Australia of advisor commissions set by financial product providers or embedded in financial products,
- the imposition in Australia of a statutory best interest duty on advisors who sell financial products, and
- the consideration of similar reforms by regulators in Europe and the United States (U.S.).

These global regulatory changes, together with the comparative studies on fund fees, have prompted calls for greater scrutiny of fund fees in Canada.

The CSA have to date focused their regulatory efforts on enhancing transparency of fund fees for investors, including the cost of embedded trailing commissions, through such initiatives as the Point of Sale disclosure project and Client Relationship Model project (each discussed later in this paper). While we continue to move forward to implement these initiatives to help investors make more informed investment decisions, we are now examining whether the current mutual fund fee structure raises investor protection concerns that require additional regulatory action. As such, the CSA are looking at all aspects of the current mutual fund fee structure and regulatory framework to determine what changes could or should be made, to enhance investor protection and to foster confidence in our market.

In Annex I to this paper, we include an overview of the mutual fund fee structures that exist in other major jurisdictions, namely the U.S., the U.K. and Australia, and highlight certain aspects of their fund industries including differences in their mutual fund regulatory framework that could influence average fund fees in those jurisdictions. The data we set out and the observations we make in Annex I are intended to provide context for our examination of Canada's mutual fund fee structure and current regulatory framework.

⁷ Mackenzie Financial, *Canadian Mutual Fund Ownership Costs: Competitive Relative to the U.S.* (September 2010); D. Yanchus, *A cross-border perspective on MERs* (May 18, 2011) available at: <http://cawidgets.morningstar.ca/ArticleTemplate/ArticleGL.aspx?id=381595>; and Investor Economics, *Attribution analysis of MERs explains cross-border gap*, Investor Economics Insight Monthly Update (July 1996).

⁸ The Canadian mutual fund industry has commissioned several reports supporting the value of advice and what a relationship with an advisor can mean to Canadians' wealth accumulation and overall financial health. These reports include: IFIC, *The Value of Advice: Report* (July 2010); IFIC, *The Value of Advice: Report* (November 2011); C. Montmarquette, N. Viennot-Briot, *Econometric Models on the Value of Advice of a Financial Adviser*, (Montreal: the Centre for Interuniversity Research and Analysis on Organizations (CIRANO)) (July 2012).

Defined terms

In this paper:

- The term “advisor” is a plain language term that is used in the same way that mutual fund industry participants and members of the public commonly use this term to refer to a mutual fund salesperson. The term “advisor” is not indicative of a mutual fund salesperson’s category of registration with Canadian securities regulators. Mutual fund salespersons that are registered with Canadian securities regulators to trade in mutual fund securities are, in most cases, registered as dealing representatives of mutual fund dealers or investment dealers. Unless otherwise specifically indicated in this paper, the term “advisor” should not be taken to imply registration as an advising representative of a portfolio manager firm with authority to trade for clients on a discretionary basis.
- The term “mutual fund manufacturer” means the entity that produces and promotes the mutual fund and that is also the registered investment fund manager responsible for directing the business, operations and affairs of the mutual funds.

III. CANADIAN MUTUAL FUND INDUSTRY PARTICIPANTS

The participants in the Canadian mutual fund industry include the mutual fund manufacturers who produce and promote mutual fund products and advisors who distribute those products to investors.

1. The mutual fund manufacturers⁹

There are currently 103 mutual fund manufacturers in Canada. They fall into the following four categories:

i. Canadian banks/deposit-takers

The fund management arms of 7 Canadian chartered banks together with the Mouvement Desjardins in Québec currently account for 43% of mutual fund assets under management. These manufacturers largely distribute their mutual funds through their branch networks, full-service and discount brokerage networks. Most of them also distribute a separate series of securities of their mutual funds, known as the *Advisor* series, through third party advisors.

These manufacturers typically offer their mutual funds on a no-load basis (i.e. without a sales commission) when sold through their bank branches. Their *Advisor* fund series, distributed through third party advisors and through their own full-service brokerage networks, is sold on a load basis (i.e. subject to a sales commission) under various purchase options.¹⁰

⁹ The source for the data on mutual fund manufacturers provided in this section is Investor Economics. The data is as of December 2011. See Figure 1.

¹⁰ In Part IV under “1. Current mutual fund fees”, we describe the various purchase options under which mutual fund manufacturers sell their funds.

ii. *Life insurers*

While Canadian life insurance companies primarily produce and promote segregated fund products, they are also involved in manufacturing mutual funds. These manufacturers currently represent 4.6% of mutual fund assets under management. Their mutual funds are largely sold on a load basis under various purchase options through their own licensed insurance agents who are typically dually licensed to sell both segregated funds and mutual funds.

iii. *Independents*

Independent mutual fund manufacturers are those that are not a subsidiary of one of the large deposit-taker institutions. These independents manage the largest share of industry assets and currently represent 49.4% of mutual fund assets under management. Their mutual funds are typically sold on a load basis through third party advisor distribution networks that include the registered distribution arms of deposit-takers, life insurers and independent dealers. Some independents also have their own dealer network that typically focuses on their own funds.

A very small subset of the independent mutual fund manufacturers category consists of “direct sellers” who typically make their mutual funds available for sale on a no-load basis directly to the investor, without using a third party advisor. In this case, the direct seller or a related entity will be a registered dealer firm through which the direct seller may sell securities of its mutual funds to investors.¹¹ Direct sellers typically maintain websites and telephone service centres for their direct investors. Independent direct sellers currently account for 1.2% of mutual fund assets under management.

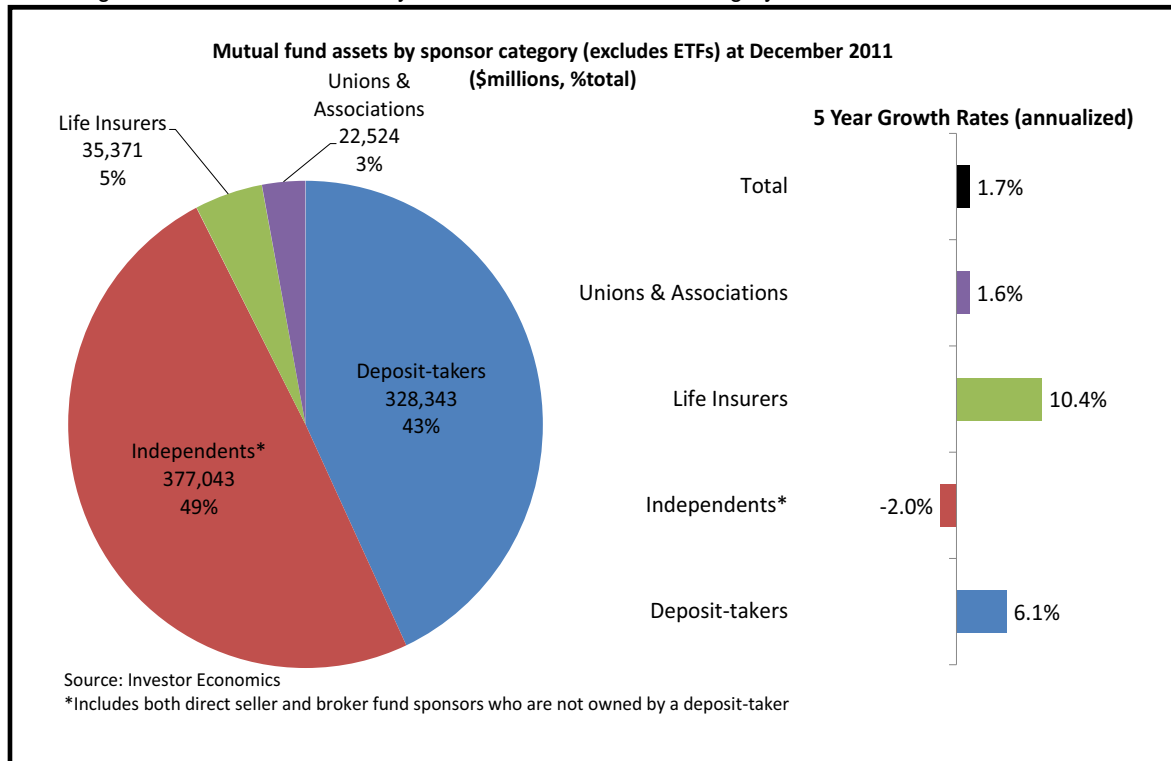
iv. *Unions and Associations*

The remaining 3% of mutual fund industry assets are managed by unions and associations. Mutual funds produced and promoted by these manufacturers are generally organized for specific target groups (e.g. teachers, physicians) and generally only members of those groups can buy them. These mutual funds are typically sold on a no-load basis and often, are managed and priced on a cost recovery basis.

Figure 1 illustrates the share of Canadian mutual fund assets under management that each mutual fund manufacturer category currently holds, along with the categories' growth rates over the last 5 years.

¹¹ In many cases however, mutual funds of direct sellers may be sold through other distribution channels as well, including the discount brokerage and full service brokerage channels, where loads or other fees may be applicable.

Figure 1: Mutual fund assets by mutual fund manufacturer category



2. The advisors¹²

The number of dealer firms involved in the distribution of investment funds includes 10 deposit-takers, 825 credit unions, 305 insurance distributors and hundreds of independent fund dealers and full service brokerages.¹³ These firms employ tens of thousands of individual advisors, who must each satisfy prescribed registration requirements in order to deal in mutual fund securities.¹⁴

¹² All data in this section refers to investment funds of which mutual funds make up the largest subset of assets under administration. See note 1.

¹³ Investor Economics, *Retail Brokerage and Distribution Advisor Service*, Spring 2012.

¹⁴ Anyone who deals in mutual fund securities must be registered with Canadian securities regulators in an appropriate category of registration or be exempted from registration. Most often, they will be registered as dealing representatives of firms registered in the “mutual fund dealer” or “investment dealer” categories under *Regulation 31-103 respecting Registration Requirements, Exemptions and Ongoing Registrant Obligations* (Regulation 31-103). In addition, under Regulation 31-103, all investment dealer firms must be members of the Investment Industry Regulatory Organization of Canada (IIROC) and, except in Québec, all mutual fund dealer firms must be members of the Mutual Fund Dealers Association of Canada (MFDA). Under Regulation 31-103 and the rules of

The types of products the advisor may sell and the scope of the services that advisor may provide, can vary widely across the various distribution channels. Some advisors may be registered to sell only mutual funds, while others may be registered to sell a broader range of securities. Some advisors may also be licensed to sell other financial products whose distribution is generally not regulated by the Canadian securities regulators. These include term deposits, life insurance and segregated funds, among others.¹⁵ In addition, some advisors may hold certain designations¹⁶ qualifying them to provide a range of financial services, including financial planning and estate planning.

Distribution channels:

i. Branch direct

This distribution channel is made up of front line advisors at bank branches who are available to 'walk-in' clients. Generally, these advisors only sell mutual funds and traditional deposit products as demand arises. As a result, their services are primarily transaction focused. The dealer firms in this channel are registered as mutual fund dealers with the provincial securities regulators.

ii. Branch advice

This distribution channel is made up of bank branch advisors who are actively engaged in providing investment recommendations and financial planning to the bank's clients. These advisors typically sell proprietary mutual funds and deposit products. However, in some cases, they may also sell other types of financial products and non-proprietary investment funds. The dealer firms in this channel are generally registered as mutual fund dealers with the provincial securities regulators, although some may be registered as investment dealers.

iii. Online/discount broker

This distribution channel serves the do-it-yourself (DIY) investor with a full shelf of securities products that includes equity and fixed income securities, options, exchange-traded funds (ETFs) and mutual funds. Advisors in this channel are primarily order-takers and generally do not offer investment recommendations or advice. Products in this channel are delivered largely through centrally managed technology platforms and call centres. The dealer firms in this channel are registered as investment dealers with the provincial securities regulators.

IIROC and the MFDA, all dealing representatives are subject to business conduct requirements, including know-your-client and suitability requirements. Unless they are registered as an advising representative of a firm registered in the "adviser" category, the advice they may provide to clients is limited to suitability advice that is incidental to their dealing activities.

¹⁵ The Autorité des marchés financiers and the Financial and Consumer Affairs Authority of Saskatchewan regulate the distribution of certain of those financial products in their respective jurisdictions.

¹⁶ These designations are earned through programs that are administered by various financial industry organizations or associations.

iv. *Direct to public*

This distribution channel is made up of mutual fund manufacturers that sell investment funds directly to the investor.¹⁷ In this case, the mutual fund manufacturer or a related entity will itself be registered as a mutual fund dealer with the provincial securities regulators. The services the advisor provides in this channel are primarily transaction focused.

v. *Financial advisors*

This distribution channel serves investors looking for a more comprehensive range of investment services. It administers the largest share of investment fund assets.¹⁸ It includes a wide range of dealer firms with varying degrees of independence and variety in their product shelves. Advisors in this channel typically offer their clients mutual funds and deposit products, as well as segregated funds and life insurance.¹⁹ The dealer firms in this channel are registered as mutual fund dealers with the provincial securities regulators, although some are registered as investment dealers.

vi. *Full-service brokers*

Like financial advisors, full-service brokers tend to serve investors looking for the full range of investment services. They may also provide discretionary investment management.²⁰ This channel administers the second largest share of investment fund assets.²¹ Advisors in this channel typically offer the full shelf of financial products including equity and fixed income securities, options, ETFs, mutual funds, segregated funds and life insurance.²² The dealer firms in this channel are registered as investment dealers with the provincial securities regulators.

vii. *Private Investment Counsel*

The Private Investment Counsel channel typically serves high net worth individuals and institutions. Investment funds make up a very small part of the offerings in this channel because the focus tends to be on separately managed accounts and estate management. The firms in this channel are generally registered as portfolio managers with the provincial securities regulators.

Figure 2 shows each distribution channel's share of investment fund assets under administration along with the channels' growth rates over the last five years. Figure 3 highlights the

¹⁷ Note that while the constituents of the *direct to public* group would be the same as those included in the *direct to client* group in Figure 7 set out in Part IV of this paper under "2. Evolution of fund fees in Canada – a. Sales charges trends", the assets under administration cited here are lower than the assets under management cited there. This is due to the fact that some of the assets sold by mutual fund manufacturers in the *direct to client* group will be sold through fee-based accounts and discount brokerages as well as being sold directly to the investor.

¹⁸ See Figure 2. Source: Investor Economics.

¹⁹ If dually licensed.

²⁰ An advisor in this channel may provide discretionary account management if its firm is a member of IIROC and the advising activities are conducted in accordance with the rules of IIROC.

²¹ See Figure 2. Source: Investor Economics.

²² If dually licensed.

predominant services and the core financial products typically offered to clients in each distribution channel.

Figure 2: Retail investment fund assets under administration by distribution channel

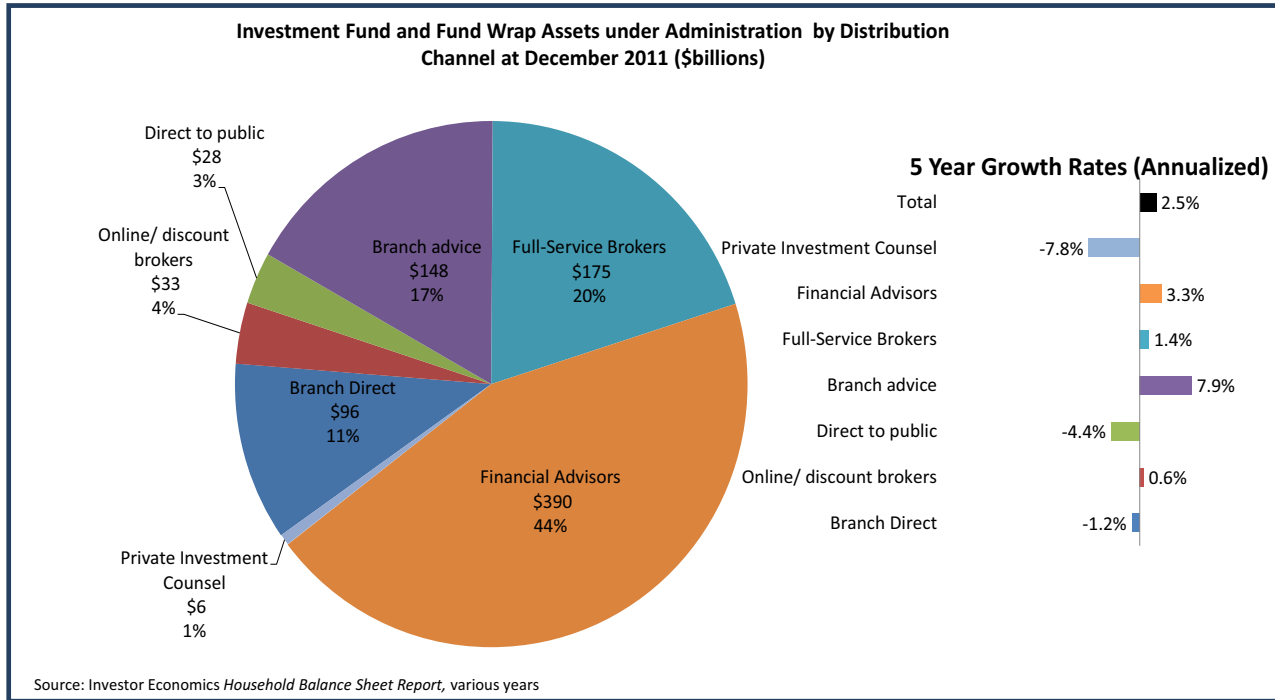


Figure 3: Services and core products per distribution channel

Distribution channel	Services	Core product shelf
Branch direct	Transaction-based services	Mutual funds Deposits
Branch advice	Investment recommendations Financial planning	Mutual funds Deposits
Online/discount brokerage	Order taking only	Equity and fixed income securities Mutual funds ETFs Deposits Options/Futures
Direct to public	Transaction-based services	Mutual Funds
Financial advisor	Investment recommendations Financial planning Insurance and estate planning	Mutual funds Segregated funds Life insurance Deposits
Full-service brokerage	Investment recommendations Discretionary investment management Financial Planning Insurance and estate planning Holistic wealth management	Equity and fixed income securities Mutual funds ETFs Life insurance Segregated Funds Deposits Options/Futures
Private Investment Counsel	Discretionary investment management Private wealth management	Separately managed accounts Pooled funds

IV. MUTUAL FUND FEE STRUCTURE IN CANADA

Mutual fund investors in Canada incur primarily two kinds of fund fees when investing in mutual funds: sales charges and ongoing fund fees.

Sales charges are transaction-based fees paid directly by investors either at the time they buy the fund or at the time they exit or redeem from the fund.

Ongoing fund fees, which include management fees (in which are embedded trailing commissions paid to advisors) and fund expenses, are paid from fund assets. This means that investors pay these fees indirectly.

1. Current mutual fund fees

a. Sales charges

Most Canadian mutual fund manufacturers sell funds under several different purchase options. The options relate generally to the method in which the sales charges are paid. The mutual fund manufacturers set the rate of sales charges that may be payable under the various purchase options.²³

The different purchase options are:

i. *Front-end sales charge*

Under this option, investors pay a sales commission directly to the advisor at the time they buy securities of the mutual fund. This is often referred to as a “front-end load”. The advisor’s sales commission is deducted from the total amount paid by the investor, which means only the remaining amount is invested in the fund.

While the sales commission set by the mutual fund manufacturer may be up to 5% of the purchase amount, investors may typically negotiate a lower sales commission with their advisor. Over the last few years, we understand that Canadian advisors have increasingly been waiving the front-end sales charge altogether or charging 1% or less.²⁴ This is further discussed below under “**2. Evolution of fund fees in Canada**”.

²³ The purchase options available for a mutual fund, along with the sales charge applicable under each option and the compensation the advisor may receive under each option, must be disclosed in the mutual fund simplified prospectus and the Fund Facts document required under *Regulation 81-101 respecting Mutual Fund Prospectus Disclosure*. Disclosure of the advisor’s compensation in these documents must include disclosure of the trailing commission rate applicable to a mutual fund. We discuss trailing commissions paid to advisors later in this Part under “**b. Ongoing fund fees**”.

²⁴ See note 54.

At the end of 2011, front-end load mutual fund assets accounted for approximately 23% of the Canadian mutual fund industry's asset base.²⁵

ii. *Deferred sales charge (DSC)*

Under this option, investors pay a sales charge at the time they redeem from the mutual fund, rather than at the time of purchase. This is often called a “back-end load”. This allows the entire amount paid by the investor to be invested in the mutual fund at the time of purchase.

The rate of the DSC payable by investors when they redeem declines the longer they hold the investment and becomes nil after a specified holding period. This is known as the “redemption schedule”. The DSC paid by an investor is typically around 6% in the first year, declining by about 1% each year down to 0% after holding for 5 to 7 years. Mutual fund manufacturers generally offer investors the opportunity to redeem up to 10% (non-cumulative) of their DSC securities annually at no charge.

Depending on the mutual fund manufacturer's DSC policy, the amount of the DSC an investor pays on a redemption can be based either on the original purchase price of the mutual fund securities or their current market value when they are redeemed.

Investors can avoid DSCs by holding their mutual investment until the end of the redemption schedule or redeeming no more than 10% of their DSC securities annually. Mutual fund manufacturers also often permit investors to switch from one mutual fund to another within the same fund family without a charge.²⁶

While the investor does not directly pay a sales commission to the advisor at the time of purchase, the advisor typically receives a commission from the mutual fund manufacturer equivalent to 5% of the amount purchased. The mutual fund manufacturer will generally borrow the money necessary to pay these advisor commissions and therefore will incur financing costs. These costs are recouped by the mutual fund manufacturer through ongoing management fees charged to the fund. See the discussion of management fees below under “**b. Ongoing fund fees**”.

DSCs paid by investors who redeem before the end of the redemption schedule are not paid to the advisor or the mutual fund, but rather to the mutual fund manufacturer or third party financing services provider that paid the advisor's sales commission at the time of purchase.

At the end of 2011, DSC mutual fund assets accounted for approximately 19% of the Canadian mutual fund industry's asset base.²⁷

²⁵ Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (March 2012) at p.3.

²⁶ Usually, DSCs are only incurred if the investor leaves the ‘fund family’, not the fund. For example, a switch from mutual fund A to mutual fund B, both offered by the same fund manufacturer typically will not be considered a redemption triggering the application of the DSC. It may however be considered a disposition for tax purposes.

²⁷ Investor Economics, *supra* note 25.

iii. *Low-load sales charge*

Many mutual fund manufacturers offer a low-load sales charge option, which works like the DSC option described above, but on a shorter redemption schedule, typically three years or less.²⁸ The rate of the DSC ranges from 2% to 3% in year one, declining by 1% each year, down to 0% after a holding period of 2 or 3 years. The commission paid by a mutual fund manufacturer to the advisor at the time the investor purchases securities of a fund on a low-load basis typically ranges from 2% to 3% of the purchase amount.

At the end of 2011, low-load mutual fund assets accounted for approximately 5% of the Canadian mutual fund industry's asset base.²⁹

iv. *No-load*

Funds sold on a no-load basis do not offer any sales commission to advisors (either one paid by the investor or the mutual fund manufacturer), nor do they charge a fee at the time the investor redeems.

Mutual funds purchased on a no-load basis in Canada are generally bought directly from the mutual fund manufacturer or an affiliate, either of which must be a registered dealer firm.

No-load mutual funds are offered by:

- direct sellers³⁰
- Canadian banks/deposit takers³¹, and
- certain special no-load mutual fund series offered exclusively through online discount brokerages/e-banking platforms.³²

No-load mutual funds accounted for approximately 31% of the Canadian mutual fund industry's asset base as at the end of 2011.³³

v. *Fee-based*

²⁸ The low-load sales charge option in Canada varies more widely among mutual fund manufacturers who offer it than does the traditional DSC option. The length of the redemption schedule, the upfront commission paid to the advisor by the mutual fund manufacturer, the sales charges payable by the investor at any point along the redemption schedule, and the trailing commissions payable to advisors can be very different between manufacturers.

²⁹ Investor Economics, *supra* note 25.

³⁰ See description of 'direct sellers' in Part III above under "**1. The mutual fund manufacturers – iii. Independents**". In addition to those direct sellers that are independent, there is currently one direct seller that is owned by a Canadian bank. Mutual fund assets of direct sellers made up 4% of the total 31% of no-load mutual fund assets as at the end of 2011. See 'Direct-to-client' category in Figure 4.

³¹ See Part III under "**1. The mutual fund manufacturers – i. Canadian banks/deposit takers**". Mutual fund assets of the Canadian bank no-load funds made up approximately 27% of the total 31% of no-load mutual fund assets as at the end of 2011. See 'Retail no-load' category in Figure 4.

³² Such online discount offerings typically use the D or E series designation and are currently available on select mutual funds offered by a few of the Canadian banks through their online/discount brokerage or e-banking platforms. Mutual fund assets of these series made up 0.3% of the total 31% of no-load mutual fund assets as at the end of 2011. See 'Discount/E-banking category in Figure 4.

³³ No-load assets data supplied by Investor Economics and obtained by them through various surveys.

Some mutual fund manufacturers also offer a series of mutual fund securities, typically known as “Series F”, intended for purchase through fee-based accounts with advisors. Investors who select this option do not pay a sales charge to buy into or exit the mutual fund. In addition, they pay reduced ongoing management fees because there are no embedded trailing commissions. (See our discussion of management fees and trailing commissions below under “**b. Ongoing fund fees**”.)

Instead of sales commissions and embedded trailing commissions, the advisor’s compensation consists of a fee paid directly by the investor for the services rendered in connection with the account. This fee is typically calculated as a percentage of the investor’s assets under administration in the fee-based account.

At the end of 2011, fee-based mutual fund assets accounted for approximately 2.6% of the Canadian mutual fund industry’s asset base.³⁴

vi. High Net Worth/Institutional

Many mutual fund manufacturers also offer series of mutual fund securities specifically intended for purchase by high net worth or institutional investors. These series are generally not sold through traditional retail distribution channels. Minimum account size is usually much larger than for the average retail account, tending to start at \$100,000, with minimums for some mutual funds as high as \$1 million or more.

Eligible investors who purchase under this option typically pay no or reduced sales charges to buy into the mutual fund. Buying under this option is typically possible only if the investor enters into a series account agreement directly with the mutual fund manufacturer, which specifies the fees applicable to the account. Investors buying under this option typically negotiate their own management fee (described below under “**b. Ongoing fund fees**”) as well as an advisory fee³⁵ that they pay directly to the mutual fund manufacturer.

Overall fund ownership costs for these series are much lower than for the retail mutual fund, largely due to the economies of scale that their sizeable minimum investments provide, as well as the greater bargaining power that their more sophisticated investors and larger investments often command.

As at the end of 2011, high net worth/institutional mutual fund assets accounted for approximately 19% of the Canadian mutual fund industry’s asset base.³⁶

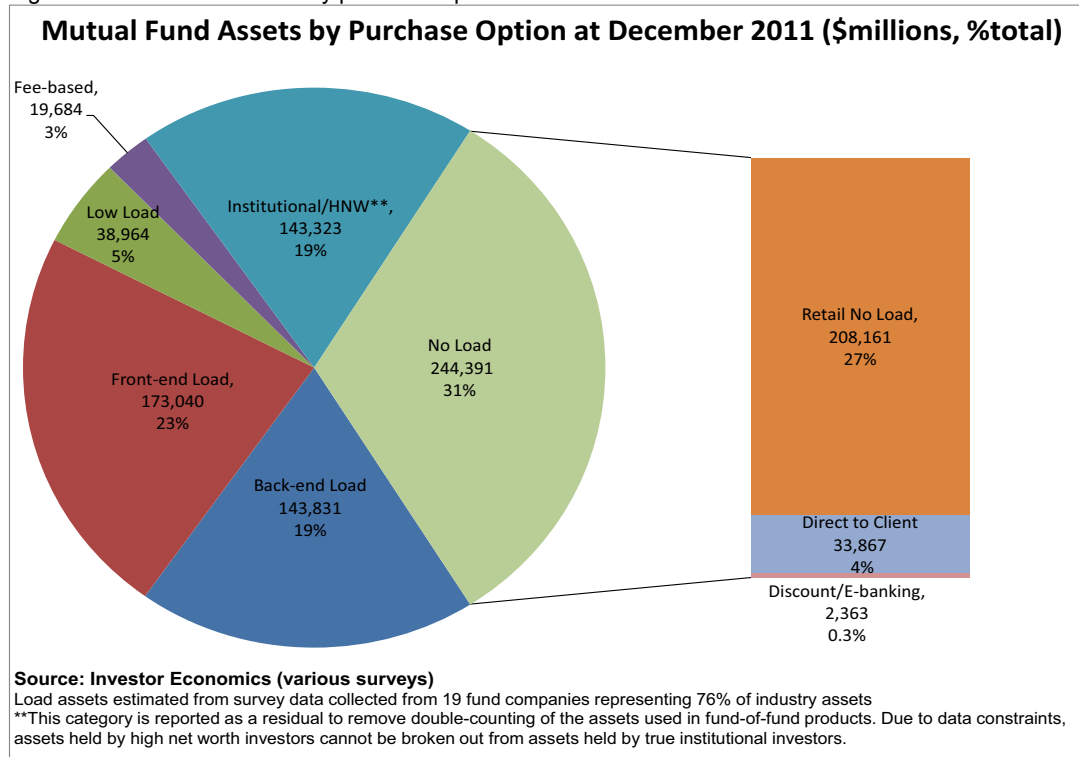
Figure 4 shows the respective share of Canadian mutual fund assets under management by purchase option as at December 2011.

³⁴ Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (March 2012) at pages 11-12.

³⁵ This is a distinct fee for investment advisory services. Accordingly, trailing commissions (discussed below under “**b. Ongoing fund fees**”), are not paid to advisors under this option.

³⁶ High net worth/institutional assets data supplied by Investor Economics and adjusted to remove double counting from fund-of-fund investments in stand-alone funds.

Figure 4: Mutual fund assets by purchase option at December 2011



b. Ongoing fund fees

In Canada, mutual funds pay ongoing fees and expenses that are intended to cover the costs of their operation and distribution. These ongoing costs are paid from fund assets and as a consequence reduce investors' net returns. When mutual funds disclose their fund performance, the performance information is net of these ongoing fees and expenses.

A mutual fund's management expense ratio or MER tells investors the costs of operating and distributing a mutual fund. The MER is the total of a mutual fund's annual operating costs (except brokerage commission paid by the fund for buying and selling securities the fund owns),³⁷ expressed as a percentage of the fund's average assets for that year.

³⁷ In order to determine the total operating costs of a mutual fund, the trading expense ratio (TER) must be added to the MER. The TER represents total commissions and other portfolio transaction costs expressed as a percentage of the fund's average net assets for the year. Based on data from Investor Economics, the average TER for long-term mutual funds (Series A) was 0.14 as at December 2011. The TER and MER of a mutual fund are disclosed in the annual and interim management reports of fund performance required under *Regulation 81-106 respecting*

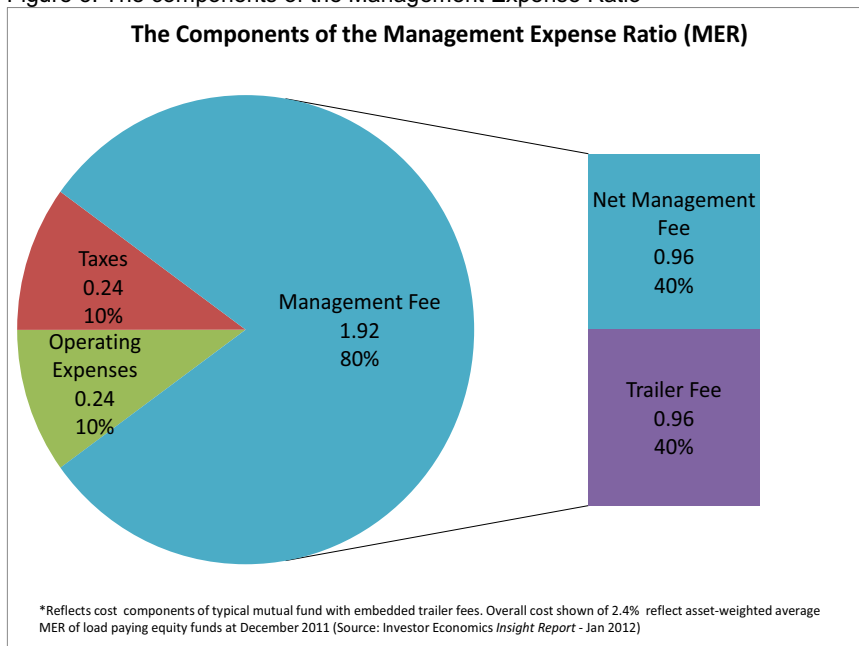
In Canada, the MER is made up of two major components:

- i. management fees, and
- ii. operating expenses.

Taxes, such as the Goods and Services Tax (GST) and the Harmonized Sales Tax (HST), apply to those components and consequently factor into the overall MER.

Figure 5 shows the two components of the MER and the extent to which each of them typically factors into the MER. It also shows the effect that taxes on those components have on the MER.

Figure 5: The components of the Management Expense Ratio



i. Management fees

In Canada, mutual fund manufacturers charge a management fee to each of their funds, typically to cover the following services or costs:

- administration of fund operations;
- portfolio advisory services;
- marketing and promotion;
- financing costs of commissions paid to advisors for mutual fund securities sold on a DSC/low-load sales charge basis;

Investment Fund Continuous Disclosure and in the mutual fund's Fund Facts disclosure document required under *Regulation 81-101 respecting Mutual Fund Prospectus Disclosure*.

- trailing commissions (discussed further below under “*Trailing commissions*”) paid to advisors.

Management fees are charged and calculated as a percentage of the net assets of a mutual fund. They are subject to the GST and HST in certain jurisdictions of Canada.³⁸

The typical management fee rate varies depending on:

- the type of mutual fund (i.e. money market, fixed income, balanced, equity)
- the portfolio management strategy utilized for the fund (i.e. passive vs. active management)³⁹ and
- the fund’s distribution costs (i.e. the trailing commission payable to the advisors who distribute the fund).

For example, for an actively managed mutual fund distributed through a commission-based advisor (as opposed to fee-based), the median management fee rate may range from 1.00% a year for a money market fund to 2.00% a year for an equity fund.⁴⁰ Figure 6 sets out the typical management fee charged per type of mutual fund.

Figure 6: Typical management fee per mutual fund type

Typical Management Fee (with Embedded Trailers)		
Type	Median	Asset-Weighted Average
Money Market	1.00	0.89
Fixed Income	1.50	1.38
Balanced	1.95	1.82
Equity	2.00	1.91

Source: Morningstar Direct at August 14, 2012

In addition to the management fee, some mutual funds may pay incentive or performance fees.⁴¹

³⁸ Most mutual funds are sold nationally, however the GST/HST rate that applies is based on the residency of the investor. To deal with this issue, the majority of mutual fund manufacturers have opted to use a “blended rate” approach (one overall ‘residency weighted’ tax rate applied to all fund assets) to applying these taxes to the fund, although a small minority of mutual fund manufacturers have chosen to offer a separate series for non-harmonized and harmonized provinces.

³⁹ Passively managed funds, such as index funds (i.e. mutual funds that aim to track the performance of a market index by mirroring the components of that index in their portfolio) are typically less costly to manage because they involve less research and less trading. They consequently tend to have lower management fees than actively managed funds who strive to outperform specific benchmarks.

⁴⁰ Source: Morningstar Direct at August 14, 2012. Funds with minimum investments above \$10,000 have been excluded from the sample.

⁴¹ These fees, where applicable, are paid as an incentive to the mutual fund manufacturer, the amount of which depends on the performance of the mutual fund, relative to a benchmark or index. A mutual fund manufacturer may charge an incentive fee to a mutual fund provided that fee is calculated in accordance with the requirements of Part 7 of *Regulation 81-102 respecting Mutual Funds* and the method of calculation of the incentive fee and details of the composition of the benchmark or index are described in the prospectus of the mutual fund.

- *Trailing commissions*

A significant portion of the management fees earned by most Canadian mutual fund manufacturers on the mutual funds they manage is used to pay an ongoing commission to dealer firms. This payment was originally intended to compensate dealer firms for the ongoing services their advisors provide to investors after the mutual fund purchase, including investment advice. This is generally referred to as the “trailer fee” or “trailing commission”.

The impact of this is that trailing commissions in Canada are generally embedded in the management fee charged by the mutual fund manufacturer rather than a separate fee charged to the mutual fund.⁴²

As illustrated in Figure 5 above, trailing commissions make up about half of the management fees charged to a mutual fund. For example, out of a management fee of 2.00%, half of that amount or 1.00% of average net assets of the mutual fund is generally allocated by the mutual fund manufacturer to the payment of trailing commissions to dealer firms and their advisors.⁴³ Mutual fund manufacturers must disclose to the public the portion of earned management fees that was allocated to the payment of trailing commissions.⁴⁴

Trailing commissions are usually paid by mutual fund manufacturers to dealer firms quarterly for as long as their clients hold investments in the manufacturers' mutual funds. Each dealer firm then pays out a portion of those trailing commissions to its advisors according to the firm's own compensation grid. Generally, under this compensation grid, the more commission or fee revenue the advisor generates for the firm, the greater the portion of that revenue the advisor gets to keep.⁴⁵

The amount of the trailing commission payment is determined by applying the specified trailing commission rate to the value of a fund investment held by the advisor's clients at the calculation date. The mutual fund manufacturer sets the trailing commission rate applicable to each of its mutual funds and must disclose the rate in the mutual fund's simplified prospectus and Fund

⁴² This is different than in the U.S. where trailing commissions, known there as “12b-1 fees”, are charged as a separate fee to the mutual fund, and are therefore a distinct component of the MER.

⁴³ In *Investor Economics Insight Monthly Update* (March 2012), Investor Economics states at p. 14 that “[i]oday advisor compensation typically represents more than one-half of the management fees collected by load funds.” See also article by Rob Carrick, *Shedding light on a hidden mutual fund fee*, *Globe and Mail* (June 29, 2012) at <http://m.theglobeandmail.com/globe-investor/personal-finance/shedding-light-on-a-hidden-mutual-fund-fee/article4382237/?service=mobile>.

⁴⁴ A mutual fund investor may determine the portion of management fees that a mutual fund manufacturer allocates to the payment of trailing commissions by reviewing the mutual fund's simplified prospectus and its management report of fund performance. A mutual fund must disclose in its simplified prospectus required under *Regulation 81-101 respecting Mutual Fund Prospectus Disclosure* the approximate percentage of management fees paid by mutual funds in the same family as the mutual fund that were used to fund commissions to advisors in the most recently completed financial year of the manager of the mutual fund. Similarly, in its management report of fund performance required under *Regulation 81-106 respecting Investment Fund Continuous Disclosure*, the mutual fund must provide a breakdown of the major services paid for out of the management fees, including trailing commissions and sales commissions, as a percentage of management fees.

⁴⁵ See note 98 and related discussion in Part V under “**2. Potential conflicts of interests at the mutual fund manufacturer and advisor levels – ii. Advisor**”.

Facts⁴⁶ document in accordance with *Regulation 81-101 respecting Mutual Fund Prospectus Disclosure*.

The trailing commission rate typically varies depending on:

- i. the type of mutual fund (i.e. money market, fixed income, balanced, equity) and
- ii. the purchase option under which the fund investment is made.

For example, the trailing commission rate typically ranges from 0.25% a year for a money market fund, to as much as 1.50% a year for an equity fund sold under a front-end sales charge.⁴⁷ The trailing commission rate on mutual funds sold under a front-end sales charge is generally double that paid to advisors for mutual funds sold under the DSC option.⁴⁸

Even mutual funds sold on a no-load basis pay trailing commissions, which can be as high as 1.50% a year.⁴⁹

ii. *Operating expenses*

In Canada, each mutual fund pays its own operating expenses, including:

- registrar and transfer agency fees
- safekeeping and custodial fees
- accounting, audit and legal fees
- fund valuation costs
- administration costs and trustee services relating to registered tax plans
- fees and expenses payable in connection with the independent review committee
- costs of preparing and distributing prospectuses, financial reporting, and other types of investor communications
- regulatory filing fees
- bank and interest charges
- taxes, such as GST/HST, applicable to the operating expenses of the fund.

⁴⁶ The Fund Facts is a summary document that is designed to give investors key information about a mutual fund. We further discuss the Fund Facts, and its ongoing implementation under the CSA Point of Sale project, in Part VII under “**1. Regulatory initiatives in Canada**”.

⁴⁷ Typically, equity funds sold on a front-end load and no-load basis carry trailing commissions of around 1%, fixed income funds carry trailing commissions of around 0.50%, and money market funds carry trailing commissions of 0.25%. In *Investor Economics Insight Monthly Update* (February 2010) at p.11, Investor Economics reports that in the case of Canadian equity, Canadian balanced and international equity funds, 70%-85% of the funds in those categories pay trailing commissions of 1%. For the Canadian long-term bond category, close to two-thirds of funds carry a trailer of 0.50%. An additional 30% of funds in the long-term bond category pay trailing commissions higher than the standard.

⁴⁸ For example, while the trailing commission rate on an equity fund sold under the front-end sales charge option is typically around 1%, the trailing commission rate on that same fund sold under the DSC option will typically be around 0.50%.

⁴⁹ The simplified prospectuses of mutual funds offered by some of the Canadian bank-owned mutual fund manufacturers disclose trailing commission rates as high as 1.50% payable on both mutual funds sold on a no-load basis through bank branches and mutual funds sold on a load basis through third party advisors (i.e. the *Advisor* series). One can encounter load paying funds offered for sale by non-bank owned mutual fund manufacturers with trailing commission rates as high as this as well.

Operating expense costs are usually allocated to a mutual fund as they are incurred, and can fluctuate from one year to the next. Over the last several years, some mutual fund manufacturers have capped operating expenses with a view to bringing stability and predictability to their mutual funds' expenses and potentially reducing their MERs. They implemented the cap on operating expenses by charging a fixed rate "Administration Fee", calculated as a percentage of net assets of the mutual fund, intended to cover most of the expenses of the mutual fund.⁵⁰ The Administration Fee is paid to the mutual fund manufacturer in exchange for the manufacturer bearing the operating expenses of the mutual fund. Any operating expenses incurred by the mutual fund in any one year over and above the amount of the Administration Fee are absorbed by the mutual fund manufacturer.⁵¹ While the fixed rate Administration Fee can bring stability and predictability to the level of a mutual fund's operating expenses, it can also effectively prevent mutual fund expenses from declining as a percentage of assets as the fund grows.

2. Evolution of fund fees in Canada⁵²

a. Sales charges trends

Trending away from transaction-based sales commissions

In the early 1980s, advisors selling mutual fund securities were typically compensated by a front-end sales charge, then ranging between 8%-9% of the purchase amount, paid by the investor at the time of the purchase transaction. In the late 1980s, mutual fund manufacturers introduced the DSC option at about the same time they introduced trailing commissions. Both developments rapidly changed the dynamics of the fund industry and how the cost of distribution was funded. When a sale occurred under the DSC option, the mutual fund manufacturer, rather than the investor, paid the advisor a sales commission of generally 5% of the purchase amount at the time of the purchase, followed by an ongoing trailing commission of 0.5% per year based on the value of the investment for as long as the investor held the mutual fund. The mutual fund manufacturer funded the cost of both the sales and trailing commissions it paid on DSC sales from the management fees it earned on mutual fund assets. Consequently, the ongoing cost of trailing commissions was embedded in the management fee charged to a mutual fund.

The DSC option, together with the trailing commission, quickly became the popular alternative to the front-end sales charge option as it offered advisors a similar level of compensation, albeit paid in instalments. It also addressed investors' growing aversion to the front-end sales charge which had the effect of reducing an investor's initial investment in the mutual fund.

Mutual fund manufacturers eventually changed the commission structure of the front-end sales charge option. They decreased the front-end sales charge to a maximum of around 5% of the

⁵⁰ The Administration Fee often does not cover the fund's independent review committee costs, taxes on fees and expenses paid by the fund, interest charges on borrowing, or certain governmental or regulatory costs.

⁵¹ Where the actual expenses incurred by the fund total less than the Administration Fee, the mutual fund manufacturer keeps the difference.

⁵² Information for our overview of the evolution of fund fees in Canada was largely sourced from the following *Investor Economics Insight Monthly Updates*: January 2003, January 2006, February 2010, September 2010 and March 2012.

purchase amount, negotiable between the investor and the advisor, and added an ongoing trailing commission at double the rate paid on mutual funds sold under the DSC option.

Following the market crash of the late 1990s, the DSC option began to fall out of favour with investors, as mutual funds faced unsettled market conditions and a prolonged period of poor performance. The prospect of paying a sales charge to exit a mutual fund at that time became unpalatable to many investors, particularly as no-load funds became more widely available through the Canadian bank branches, thus presenting an attractive option for investors.

In response, the mutual fund industry began offering DSC funds with shortened redemption schedules (typically between two and four years), as a new 'low-load' sales charge option. This purchase option, first introduced by a mutual fund manufacturer in 1999, was quickly adopted by others in the first half of the 2000s. Under this purchase option, the advisor's sales commission (paid by the mutual fund manufacturer at the time of the investor's purchase) was reduced to between 2% and 3%. However, the accompanying trailing commission was typically set at the higher front-end load rate of around 1% per year.⁵³

At the same time, the fund management arms of Canadian banks sought to expand their distribution network beyond their own branches and full-service dealers by permitting third party advisors to sell their mutual funds. To interest these third party advisors in their funds, Canadian banks introduced their *Advisor* fund series, a load equivalent of their no-load fund series, that pays sales and trailing commissions to those who sell them.

Investors' increasing avoidance of the cost of sales commissions, together with the Canadian banks' inroads into the third-party distribution channel, put increasing competitive pressure on independent 'load only' mutual fund manufacturers and those selling their funds. This led many advisors to offer a 'quasi no-load' alternative to their clients in the form of a front-end sales charge option where the advisor agreed to waive the sales commission they would normally charge. This option continues to be offered today.⁵⁴

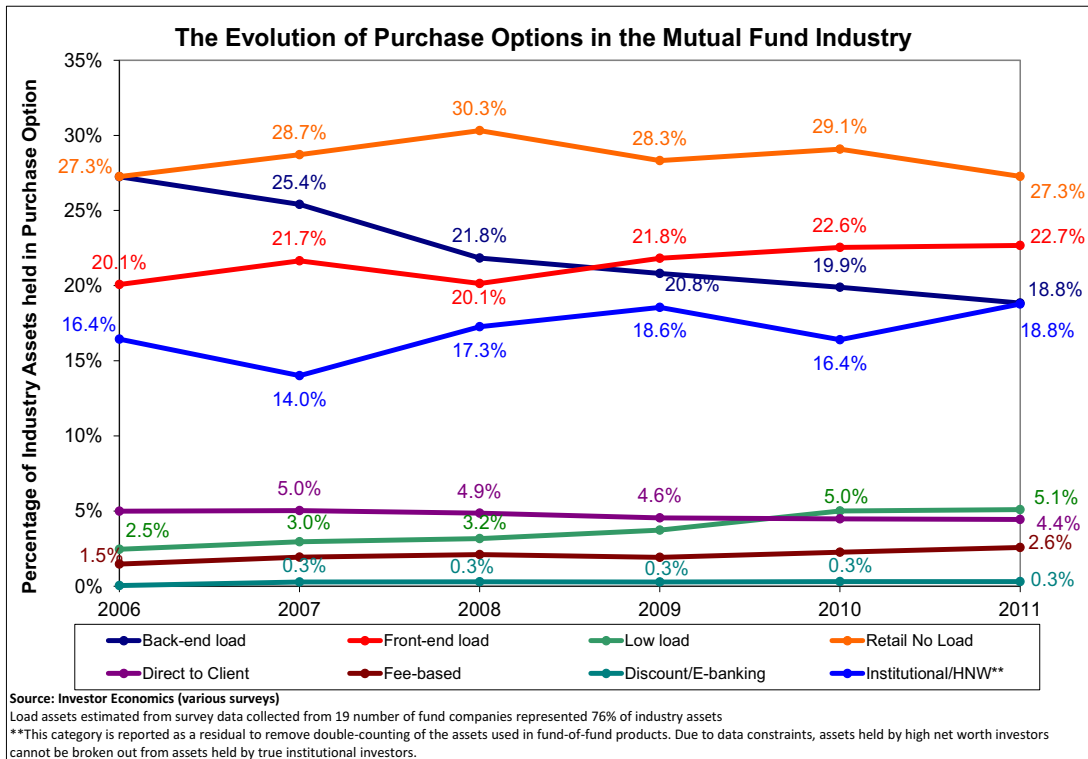
Figure 7 shows the extent to which the use of the various purchase options has changed since 2006. It shows that, since 2006, the mutual fund industry has seen a steady decline in the use of the DSC option and an expansion in the use of both the low-load sales charge and high net worth/institutional purchase options. The front-end sales charge, retail no-load (i.e. bank no-load funds) and DSC purchase options continue to dominate the market however, and together, make up close to 70% of industry assets. Although growth rates in certain years may be high, the use of the fee-based series is still relatively low by market share. Use of the discount/e-banking

⁵³ See note 28. The trailing commission rate payable to advisors on mutual funds sold under the low-load sales charge option often varies from one mutual fund manufacturer to another.

⁵⁴ See IFIC, *Understanding Management Expense Ratios*, (April 2011), at p.10 where IFIC states: "typically, 90% or more of the trades made [under the front-end load] purchase option each year incur no front end commission at all (the commission is waived by the advisor)". Also see *Investor Economics Insight Monthly Update* (March 2012) at p.6 where Investor Economics reports, based on their interviews with a few fund manufacturers and survey data by themselves and by the Investment Funds Institute of Canada, that anything between two-thirds to three-quarters of front-end sales reportedly take place at 0% load. In the remaining cases when an investor is charged an upfront commission, the fee typically falls at 1% or less.

purchase option is essentially unchanged since 2006, while the direct-to-client purchase option has declined slightly since that time.⁵⁵

Figure 7: The evolution of purchase options in the mutual fund industry



b. Ongoing fund fees trends

i. MERs trending down

At the end of 2011, the asset-weighted average MER⁵⁶ of all Canadian mutual funds was 1.93%.⁵⁷

Figure 8 shows the asset-weighted MER trend since 1990 for long-term mutual funds⁵⁸ (both no-load and load paying funds) and the market share for load paying funds over time.⁵⁹ The graph

⁵⁵ The discount/e-banking purchase option and direct-to-client purchase option are subsets of the broader no-load purchase option discussed above under “1. Current mutual fund fees – a. Sales charges – iv. No-load”. Also see Figure 4 for a breakdown of the no-load category in terms of assets under management.

⁵⁶ An asset-weighted average MER is calculated by weighting each fund’s MER by its market share.

⁵⁷ Investor Economics, *Investor Economics Insight 2012 Annual Industry Review* (January 2012) at p. 77.

⁵⁸ Long-term mutual funds are all funds less money market funds.

⁵⁹ Note that market share here refers to the share of the market for *original series* (i.e. not including fee-based, institutional or other newer series such as T or D series funds). Long term mutual funds are all funds less money market funds.

also shows the asset-weighted MER trend for load paying and no-load series mutual funds individually.

Figure 8: Trends in MERs 1990-2011 – Long term funds only

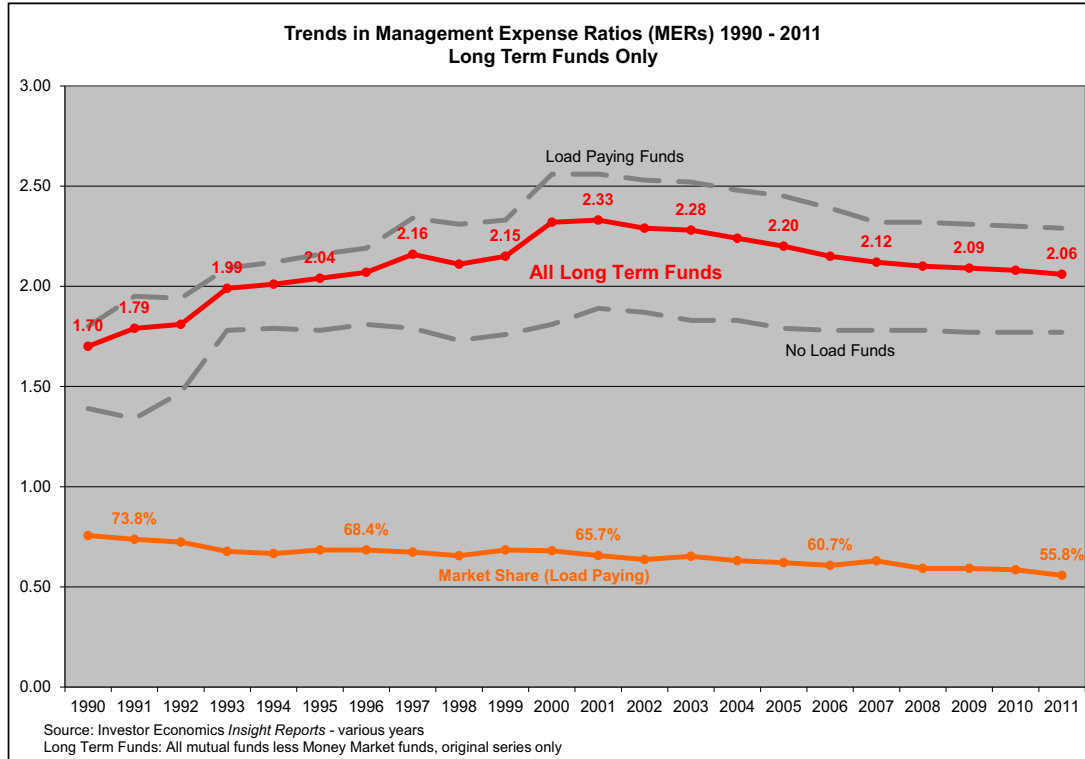


Figure 8 shows that overall MERs for long term mutual funds rose over the period from 1990 to 2001 but have been declining incrementally since 2001 due to a number of factors, which generally include:⁶⁰

- tax changes (GST decline in 2006 and 2007, but application of HST in 2010 subsequently increased taxes on fund fees);
- changes in asset mix resulting in a lower weighting in higher MER equity funds and a higher weighting in lower MER fixed income funds (particularly after the financial crisis of 2007-2008);
- the popularity of no-load funds, which tend to have lower MERs than load mutual funds, and whose assets account for a substantial portion of mutual fund assets under management (see Figure 4);
- downward adjustments to management fee levels by some mutual fund manufacturers;
- the fixing of expenses on certain mutual funds through the introduction of the fixed rate Administration Fee.⁶¹

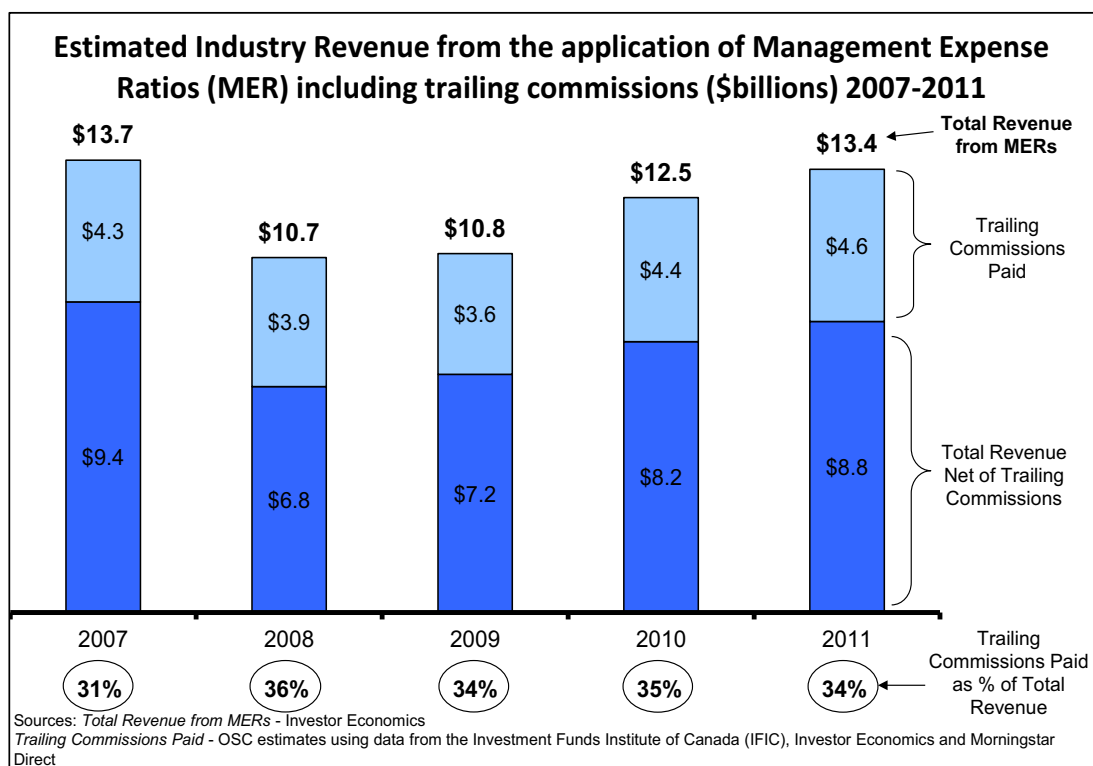
⁶⁰ See Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (September 2011) for a discussion of factors triggering changes in the level of MERs.

Load paying funds have seen a steeper decline in MERs since 2001 than have no-load funds.

Figure 9 shows the estimated mutual fund industry revenue generated from the application of MERs since 2007. In 2011, MERs generated an estimated \$13.4 billion in revenue for mutual fund manufacturers. Over the last five years, MERs generated an estimated \$12.2 billion in revenue for mutual fund manufacturers each year on average.⁶²

The increase in revenue from MERs since 2009 is largely due to the rebound of the equity markets in 2009, which increased assets under management for the mutual fund industry.

Figure 9: Estimated Mutual Fund Industry Revenue from MERs and Trailing Commissions Paid 2007-2011



ii. *Trailing commissions generally remaining steady or increasing*

Figure 9 above shows that, in 2011, mutual fund manufacturers paid an estimated \$4.6 billion in trailing commissions to advisors and their firms, representing 34% of total revenue from MERs

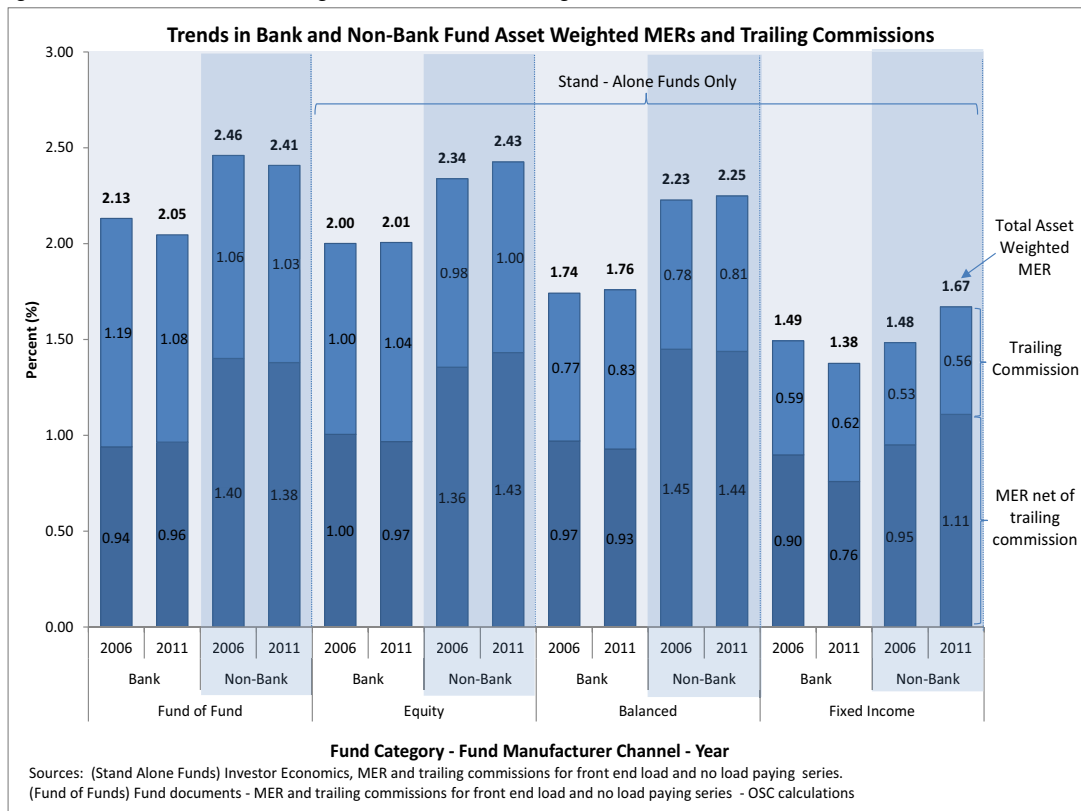
⁶¹ See discussion of the fixed rate Administration Fee above under “1. Current mutual fund fees – b. Ongoing fund fees – ii. Operating Expenses”.

⁶² According to estimates obtained from Investor Economics.

for that year.⁶³ Over the last five years, trailing commissions paid by mutual fund manufacturers to advisors represented 34% of total revenue from MERs each year on average, thus remaining a relatively constant component of the MER throughout those years.

Figure 10 below shows that, since 2006, trailing commissions for stand-alone mutual funds⁶⁴ have risen slightly. The trend appears to be towards higher average trailing commissions for both bank and non-bank mutual funds and across asset classes. For fund-of-fund products⁶⁵, there has been a decrease in average trailing commissions; however they remain well above the amounts paid on stand-alone mutual funds. This suggests the payment of a premium to the advisor on the distribution of fund-of-fund products.

Figure 10: Trends in Asset-Weighted MERs and Trailing Commissions



The Canadian banks appear to be paying higher average trailing commissions relative to the non-bank mutual fund manufacturers, retaining less of the management fee and lowering or maintaining average MERs for their mutual funds in all categories with the exception of funds-of-funds where average MERs net of trailing commission have increased slightly.

⁶³ OSC estimates based on data from Investor Economics, IFIC and Morningstar Direct.

⁶⁴ A stand-alone mutual fund is a mutual fund that invest in stocks, bonds and/or money market instruments.

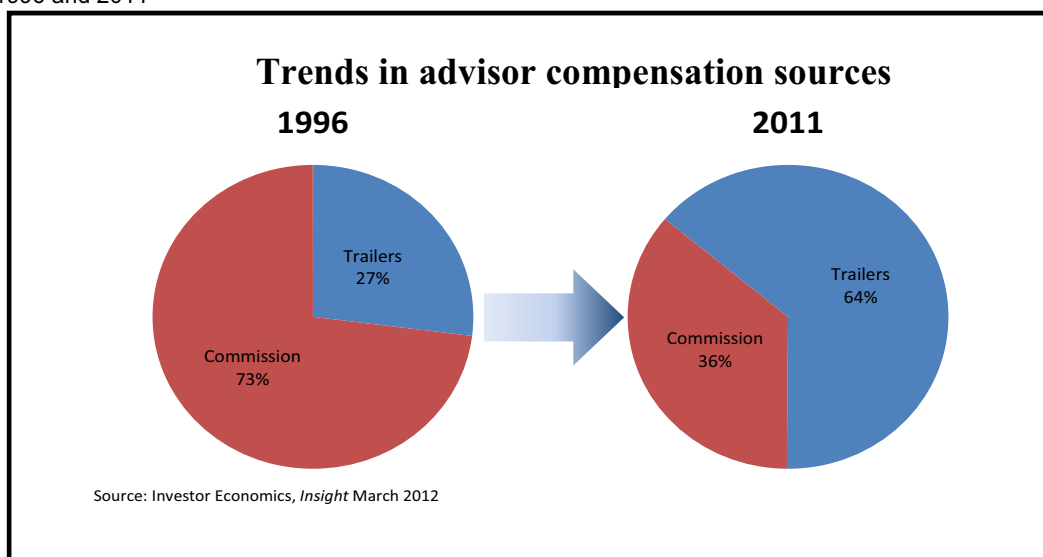
⁶⁵ A fund-of-fund is a mutual fund that invests in other mutual funds.

The non-bank mutual fund manufacturers appear to be increasing average fund MERs in all stand-alone fund categories, increasing average trailing commissions and maintaining or increasing average MERs net of trailing commission. Average fund-of-fund MERs and trailing commissions have fallen, though both remain well above the amounts paid on similarly invested stand-alone funds.⁶⁶

iii. *Advisors increasingly relying on trailing commissions as source of revenue*

The importance of trailing commissions as a source of revenue for advisors appears to have substantially increased over the years. As shown in Figure 11, in 1996, trailing commissions accounted for slightly more than one quarter of the advisor's book of business. In 2011, their share is 64%.⁶⁷

Figure 11: Share of advisor's compensation coming from sales commissions and trailing commissions in 1996 and 2011



This trend away from transaction-based sales commissions⁶⁸ has resulted in advisors today being compensated largely through trailing commissions in connection with the distribution of mutual funds. An important outcome of this trend is that the majority of retail investors today are 'seeing' less and less of the cost of distribution.

⁶⁶ The average asset-weighted MER of funds-of-funds and stand-alone funds categorized as equity funds offered by non-bank mutual fund manufacturers was 2.72% and 2.43% respectively at 2011.

⁶⁷ Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (March 2012), at p. 9.

⁶⁸ See note 54.

V. CURRENT ISSUES ARISING FROM THE MUTUAL FUND FEE STRUCTURE IN CANADA

1. Investor understanding of fund costs and control of advisor compensation

i. *Investor understanding of fund costs*

The gradual shift in the Canadian mutual fund market away from transaction-based sales commissions paid directly by investors to a greater reliance by advisors on trailing commissions and sales commissions funded from mutual fund management fees seems to have led many of today's investors to mistakenly believe there is no cost to purchasing or owning a mutual fund. This is despite disclosure in the prospectus, and more recently in the summary disclosure document, Fund Facts, for mutual funds.

A study on performance reporting and cost disclosure prepared for the CSA (the CSA Study) shows that mutual fund investors tend not to review disclosure documents for cost information and instead primarily rely on advisors to tell them about costs.⁶⁹ However, further research indicates that many advisors do not tell their clients about costs. In a study on advisor relationships and investor decision-making prepared for the Investor Education Fund⁷⁰ (the IEF Study), only 64% of investors indicated that their advisor told them about costs before asking them to buy.⁷¹ In addition, only 45% of investors indicated their advisor told them how much compensation he or she would receive for the investments they made.

A study commissioned by the Investment Funds Institute of Canada similarly reports that only 54% of investors recalled that their advisor discussed his/her compensation when they last purchased a mutual fund.⁷² The same study found that only 64% of investors recalled that mutual fund fees such as front-end sales charges and DSCs were discussed.

Consequently, investors have limited understanding of the different kinds of mutual fund costs. The CSA Study found that the fees that investors understand the most appear to be those that are most visible, such as transaction-based commissions and account fees⁷³, which were understood by two-thirds of investors who participated in the study. Only 4 out of 10 respondents indicated

⁶⁹ The Brondesbury Group, *Report: Performance Reporting and Cost Disclosure*, prepared for: Canadian Securities Administrators (September 17, 2010) at p.17. That study found that only 1 out of 6 investors obtain cost information about a mutual fund by reading the prospectus. This level however rises to 1 out of 3 for the more sophisticated investors (with \$500K+ under management).

⁷⁰ The Investor Education Fund develops and promotes unbiased, independent financial information, programs and tools to help consumers make better financial and investing decisions. It was established as a non-profit organization by the Ontario Securities Commission (OSC) and is funded by settlements and fines from OSC enforcement proceedings.

⁷¹ The Brondesbury Group, *Investor behaviour and beliefs: Advisor relationships and investor decision-making study*, a report prepared for the Investor Education Fund, 2012, at p.16, available at: <http://www.getsmarteraboutmoney.ca/en/research/Our-research/Documents/2012%20IEF%20Adviser%20relationships%20and%20investor%20decision-making%20study%20FINAL.pdf>

⁷² POLLARA, *Canadian Investors' Perceptions of Mutual Funds and The Mutual Fund Industry – 2011*, Report Prepared for the Investment Funds Institute of Canada.

⁷³ These fees would show up on trade confirmations and/or account statements.

they understood DSCs, and only one-third of respondents indicated they were aware of trailing commissions.⁷⁴

Research also shows that investors have little to no idea of how advisors can get paid. In the IEF Study, only one-third of investors were able to recognize several common compensation arrangements. Furthermore, out of the one-third of respondents who indicated they were aware of trailing commissions, about 4 out of 10 respondents agreed that the amounts of these commissions may vary depending on the type of mutual fund and the mutual fund manufacturer that offers the fund.⁷⁵

To date, advisors have not been required to disclose all forms of compensation they receive from their clients' mutual fund investments.⁷⁶ Rather, the rules of the self-regulatory organizations (SROs) that govern the business conduct of advisors only require the advisor to inform the client of any sales or other charges that are to be deducted from the amount of a mutual fund trade prior to the acceptance of any order.⁷⁷ Similarly, the confirmation of the trade need only disclose a commission where that commission is charged on, or deducted from, the amount of the trade.⁷⁸

While this requires the advisor to tell mutual fund investors about applicable front-end sales charges on a purchase and DSCs on a redemption, it does not require the advisor to tell mutual fund investors about trailing commissions or sales commissions on DSC/low-load sales paid to them by the mutual fund manufacturer as neither of these are deducted from the amount of the mutual fund trade but rather are paid out of management fees earned on mutual fund assets. The limitations in these disclosures contribute to investors' limited awareness and understanding of these mutual fund costs.

It also means that these costs do not figure significantly into investor decision-making. The IEF Study found that the cost of buying is a factor for just 2 out of 10 investors and is almost never a decisive factor. Management fees are treated similarly. Costs deter only 1 out of 6 investors from buying.⁷⁹ This suggests that very few investors are aware of the impact costs have on net returns. This may mean that investors are not trying to choose lower-cost mutual funds, which could influence their returns.

⁷⁴ *Supra* note 69, at pages 15-16.

⁷⁵ *Supra* note 71, at pages 25-27.

⁷⁶ Regulatory reforms underway by the CSA under the Client Relationship Model (Phase 2) project discussed in Part VII of this paper propose to require advisors to disclose to a client all compensation they receive in connection with the client's account. Please refer to Part VII for details of that initiative.

⁷⁷ See section 2.4.4 of the Mutual Fund Dealers Association (MFDA) Rules. For those advisors who are however governed by the Investment Industry Regulatory Organization of Canada (IIROC), new IIROC Dealer Member Rule 3500.5(2)(g), to be in effect as of March 26, 2013, will require IIROC Dealer Members to provide investors with "a description of all charges the client may incur in making, disposing and holding investments by type of investment product." In IIROC Rules Notice 12-0108 issued March 26, 2012, IIROC advises that this relationship disclosure should include a discussion of transaction fees/charges a client may incur in the course of acquiring, selling or holding an investment product position, including amounts to be paid indirectly to the Dealer Member by the client. This would include a discussion of the management fees that are deducted from fund performance by the mutual fund manufacturer and the types of fees/charges, such as trailing commissions, that may be paid to the Dealer Member by the mutual fund manufacturer from these collected management fees.

⁷⁸ See, for e.g., paragraphs 5.4.3(h) and (i) of the MFDA Rules and IIROC Dealer Member Rule 200.1(h).

⁷⁹ *Supra* note 71, at p. 22.

ii. *Investor control of advisor compensation*

The embedded nature of advisor compensation costs limits the ability of mutual fund investors to control or influence these costs. Under current mutual fund rules, a proposed increase in certain discrete fees and expenses charged to a mutual fund, such as a proposed increase in the management fee rate, must be put to a security holder vote.⁸⁰ Since trailing commissions are generally embedded in management fees as opposed to charged as a discrete fee to the mutual fund, trailing commission rates can be increased without security holder approval.

At present, mutual fund manufacturers may fund increased trailing commissions to advisors by simply allocating a greater portion of the management fees they earn to the payment of these commissions. While overall fund costs do not increase in this scenario, investors have no say in the extent to which their mutual fund assets are used to pay for advisor compensation.

Currently, the only means a mutual fund investor has to express disapproval with an increase in a mutual fund's trailing commission rate is to exit the mutual fund. However, a redemption could be detrimental to the investor if tax consequences and/or sales charges are triggered under the DSC or low-load option. Faced with these potential costs, an investor may opt to remain invested in the mutual fund.

The potential or perceived benefit of an increase in trailing commissions to the mutual fund manufacturer is the potential to attract increased sales, which in turn would increase assets under management resulting in greater management fees. The potential or perceived benefit to investors of an increase in the trailing commission is less clear. While investors might reasonably expect a commensurate increase in services and advice from their advisor, or some other observable benefit, there is currently no evidence to substantiate that this is what occurs. This lack of a clear benefit to investors gives rise to the conflict of interest issues we discuss below.

2. **Potential conflicts of interests at the mutual fund manufacturer and advisor levels**

The use of mutual fund assets to pay for trailing commissions may give rise to actual or perceived conflicts of interest at both the mutual fund manufacturer and advisor levels.

i. *Mutual fund manufacturer*

The shift towards trailing commissions in Canada as the primary source of advisor compensation for mutual fund sales appears to have given rise to increased pressure on mutual fund manufacturers to attract distribution on the basis of the trailing commissions they pay.⁸¹ As a

⁸⁰ Section 5.1 of *Regulation 81-102 respecting Mutual Funds*.

⁸¹ See G. Stromberg, *Regulatory Strategies for the Mid- '90s, Recommendations For Regulating Investment Funds in Canada*, January 1995, at p. 16, where Stromberg states: "The comment has been consistently made that virtually all aspects of the investment fund industry are being driven today by distribution and the competition for distribution. This is not an overstatement. Independent investment fund organizations that do not have their own sales force must secure distribution channels in order to build the critical mass of assets under administration that is required to make their operations viable and profitable. This has resulted in intense competition by independent investment

result, while overall MERs have incrementally trended down over the last several years, the cost of distribution has remained steady or increased during this time.⁸² This means that mutual fund manufacturers seem to be using a greater proportion of the management fees they earn to pay for trailing commissions.

Using fund assets to pay for trailing commissions could encourage additional sales of the fund. This could increase the fund's assets under management, which would increase the management fees payable. This creates an actual or a perceived conflict of interest between the mutual fund manufacturer and the fund's investors.⁸³ This practice could put the mutual fund manufacturer at odds with its statutory duty to act in the best interest of the mutual fund⁸⁴ to the extent the mutual fund manufacturer, rather than the fund and its investors, is the primary beneficiary of the fund's asset growth. The mutual fund manufacturer must be able to demonstrate that it is acting in the best interests of the mutual fund and its investors, and not itself, when engaging in this practice.⁸⁵

fund organizations for "shelf space" with distributors and in the costs of securing this distribution continually increasing.”;

See also *Investor Economics Insight Monthly Update* (March 2012) at page 13 where Investor Economics states: “Not only are trailers a relatively unaffected ingredient of the advisor fund compensation formula, some companies are recognizing their growing importance and strategically pushing the envelope on the trailer levels.”. Also see their discussion of “Compelling Compensation” on pages 13 and 14. In addition to this commentary, we have seen examples where advertisements by mutual fund manufacturers targeting advisors present no quantitative information about a mutual fund product other than the trailing commission payable to the advisor – see *Investment Executive* (July 2012) at p. B2 and *Investment Executive* (November 2012) at p.32 for examples.

⁸² See the data we present in Part IV of this paper under “**2. Evolution of fund fees in Canada – b. Ongoing fund fees trends**”. Also see *Investor Economics Insight Monthly Update* (March 2012) at p. 14, *Investor Economics Insight Monthly Update* (February 2010) at p. 9, and *Investor Economics Insight Monthly Update* (September 2011) at p. 5. At p.16 of the September 2011 Update, Investor Economics states: “The final frontier for upcoming changes in MERs in the future lies in the cost of distribution. While MER levels have trended down, changes in the past several years can be characterized as incremental rather than sweeping. The embedded cost of distribution remains a key obstacle to a significant reduction in the MER levels.”

⁸³ G. Stromberg, *supra* note 81, at pages 16-17, comments on this conflict of interest as follows: “A result of this perspective is that independent investment fund organizations have increasingly become marketing companies, more focussed on gaining market share than on being investment management companies focussed on managing investment funds for the benefit of the investors in these funds. The major concern that arises from the focus on marketing considerations is whether marketing considerations are prevailing over investment management decisions and resulting in conflicts of interest between the fund manager and the fund investors.”

⁸⁴ See s. 2.1 of *Regulation 81-107 respecting Independent Review Committee for Investment Funds*, which requires the manager of the investment fund to (a) act honestly and in good faith, and in the best interests of the investment fund, and (b) exercise the degree of care, diligence and skill that a reasonably prudent person would exercise in comparable circumstances. The Securities Acts of most of the CSA jurisdictions also contain a similar provision.

⁸⁵ A mutual fund manufacturer could demonstrate this, for example, by reducing the management fees and expenses it charges to a mutual fund as its assets grow, thus yielding a benefit to the fund and its investors. Interestingly however, U.S. studies on trailing commissions, known in the U.S. as “12b-1 fees”, have concluded that trailing commissions don't yield the expected benefit for investors. When 12b-1 fees were originally adopted in the U.S., mutual funds were experiencing net redemptions. The belief was that if fund flows could be attracted through the use of 12b-1 fees, existing investors would benefit through lower expense ratios as assets under management increased. Subsequent U.S. experience has shown this not to be the case with 12b-1 fees increasing expense ratios on a one-for-one basis even as assets under management increase. See S. Collins, *The Effect of 12b-1 Plans on Mutual Fund Investors, Revisited* (March 2004) ICI working paper, and L. Walsh, *The Costs and Benefits to Fund Shareholders of 12b-1 Plans: An Examination of Fund Flows, Expenses and Returns* (June 2004) SEC discussion paper available at: <http://www.sec.gov/rules/proposed/s70904/lwalsh042604.pdf>.

The perceived practice of mutual fund manufacturers competing for distribution on the basis of trailing commissions also raises a perception that mutual fund manufacturers may consider the advisor, rather than the investor, to be their customer, which could lead them to favour the needs of the advisor over the interests of the investors in their mutual funds.⁸⁶

Examples of potential conflicts:

1. mutual fund pricing model

As mentioned in Part IV, management fees, and the trailing commissions paid from those fees, vary based on the type of mutual fund. They are generally highest on equity funds and balanced funds, lower on fixed income funds, and lowest on money market funds. This gives rise to the perception that the pricing model favours the manufacturing and distribution of higher cost mutual funds, in order to maximize the mutual fund manufacturer's profitability.

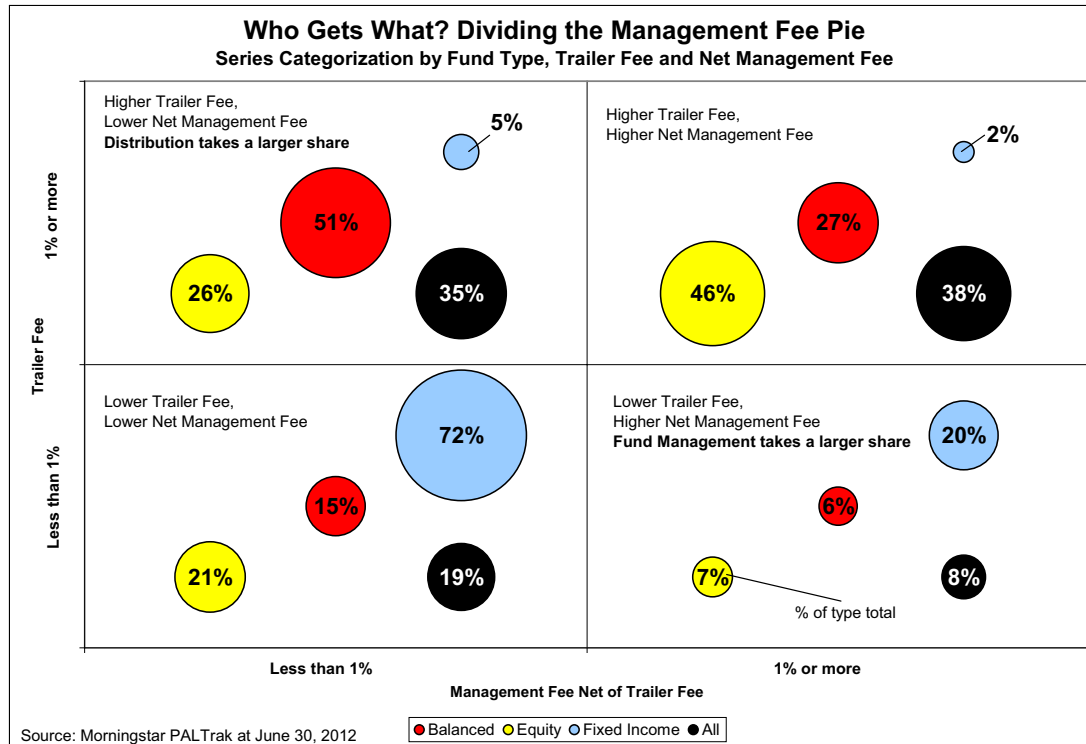
Figure 12 below illustrates the potential conflict of interest that the current mutual fund fee pricing model raises for the mutual fund manufacturer. The graph suggests a number of pricing strategies that may align the interests of the advisor with those of the mutual fund manufacturer.⁸⁷ Explanations for the graph are provided below.

⁸⁶ G. Stromberg, *supra* note 81, at pages 17-18, discusses this concern as follows: "Another result that has flowed from the need to secure distribution channels is that independent investment fund organizations no longer appear to regard the investors in their sponsored investment funds as being their "customers" in terms of such investors being the persons whose needs, expectations and interests that their operations are intended to serve. Instead, these organizations regard the distributors – i.e. mutual fund dealers, mutual fund specialists, financial planners, investment dealers and, in some cases, the individual sales representatives that are employed by these firms – as being their "customers" and their immediate focus is on satisfying the needs of these people instead of the needs of the investors in their sponsored investment funds."

We note that the U.K.'s Financial Services Authority (FSA) also made similar observations in the work leading up to its Retail Distribution Review reforms discussed in Part VI of this paper. In a speech entitled "Is the present business model bust?" (http://www.fsa.gov.uk/library/communication/speeches/2006/0916_cm.shtml) given on September 16, 2006, the Chairman of the FSA stated the following: "And one of the key questions that must be addressed is this: who is the real customer of the provider – is it the policyholder who invests their money in the hope of seeing a decent return? Or is it the distributor, who in the main, secures access to the end-consumer for the provider? If, as many commentators would have it, it is indeed the distributor who is the actual customer of the provider, this raises all manner of difficulties which further perpetuate the shortcomings of the current model – particularly with regard to treating the real customer fairly. I understand well that many are frustrated by what they describe as the "commission stranglehold" that the advisory community enjoys, but so long as providers continue to compete over the attractiveness of their commission proposition, the fundamental flaws in the present business model will remain."

⁸⁷ For purposes of Figure 12, we used management fee and trailer fee data for over 4500 front-end load and no-load sales charge fund series from Morningstar.

Figure 12: Who Gets What? Dividing the Management Fee Pie



In the graph above, fund series are sorted along two dimensions - by the rate of the trailer fee and by the rate of the management fee net of trailer fees. Typically, trailer fees and net management fees go up and down together – funds that pay higher(lower) trailer fees, pay higher(lower) net management fees. For most asset classes, where mutual fund manufacturers have tended to deviate they have chosen to pay a higher trailer fee and forgo their net management fees.

In the graph, all mutual funds are categorized along two dimensions – the fund’s management fee *net of trailer fee*⁸⁸ and the fund’s trailer fee. Mutual funds are then grouped into one of four quadrants.

The first group in the upper left quadrant is made up of mutual funds with trailer fees that are greater than or equal to 1% and net management fees that are less than 1%. Payments made to advisors and their firms make up the majority of the overall management fee paid.

The second group, located in the lower right quadrant, is made up of mutual funds with trailer fees that are less than 1% and net management fees greater than or equal to 1%. The majority of the overall management fee paid is retained by the mutual fund manufacturer.

⁸⁸ The management fee *net of trailer fee* is computed by subtracting the series trailer fee from the series total management fee. We acknowledge that this may not represent the actual amount the mutual fund manufacturer has retained from the fund’s management fee or equivalently, what has been charged by the mutual fund manufacturer to the fund for distribution costs (see note 44). Rather, it represents the cash flow of what has been charged in total management fees to the fund versus what has been allocated back (from the total pool of management fees collected from all funds managed by the manufacturer) to the payment of trailing commissions to advisors.

The third group, in the upper right quadrant, is made up of mutual funds with both trailer fees and net management fees greater than or equal to 1%. These funds have relatively higher overall management fees – total management fees are greater than or equal to 2%.

The fourth group of funds, located in the lower left quadrant, is made up of mutual funds with both trailer fees and net management fees that are less than 1%. These funds have relatively lower overall management fees - total management fees are less than 2%⁸⁹.

In addition to showing the percentage of all mutual funds in each quadrant, Figure 12 illustrates the percentage of each fund type – equity, balanced, fixed income – in each quadrant. It shows that the majority of fixed income funds, 72%, are in the lower trailer fee/lower net management fee group but only 21% of equity funds and 15% of balanced funds are in this group. Similarly, only 2% of fixed income funds reside in the higher trailer fee/higher net management fee group versus 27% for balanced funds and 46% for equity funds.

For 57% of the funds in the total sample, compensation to distribution appears aligned with the mutual fund manufacturer's compensation – lower fund manufacturer compensation is associated with lower compensation for distribution and higher fund manufacturer compensation is associated with higher compensation for distribution⁹⁰.

In the scenarios where the net management fee and trailer fee do not align – the lower right and upper left quadrants – overall, the industry practice seems to be to pay a higher trailer fee and undercut the net management fee. Only 8% of mutual funds in the sample are in the lower trailer fee/higher net management fee group versus 35% in the higher trailer fee/lower net management fee group. This industry pricing model seems to be most prevalent for balanced funds, the category which contains the bulk of fund-of-fund products in the industry, since 51% of balanced funds in the sample have a trailer fee that is greater than or equal to 1% and a net management fee that is less than 1%.⁹¹

This approach by mutual fund manufacturers of retaining less in net management fee in order to allocate a greater portion of the overall management fee to the payment of high trailing commissions on fund-of-fund products may be a significant contributing factor to the growth of those products.

Over the last several years, fund-of-fund products have grown in popularity, now accounting for approximately 47% of long-term mutual fund assets under management, up from 37% in 2006.⁹² Industry data shows that in four out of the last five years, the majority of new money

⁸⁹ Note that mutual funds that equally split the trailer fee and net management fee will be grouped in third and fourth group, however not all of the funds in these groups equally split the overall management fee.

⁹⁰ It's interesting to note here that 73% of all passively managed funds in the sample are in the lower net management fee, lower trailer fee group, which highlights another potential barrier (and potential conflict) to a more widespread use of passively managed funds in the industry.

⁹¹ Note that the funds-of-funds in this group would seem to contradict the argument that fund-of-fund management fees are higher than the asset-weighted average costs of their underlying fund because of the added rebalancing and asset allocation management costs.

⁹² Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (April 2012), Exhibit 1.

flowing into the mutual fund industry through long-term mutual funds has come through fund-of-fund products.⁹³

Funds-of-funds may hold substantial appeal for advisors since they are pre-packaged mutual fund investment portfolios which relieve the advisor from having to do the fund selection and asset allocation they may previously have been expected to do on their own for a client. In the case of a fund-of-funds, the advisor need only assess the suitability of the top fund rather than assess the suitability of every fund in the portfolio. Notwithstanding the efficiencies that funds-of-funds may provide for advisors, the trailing commissions payable on funds-of-funds are the same or higher than on stand-alone equity mutual funds.⁹⁴

While the higher trailing commission payable on funds-of-funds appears to result in a lower net management fee to the mutual fund manufacturer, the manufacturer benefits from the fact that the funds-of-funds help to fuel the growth of its proprietary stand-alone funds, as these are generally the underlying investments held by the funds-of-funds.⁹⁵ This increases the manufacturer's overall assets under management which in turn increases total management fees payable to the manufacturer.

2. automatic conversion arrangements

These are arrangements under which mutual fund manufacturers facilitate the automatic conversion of DSC mutual fund securities to front-end load securities of the same fund. Under these arrangements, the 10% free DSC securities that an investor in a mutual fund is entitled to redeem without penalty each year are automatically converted into securities of the same fund carrying a 0% front-end sales charge. These arrangements may further provide for the automatic conversion of matured securities at the end of the DSC redemption schedule (when the DSC has fallen to zero) into securities of the same fund carrying a 0% front-end sales charge.⁹⁶ Since

⁹³ Net sales into funds-of-funds and long-term stand-alone funds were as follows over the five years ending 2011:

Net Sales -excl. reinvested dist. (\$billions)	2007	2008	2009	2010	2011
Long-term stand-alone funds	11.1	-17.0	12.1	10.6	6.5
Fund-of-funds	20.4	3.2	9.6	18.6	19.5
Total Net Sales	33.4	-11.8	23.7	31.2	28.1

Source: Investor Economics, net sales have been adjusted to remove double-counting

⁹⁴ See Figure 10 in Part IV.

⁹⁵ The industry trend for funds-of-funds has been towards the use of related (proprietary) mutual funds as underlying funds and away from the use of mutual funds offered by other mutual fund manufacturers (third-party funds). At the end of 2011, assets under management (AUM) for funds-of-funds that invest in proprietary mutual funds totalled \$150.2 billion, while AUM for funds-of-funds that invest in third party mutual funds totalled \$17.5 billion. The AUM of funds-of-funds that invest in proprietary mutual funds grew an average of 10.5% per year between 2007 and 2011, compared to the AUM of funds-of-funds that invest in third-party funds which declined by 0.1% per year. (Source: Investor Economics). Because of the popularity of fund-of-fund products generally and the preference towards the use of proprietary funds as the underlying investments, we now see many cases where investments by related mutual funds account for as much as 70% to 90% of the total assets of a mutual fund.

⁹⁶ The MFDA addresses this practice in member regulation notice MR-0041 (June 8, 2005). Under that notice, in order for automatic conversion programs to comply with MFDA rules, members must ensure that appropriate disclosure is provided and the consent of the client is obtained prior to engaging in an automatic conversion program. The disclosure/consent form should include the following:

trailing commissions on mutual funds sold under a front-end sales charge are generally twice as high as trailing commissions on mutual funds sold under a DSC,⁹⁷ the conversion yields a 100% increase in trailing commission compensation for the advisor without any consent from or disclosure to the client at the time of the conversion.

We understand that these conversion arrangements are intended to provide a disincentive for advisors to churn their clients' free/matured DSC investments into new mutual fund investments in order to generate new sales commissions. While arrangements intended to mitigate the potential for churning by advisors are beneficial for investors, at the same time they can create an actual or perceived conflict of interest between the mutual fund manufacturer and investors. This is because these arrangements, which create a perceived incentive for the advisor to keep the client invested in the mutual fund for the longer term, in turn satisfy the mutual fund manufacturer's perceived need to preserve assets under management. While longer term mutual fund investments yield economic benefits for the mutual fund manufacturer and the advisor, they may not yield the same benefits for the investor.

These conversion arrangements therefore appear to display an alignment of interests between the mutual fund manufacturer and the advisor that could be detrimental to mutual fund investors.

ii. Advisor

Sales commissions and trailing commissions embedded in mutual fund management fees may:

- incent or be perceived to incent advisors to sell a particular mutual fund to investors over another comparable mutual fund or comparable financial product with lower compensation to the advisor,
- cause the advisor to promote a particular purchase option with investors, or
- incent the advisor to keep them invested in a particular mutual fund.

Generally, the higher is the compensation, the greater is the perceived incentive.

This perceived incentive for advisors to recommend the sale of mutual funds that pay higher sales commissions and trailing commissions may be made even greater by the 'compensation grid', the mechanism that dealer firms use to determine the pay of an advisor.⁹⁸ Under this grid, the more commission or fee revenue the advisor generates for the firm, the greater the portion of

-
- a signature line to evidence client consent to the conversion;
 - disclosure of any increased remuneration, including trailer fees;
 - disclosure of any tax implications; and
 - reference to the applicable fund prospectus.

However, according to the notice, the above disclosure/consent requirement need not be complied with if the mutual fund has included the above information in the fund prospectus.

⁹⁷ See note 48.

⁹⁸ See the following articles which describe the compensation grid: Investor Education Fund, *How your adviser is paid*, Globe and Mail (March 31, 2009), available at: <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/investor-education/investor-education-fund/getting-financial-advice/how-your-adviser-is-paid/article4203756/>; and Barrie McKenna, *The flaws in Canada's financial adviser system*, Globe and Mail (February 17, 2012), available at: <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/the-flaws-in-canadas-financial-adviser-system/article4171749/?page=all>.

that revenue the advisor gets to keep. Some dealer firms impose a minimum amount the individual advisor is expected to generate.

These compensation incentives can potentially result in a misalignment of the advisor's interests with those of investors.⁹⁹ For example, because trailing commissions on equity mutual funds and balanced/asset allocation funds (as discussed above) are typically higher than trailing commissions on fixed income and money market mutual funds, advisors may be incentivized to favour such mutual funds in portfolio allocations. Similarly, since trailing commissions on mutual funds sold under a front-end sales charge are generally twice as high as trailing commissions on mutual funds sold under a DSC, an advisor may be induced to favour the front-end sales charge option over other available purchase options.

On the other hand, advisors who are new to the business and who don't yet have a large trailer fee-paying fund book of business may be more incented to favour mutual funds sold under a DSC, despite their lower trailing commissions, in order to receive the 5% sales commission payable by the mutual fund manufacturer at the time of sale.

Similarly, the automatic DSC conversion arrangements facilitated by certain mutual fund manufacturers (see related discussion above) which yield a 100% increase in trailing commission compensation for advisors on free or matured DSC securities, may incent advisors to recommend to investors that they remain invested in a mutual fund over a longer term. All of these perceived compensation incentives carry the potential to influence the quality of an advisor's investment advice to the investor.

The advisor's standard of conduct under the securities legislation may not sufficiently mitigate these perceived compensation incentives.¹⁰⁰ Under current securities legislation, the prevalent standard in the common law jurisdictions¹⁰¹ is that advisors must deal fairly, honestly and in

⁹⁹ See article by Rob Carrick, *Rogue sales reps or Standard thinking?; E-mail to investment advisers, disavowed by insurance company, lists seven ways to make more money from clients*, Globe and Mail (July 5, 2012) available at <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/personal-finance/mixed-message-rogue-sales-reps-or-standard-thinking/article4391164/?cmpid=rss1>. The article describes an email that sales representative of a Canadian insurance company sent to advisors to suggest ways of generating maximum commission and fee revenue from the sale of mutual funds. Suggestions included selling mutual funds under the DSC option (as this yields an up-front commission to the advisor of up to 5%) or that offer trailing commissions of 1.25%.

¹⁰⁰ The CSA recently identified key investor protection concerns with the advisor's current standard of conduct in CSA Consultation Paper 33-403: *The Standard of Conduct for Advisers and Dealers: Exploring the Appropriateness of Introducing a Statutory Best Interest Duty When Advice is Provided to Retail Clients* (October 25, 2012), available on the websites of members of the CSA. Among concerns identified are: (i) that advisor compensation arrangements can create a conflict of interest between the interests of advisors and their clients (see Concern 1: Principled foundation), and (ii) that the advisor's current suitability obligation may result in investors acquiring a "suitable" investment but at an inflated price, and this can have a significant impact on the value of a client's investment portfolio over the long term (see Concern 4: Recommendation of suitable investments versus investments in the client's best interests). We refer you to CSA Consultation Paper 33-403 for a full discussion of these and other identified investor protection concerns with the advisor's current standard of conduct.

¹⁰¹ Excludes Québec which follows civil law. In Québec, according to both the *Securities Act* (Québec) and the general civil law under the *Civil Code of Québec*, advisors are subject to a duty of loyalty and a duty of care and must act in the client's best interest. See sections 1309, 2138 and 2100, respectively, of the *Civil Code* and sections 160 and 160.1 of the *Securities Act* (Québec).

good faith with clients.¹⁰² The CSA are not aware of any court or regulatory decision that has concluded that this duty creates, or is equivalent to, a statutory fiduciary duty requiring the advisor to put the client's best interests ahead of his or her personal interests. Canadian courts in the common law jurisdictions, however, can find that an advisor owes a fiduciary duty to his or her client depending on the nature of the advisory relationship.¹⁰³

Complementing the fundamental duty of an advisor to deal fairly, honestly and in good faith is the duty of an advisor to make suitable investment recommendations for the client, along with the obligation to identify and respond to conflicts of interests.¹⁰⁴ Based on current rules and related SRO guidance, whether or not a particular investment is suitable for a client must generally be determined having regard to the client's investment needs and objectives, financial circumstances, risk tolerance, and time horizon.¹⁰⁵ The sales commissions and ongoing costs associated with a mutual fund investment may not be a primary consideration in the advisor's suitability process.

Similarly, conflict of interest requirements do not specifically identify compensation for advisors as being conflicts of interests that should be resolved in the best interests of the client. This would seem to allow the advisor to recommend investments in higher fee (and correspondingly, higher trailer fee) mutual funds over other less costly, comparable and equally suitable investment options, potentially to the detriment of the investor's best interests.

¹⁰² Rules governing the conduct of advisors in Canada are set out under the various Securities Acts and related rules enacted by each province and territory of Canada. The prevalent standard for advisors across the CSA jurisdictions is that advisors must deal honestly, fairly and in good faith with their clients. In Ontario, for example, that standard is set out in section 2.1 of OSC Rule 31-505 – *Conditions of Registration*. The securities legislation of several other Canadian provinces and territories sets out the same (or virtually the same) requirement for advisors. See also section 2.1.1 of the MFDA Rules. It is worth noting, however, that a statutory 'best interest' standard may apply to advisors in the context of certain advisory relationships under the legislation of four provinces. Specifically, Alberta, Manitoba, New Brunswick and Newfoundland and Labrador have a statutory requirement that when an advisor has discretionary authority over a client's investments, the advisor must act in the client's best interests. See subsection 75.2(2) of the *Securities Act* (Alberta), section 154.2 of the *Securities Act* (Manitoba), section 54 of the *Securities Act* (New Brunswick) and subsection 26.2(2) of the *Securities Act* (Newfoundland and Labrador).

¹⁰³ Canadian courts note that advisors fall into a continuum in providing advice, with discount brokers at one end (who provide no advice but simply execute transactions on a client's express instructions and who therefore are not subject to a common law fiduciary standard) and advisors with clients in discretionary accounts at the other end (who have complete discretionary trading authority and who therefore would be subject to a common law fiduciary duty). Whether a common law fiduciary duty applies to a relationship that falls somewhere in this continuum is a question of fact to be determined based on the nature of the client relationship in all the circumstances. See *Kent v. May* (2001), 298 A.R. 71 (Alta Q.B. at paragraphs 51-53). See also: *875121 Ontario Ltd. v. Nesbitt Burns Inc.*, [1999] O.J. No. 3825 (Sup.Ct.); *Hunt v. TD Securities Inc.* (2003), 66 O.R. (3d) 481 (Ont. C.A.); and *Young Estate v. RBC Dominion Securities* (2008), [2008] O.J. No. 5418 (Ont. S.C.J.).

¹⁰⁴ *Regulation 31-103 respecting Registration Requirements, Exemptions and Ongoing Registrant Obligations* (Regulation 31-103) imposes suitability and conflict of interest requirements on advisors and their firms. See Part 13, Divisions 1 and 2 of Regulation 31-103. The rules of the SROs similarly impose suitability and conflict of interest requirements on their members. See MFDA Rules 2.1.4 and 2.2.1, IIROC Dealer Member Rule 1300.1, paragraphs (p) and (q), and IIROC Dealer Member Rule 42.

¹⁰⁵ See Regulation 31-103, sections 13.2 and 13.3. See also MFDA Member Regulation Notice MR-0069 – *Suitability Guidelines* (April 14, 2008) and IIROC Notice 12-0109 – *Know your client and suitability – Guidance*, (March 26, 2012).

While advisors may not be fiduciaries under securities legislation, most Canadian investors trust their advisor to provide recommendations that put the client first. The IEF Study reports that 7 out of 10 investors believe their advisor has a legal duty to put the client's best interests ahead of his or her own. They rely on their advisor to select the best investment for them and most believe the advisor will recommend what is best for the client even at the expense of their own commission. In addition, half the respondents in this study (51%) had no view as to whether commissions could potentially create a conflict of interest. Among the half of investors with an opinion on conflict of interest, three-quarters believe that their advisor would look out for their best interest regardless of how the advisor was paid.¹⁰⁶ With this belief, investors may not be prone to question their advisor's investment recommendations and the compensation incentives that potentially influence them.

3. The potential for cross-subsidization of commission costs

As discussed, part of the management fees earned by a mutual fund manufacturer on the assets of a mutual fund are typically used to pay for some of the costs of financing the payment of sales commissions to advisors on sales of the mutual fund's securities under the DSC or low-load sales charge option.¹⁰⁷

The prevalent practice in Canada is that all investors in the mutual fund bear the financing costs equally, irrespective of the purchase option under which they made their mutual fund investment. This is because, with very few exceptions, mutual funds in Canada generally do not offer a different class or series, each bearing a different management fee, for each of the various purchase options available. As a result, investors who purchase mutual fund securities under the front-end sales charge option bear the same management fee (out of which the financing costs of the DSC and low-load sales commissions are paid) as those who purchase under the DSC and low-load sales charge options. This is known as "cross-subsidization".¹⁰⁸

Cross-subsidization by investors may also occur to a certain extent if different trailing commissions are paid on different purchase options. As discussed, the trailing commission on mutual fund securities sold under a front-end sales charge is typically double the trailing commission on mutual fund securities sold under a DSC. That higher trailing commission is similarly applied to any free or matured DSC securities that are converted to the front-end sales charge under the automatic DSC conversion arrangements discussed above.¹⁰⁹ Since the different trailing commissions payable on the different purchase options are generally funded from the same management fee, investors in the mutual fund who purchased under the DSC option may be subsidizing the payment of the higher trailing commission payable under the front-end sales charge option.

¹⁰⁶ *Supra* note 71, at pages 17 and 28.

¹⁰⁷ In addition to commission costs, the DSC and low-load purchase options require complex record keeping systems to keep track of maturity dates and 10% free allotments. They also draw more on the call centre staff of the mutual fund manufacturer to address investor and advisor inquiries about schedule, date of maturity and estimated redemption costs, etc.

¹⁰⁸ See article by Rudy Luukko, *Most mutual funds with front-end loads sell investors short*, The Toronto Star (March 21, 2002) at page D06, which discusses this cross-subsidization issue.

¹⁰⁹ We discuss the automatic conversion arrangements in this Part under "2. Potential conflicts of interests at the mutual fund manufacturer and advisor levels – i. Mutual fund manufacturer".

This potential cross-subsidization by a mutual fund's investors of the various costs associated with different purchase options may result in certain mutual fund investors unknowingly paying a higher management fee than would otherwise apply if investors were segregated in a separate class or series for each purchase option.

4. Alignment of advisor compensation and services

As discussed in Part IV, trailing commissions were originally intended to compensate the dealer firms for the ongoing services their advisors provide to investors after the mutual fund purchase.

Currently, however, there are no rules or guidance that articulate the purpose of trailing commissions or define the services that an advisor is expected to provide in exchange for a trailing commission.¹¹⁰

In the absence of relevant rules relating to trailing commissions, one could presume that the higher the trailing commission rate is, the greater the service an investor would expect to receive from the advisor.

Based on industry practice, trailing commission rates typically vary based on the following factors:

- the type of mutual fund (i.e. they are higher on equity funds and balanced funds and lower on fixed income funds and money market funds) and
- the purchase option under which the fund investment is made (i.e. they are higher on mutual fund investments made on a front-end load basis and lower on mutual fund investments made on a DSC basis).

In addition to those factors, we have observed trailing commission rates that:

- increase in steps with each year the investor continues to hold the investment, reaching a specified maximum after a certain number of years;
- double at the expiration of a DSC redemption schedule under automatic conversion arrangements;¹¹¹ and
- vary depending on the dealer firm distributing the mutual fund.¹¹²

Furthermore, under a dealer firm's compensation grid, the amount of the trailing commission paid out to an advisor may vary based on:

¹¹⁰ While *Regulation 81-105 respecting Mutual Fund Sales Practices* imposes conditions around the calculation of the amount of the trailing commission (see section 3.2), it does not define what is a trailing commission, nor does it mandate the provision of any services by the advisor in exchange for the payment of such commission.

¹¹¹ See our discussion of automatic conversion arrangements in this Part under "**2. Potential conflicts of interests at the mutual fund manufacturer and advisor levels – i. Mutual fund manufacturer**".

¹¹² This occurs where a mutual fund manufacturer establishes specific series of mutual fund securities with a view to distributing each individual series through a specific full-service dealer firm. The different management fees applicable to each series reflect the different trailing commissions that each of the dealer firms command for distributing securities of the mutual fund.

- the fee revenue the advisor generates for the firm;¹¹³
- the tenure of the advisor with the dealer firm;¹¹⁴
- whether the mutual funds sold are proprietary or third party mutual funds.¹¹⁵

Considering all these factors, there is not a clear correlation between the rate or amount of the trailing commissions payable and the level of services the advisor may provide to investors in exchange for those commissions.

Investor research shows that the level of service expected by investors is independent of the products they choose or the manner in which they purchase them. Service expectations instead tend to vary by age, life event (divorce, death of a spouse, etc.) and by the amount invested.¹¹⁶ Asset mix and financial planning are the services that investors most frequently seek, followed closely by recommendations for specific stocks or funds to buy.

Investor research further shows a variance in the extent to which investors rely on the recommendations or advice they receive. Some investors are comfortable giving their advisors certain discretion in the investment decision-making process, while others prefer to remain more hands-on.¹¹⁷

¹¹³ Typically, the greater the fee revenue the advisor generates for the firm, the greater the portion of that revenue the advisor gets to keep.

¹¹⁴ This may be a factor where the mutual fund manufacturer has a captive sales force. For example, in the case of one such manufacturer, the manufacturer pays a base trailing commission to all advisors, plus an additional trailing commission to those advisors who have been with the business for less than 3 years. Disclosure in the prospectus of this manufacturer's mutual funds states that this bonus amount is intended to help the advisor establish their practice.

¹¹⁵ Advisors may receive greater trailing commissions for the sale of proprietary mutual funds (i.e. mutual funds offered by a mutual fund manufacturer that is related to the dealer firm) than for the sale of third party mutual funds.

¹¹⁶ See The Brondesbury Group, *supra* note 71. This research shows that there are differences in service expectations by age. **Advice on types of investments to buy** is one of the top two services for all age groups. **Building a financial plan** is one of the top two up through age 59, but **Regular reports on progress** is the second choice for 60+. For those with less than \$50k invested, the most critical need is **Help in figuring out financial needs for the long term**. As the amount increases to the \$50-99k range, the top service shifts to **Building a financial plan**. After that, **Advice on types of investments to buy** (not specific stocks or funds) is the leading choice of service expected. See also POLLARA, *supra* note 72. This research similarly finds that the use of advisors for services other than simply purchasing mutual funds increases with income and the total amount each individual has invested. According to this research, 54% of people with total investments under \$25,000 use their advisors for other purposes, compared to 70% of investors with total values of \$75,000 or more. This research further finds that two-thirds (66%) of mutual fund investors say that they receive other services such as investment advice, budgeting, or planning for future expenses. One-third of investors (33%) do not.

¹¹⁷ See POLLARA, *supra* note 72. That research finds that 51% of mutual fund investors discuss options and make a decision with their advisor while another 40% make the final decision themselves based on information from their advisor. Similarly, The Brondesbury Group study referenced in note 71 finds that about one-quarter of investors prefer an advisor to decide what to buy on their behalf, and then buy it either with or without explicit permission for that single decision. For those people who want to talk about what to do, the advisor typically gives them several choices to discuss and they jointly come to a decision. Those who don't want to talk will either call the advisor to tell the advisor what to buy for them, or alternatively, listen to what the advisor wants to buy on their behalf and give them an okay.

The current mutual fund embedded trailing commission structure, which offers a “one size fits all” approach, seems potentially misaligned with the current practice of providing services tailored to an investor’s personal circumstances, expectations and preferences. It also does not recognize the different range of services that may be provided by the various types of advisors and their dealer firms. The trailing commission that applies to a mutual fund investment is payable regardless of whether the advisor performs basic suitability requirements only or provides a broader range of investment services.

Absent a clear relationship between the level of trailing commission compensation paid to the advisor and the level of services received by an investor in exchange, the payment of trailing commissions may be perceived to be tied to the sale of the mutual fund as opposed to the provision of ongoing services. In that instance, the trailing commission may be seen to function more like a sales commission that is paid to advisors over time.

This perceived disconnect between the compensation received by advisors and the services provided to investors is further evidenced by the fact that do-it-yourself investors who consciously decide to forego investment advice from advisors by opting to purchase mutual funds through a discount broker are, with few exceptions, paying the same trailing commission (through the management fee of the mutual fund) as that paid by investors purchasing the mutual funds through full-service advisors. This issue is further discussed below.

5. Low-cost options for do-it-yourself (DIY) investors

In Canada, DIY investors wishing to purchase mutual fund securities without having to pay for the services of an advisor have few options available. Current options are:

i. Directly-sold mutual funds

Investors may look for direct sellers who make their mutual funds available for sale on a no-load basis directly to the investor.¹¹⁸ There are currently only a handful of direct sellers in Canada, and the number has been decreasing over the last several years as some have been acquired by larger fund manufacturers whose distribution remains primarily focused on full-service advisor distribution channels. Direct sellers generally pay no or reduced trailing commissions, resulting in below-average MERs. As of December 2011, the average asset-weighted MER of mutual funds offered by direct sellers was 1.00%¹¹⁹, while the industry average asset-weighted MER was 1.93%.¹²⁰ The mutual funds offered by direct sellers typically have a substantial initial investment requirement (at least \$5,000 and up) which may potentially impede access to those funds for certain investors. These mutual funds represented approximately 4.4% of mutual fund industry assets as at the end of December 2011.¹²¹

¹¹⁸ See description of direct sellers in Part III under “1. The mutual fund manufacturers – iii. Independents”.

¹¹⁹ Source: Morningstar Direct, OSC calculations.

¹²⁰ Source: Investor Economics.

¹²¹ See Figure 4 in Part IV.

ii. *Mutual funds offered through discount brokerages/online*

Many mutual fund manufacturers make their mutual funds available for sale through discount brokerages. As discussed in Part III, discount brokerages are primarily order-takers and generally do not offer investment advice. Investors may typically purchase mutual funds offered on these platforms on a commission-free basis, which allows investors to save on transaction costs. However, with few exceptions, the mutual fund series that fund manufacturers offer through the discount brokerage channel is typically the same trailer fee-bearing series that is sold through advisors. The embedded trailing commission component of the management fee is not discounted. This results in DIY investors who hold mutual fund securities through discount brokerages potentially paying for services or advice that they never receive and do not want.

Mutual fund securities available for purchase through certain online discount brokerages may however offer DIY investors some savings relative to the traditional discount brokerage. Currently, one independent online discount brokerage offers rebates of the trailing commissions embedded in the management fees charged by the mutual funds offered on their platform. This rebate service is provided in exchange for a set monthly fee. In addition, each fund trade is subject to a trading fee. Clients of the service realize a net benefit provided the amount of the mutual fund investment they hold through the brokerage is sufficiently high for the quarterly trailing commission rebates to offset the monthly fee.

An alternative to this rebate process is to invest in discount online/e-series securities which are currently available on select no-load mutual funds offered by a few of the Canadian banks through their online/discount brokerage or e-banking platforms.¹²² Most, but not all, of the trailing commission is typically stripped out of the management fee charged on this series, resulting in a reduced MER relative to the original series of that fund distributed through the bank branches. The reduced pricing is intended to reflect the fact that investors in this series of the mutual fund make their own investment decisions, and therefore do not receive nor want recommendations, but are still being serviced by a dealer firm. The average asset-weighted MER of the discount online/e-series currently stands at approximately 0.91%,¹²³ versus the industry average asset-weighted MER of 1.93%.

At the end of 2011, there were 66 discount online/e-series available for purchase. However, these assets represented just 0.3% of mutual fund industry assets under management.¹²⁴ At this time, the discount online/e-series segment remains dominated by the Canadian bank-owned mutual fund manufacturers. None of the independent 'load only' mutual fund manufacturers have similar discounted offerings.¹²⁵

¹²² See note 32.

¹²³ *Investor Economics Insight Monthly Update* (July 2012) at p.12. We note that the lower MER of this mutual fund series may not only be on account of the reduced trailing commissions, but may also reflect the passive management strategy utilized by many of the mutual funds on which this online/e-banking series is offered.

¹²⁴ See Figure 4 in Part IV.

¹²⁵ In *Investor Economics Insight Monthly Update* (July 2012), Investor Economics states at p.3: "Despite their rapid growth, only three sponsors currently offer D-series. The limiting factor is the lack of access to distribution. The series is currently used mostly by proprietary bank delivery conduits, notably the fast-expanding online/discount brokerage channel. Major independent fund companies have to date eschewed this "stripped-down" management fee version to avoid any potential conflict with their advice channels."

VI. GLOBAL REGULATORY REFORMS

Regulators in major international jurisdictions, in particular, the U.K., Australia, Europe and the U.S., have implemented or proposed regulatory reforms aimed at addressing some of the issues identified in this paper, including conflicts of interest that exist in the embedded compensation structure and improving transparency of the cost of advisors.

1. U.K. - FSA Retail Distribution Review

In March 2010, the Financial Services Authority (FSA) published final rules and guidance on the implementation of an 'Adviser Charging' system, as part of its Retail Distribution Review (RDR).¹²⁶ These new rules, to be in effect as of January 1, 2013, end the current commission-based system of advisor remuneration in the U.K.

The rules require advisors to set their own charges for their services in agreement with their clients. Advisors may no longer receive commission set by product providers or otherwise embedded in the cost of the product. Their charging structures will therefore have to be based on the level of service they provide, rather than the particular provider or product they recommend. Whether the charging structure is based on a fixed fee, an hourly rate or a percentage of funds invested will be up to the advisor to decide together with the client, provided the advisor always bears in mind its duty to act in the client's best interests.¹²⁷ Ongoing fees will only be permitted where a client is paying for an ongoing service that has been properly disclosed or where the product is one in which the client makes regular payments, and may be cancelled by the client at any time without penalty.

The new rules under the RDR also aim to ensure that investors understand the services they receive by requiring advisors to clearly describe their services as either 'restricted' or 'independent'. A 'restricted' advisor¹²⁸ would offer advice limited to proprietary products or a small range of products. An 'independent' advisor would not be restricted by product provider, but rather would objectively consider a broad range of retail investment products, and provide unbiased and unrestricted advice based on a comprehensive and fair analysis of the relevant market. In all cases, individual advisors will be required to adhere to consistent professional standards, including a code of ethics.¹²⁹

¹²⁶ For an overview of the FSA Adviser Charging rules, see *FSA Factsheet for Financial Advisers – Improving your understanding of the Retail Distribution Review (RDR) – Adviser Charging*, available at: http://www.fsa.gov.uk/smallfirms/your_firm_type/financial/pdf/rdr_adviser.pdf.

¹²⁷ Currently, all UK securities firms (whether advising or dealing) are subject to a statutory requirement to "act honestly, fairly and professionally in accordance with the best interests of its clients". See FSA Conduct of Business Sourcebook, COBS 2.1.1. This seems to constitute a qualified best interest standard.

¹²⁸ The new rules under RDR provide that 'restricted' advice may include 'basic' advice. Basic advice is a short, simple form of financial advice where advisors use pre-scripted questions to identify the investor's financial priorities and decide whether a product from within their range of low-cost, highly regulated saving and investment stakeholder products is suitable for the investor. While advisors providing 'basic' advice will need to disclose that they are providing 'restricted' advice, they will not be subject to the new Adviser Charging rules, and may therefore continue to be compensated by way of commissions on the sale of financial products.

¹²⁹ From December 31, 2012, every financial advisor will:

2. Australia – Financial Advice reforms

In April 2010, the government of Australia announced its *Future of Financial Advice* (FoFA) reforms which came into effect July 1, 2012.¹³⁰ Compliance with the new rules will be voluntary in the first year of operation, becoming compulsory from July 1, 2013. The reforms include a ban on commissions that may allow product providers to influence advisor recommendations, such as sales commissions and trailing commissions.

Consistent with the FSA's Adviser Charging regime, advisor firms in Australia will be required to negotiate fees for advice directly with their retail clients. Also similar to the FSA's reforms, the rules under FoFA allow advisor firms to charge ongoing fees only if the client has agreed to a payment plan, or if the ongoing charges relate to the provision of an ongoing service. The Australian reforms further stipulate that an advisor must renew their advice agreements every two years if clients are paying ongoing fees. A client may cancel an arrangement in which ongoing fees are paid at any time.

In order to ensure that financial advice will be within the reach of a wider range of Australians, the FoFA reforms introduce a new form of advice called "scaled advice". Scaled advice would not have to be comprehensive and could be tailored to the client's expressed needs, thereby reducing the cost to the client. It would allow investors to obtain simple advice rather than a complete financial plan, and incur advice costs commensurate with the scale of the advice provided.

An additional change to be introduced under FoFA is the introduction of a statutory best interest duty, which will require that advisors act in the best interests of their retail clients and place clients' interests ahead of their own when developing and providing personal advice. This duty will include a 'reasonable steps' qualification, so that advisors will only be required to take reasonable steps to discharge the duty. This would include making reasonable inquiries to obtain client information and conducting a reasonable investigation into relevant financial products for the client. Similarly, compliance with this duty will be measured according to what is reasonable in the circumstances in which the advice is provided. What is reasonable in the circumstances is commensurate and scalable to the client's needs. Accordingly, if the client's needs indicate that only limited advice is necessary, the advisor is not obligated to provide holistic advice.

-
- subscribe to the FSA code of practice;
 - hold a higher standard qualification for giving financial advice;
 - spend at least 35 hours a year learning as part of continuing professional development requirements; and
 - hold a Statement of Professional Standing (SPS) as evidence they are meeting the standards, issued by an accredited body.

¹³⁰ See overview of FoFA reforms at: <http://futureofadvice.treasury.gov.au/content/Content.aspx?doc=home.htm>

3. Europe

i. UCITS IV - Key Investor Information Document

Under the UCITS¹³¹ IV Directive implemented July 1, 2011, fund manufacturers in each of the European Union (EU) member states are required, as at June 30, 2012, to prepare, distribute, update and maintain a Key Investor Information Document (KIID) for all their UCITS funds and their share classes.

The KIID is a two-page fact-sheet style document, written in plain language, which constitutes the pre-contractual information which must be provided to investors prior to investment. It contains concise descriptions of key fund information, including information about one-time sales charges and ongoing fund costs that an investor needs to know in order to make an informed investment decision. The KIID must follow a standardized format to allow easy comparison of funds from different providers. The KIID must be written in the local language of each country in which a fund is sold.

The KIID provides standardized data on fund charges for UCITS funds sold across the EU. The ongoing fund charges shown in the KIID represent the annualized ratio of total costs related to the assets of the fund. The calculation is based on a standardized methodology which identifies specific items for inclusion and exclusion.¹³²

ii. Markets in Financial Instruments Directive II

In October 2011, the European Commission published legislative proposals¹³³ to reform the overall Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) framework that currently governs capital markets in the European Economic Area.¹³⁴ The draft legislation (MiFID II), expected to be implemented in 2015, proposes various reforms designed to enhance investor protection. These include a proposal for more stringent disclosure standards, which will require that advisors clearly explain to investors the existence, nature and amount of commissions at the point of sale,

¹³¹ The Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities (UCITS) Directive was created in 1985 to form a single EU market for investment funds. This initial Directive laid down a set of regulatory requirements which collective investment schemes must comply with to be eligible to be sold across borders within the EU. The UCITS IV Directive, implemented July 1, 2011, constitutes the latest amendment to the Directive.

¹³² All fees paid to the fund manager, the custodian, Directors of the UCITS or portfolio managers have to be accounted for. In addition, all fees paid in relation to specific delegated activities (fund administration, accounting, valuation, distribution, legal and regulatory fees, etc.) also have to be accounted for.

¹³³ See European Commission, *Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on markets in financial instruments repealing Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council* (Oct. 20, 2011), available at: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0656:FIN:EN:PDF>. On September 26, 2012, the European Parliament's Committee on Economic and Monetary Affairs voted to amend the October 2011 draft legislation which initially proposed a Europe-wide ban on third party commissions for advisors. The vote supported softer rules requiring disclosure of all inducements and commission.

¹³⁴ The European Economic Area consists of the 27 member states of the EU (Austria, Belgium, Bulgaria, Cyprus, the Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, the Netherlands, Poland, Portugal, Romania, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, and the United Kingdom), as well as the three EEA/EFTA States, Iceland, Liechtenstein and Norway.

as well as enhanced obligations upon advisors to ensure product recommendations are suited to their clients' personal characteristics on an ongoing basis.

iii. *ESMA Guidelines on remuneration policies and practices*

On September 17, 2012, the European Securities and Markets Authority (ESMA) published draft compensation guidelines for firms in the European Union providing investment services, including investment firms, credit institutions and fund management companies.¹³⁵ The guidelines aim to prevent the use of distorting compensation incentives that can result in the mis-selling of financial products which are not appropriate for investors, or investment choices which are sub-optimal. The key elements of the guidelines include the following general obligations:

- Firms should design and monitor their remuneration policies and practices to take account of the conduct of business and conflicts of interest risks that may arise;
- Firms should set up adequate controls on the implementation of their remuneration policies and practices to ensure that they deliver the intended outcomes;
- Firms ensure that remuneration is not paid in a way that aims at circumventing the rules and guidelines.

The consultation period for the draft guidelines on remuneration closes on December 7, 2012. The final guidelines are expected to be published by the second quarter of 2013.

4. U.S.

i. *Rule 12b-2 proposal*

On July 21, 2010, the Securities and Exchange Commission (SEC) proposed new Rule 12b-2 under the *Investment Company Act of 1940* with the objective of reforming the payment of trailing commissions, currently known as “12b-1 fees” in the U.S. Rule 12b-2 would cap the aggregate sales charges that could be charged to an individual investor.

The proposal is borne out of a recognition that trailing commissions have gradually come to function like a sales commission that is paid to advisors over time.¹³⁶ Given this current use of trailing commissions, new rule 12b-2 proposes to permit a “marketing and service fee” of up to 0.25% to be charged on mutual fund assets to pay for distribution related activities, including the payment of trailing commissions to advisors for ongoing services and advice they provide to investors. Any amount charged in excess of 0.25% of mutual fund assets would be labelled an “ongoing sales charge”, but rather than deducting this for as long as the investor holds the mutual fund shares, it will be subject to certain cumulative limits. The limit would be determined by

¹³⁵ European Securities and Markets Authority, *Consultation Paper: Guidelines on remuneration policies and practices (MiFID)*, (September 2012), ESMA/2012/570, available at: http://www.esma.europa.eu/system/files/2012-570_0.pdf

¹³⁶ See Rule 12b-2 proposal at <http://www.sec.gov/rules/proposed/2010/33-9128.pdf> at p.37.

reference to the front-end sales charge on the mutual fund described in the prospectus, or if none, the maximum sales charge allowed under Financial Industry Regulatory Authority (FINRA) limitations.¹³⁷ Upon reaching the maximum sales charge limit, the individual investor's shares would have to be automatically converted to a share class of the mutual fund without an "ongoing sales charge".

Rule 12b-2 would require disclosure of the "marketing and service fee" and "ongoing sales charge" as separate line items in the mutual fund prospectus, expressed as a percentage of net asset value. It would further require disclosure of such fees in the trade confirmation as follows: (i) annual amount of each fee, expressed as a percentage (%) of net asset value, (ii) the aggregate amount of the "ongoing sales charges" that may be incurred over time, expressed as a percentage (%) of net asset value, and (iii) the maximum number of months or years that the investor will incur the "ongoing sales charge".

Proposed Rule 12b-2 has been the subject of considerable industry comment and remains to be finalized at this time.

ii. SEC study on best interest standard for investment advisers and broker-dealers

As part of the *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010* (the Dodd-Frank Act), staff of the SEC released a report on January 21, 2011, summarizing the findings of a study¹³⁸ it conducted of the obligations of investment advisers¹³⁹ and broker-dealers¹⁴⁰. Broker-dealers in the U.S. have similar duties and obligations as registered dealers in Canada, which we informally call "advisors" in this paper.

The study is meant to inform the SEC's decision whether to introduce a statutory, uniform best interest standard on broker-dealers and investment advisers when providing personalized investment advice about securities to retail investors.

Currently, all U.S. investment advisers are subject to a fiduciary standard under the *Investment Advisers Act of 1940* (the Advisers Act).¹⁴¹ In contrast, broker-dealers are generally subject to a

¹³⁷ Under section 2830(d)(2)(A) of NASD Conduct Rules, the front-end and deferred sales charges described in the prospectus of an investment company with an asset-based sales charge (i.e. trailing commission) must not exceed 6.25%.

¹³⁸ SEC, *Study on Investment Advisers and Broker-Dealers* (January 2011), available at <http://www.sec.gov/news/press/2011/2011-20.htm>

¹³⁹ An "investment adviser" is anyone who, for compensation, engages in the business of advising others as to the value of securities or as to the advisability of investing in, purchasing, or selling securities, or who, for compensation and as part of a regular business, issues or promulgates analyses or reports concerning securities. This excludes any broker or dealer whose performance of such services is solely incidental to the conduct of his business as a broker or dealer and who receives no special compensation as a result thereof.

¹⁴⁰ The *Securities Exchange Act of 1934* defines the terms "broker" and "dealer". A "broker" is anyone engaged, as agent, in the business of effecting transactions in securities for the account of others. A "dealer" is anyone engaged, as principal, in the business of buying and selling securities for a person's own account through a broker or otherwise. The term "broker-dealer" is often used because of the frequent overlap of their duties.

¹⁴¹ Although the Advisers Act does not use the word "fiduciary" or the phrase "best interest" to apply to the standard of conduct to which an investment adviser is held, the U.S. Supreme Court has held that an investment adviser in fact has a fiduciary duty. For additional detail, see Michael V. Seitzinger (Congressional Research Service), *The*

suitability standard, along with a broader duty of fair dealing and other requirements.¹⁴² While broker-dealers are generally not subject to a fiduciary duty under federal securities laws, U.S. courts have found broker-dealers to have a fiduciary duty under certain circumstances. Generally, courts have held that broker-dealers that exercise discretion or control over client assets, or have a relationship of trust and confidence with their clients, owe clients a fiduciary duty.¹⁴³

In the study, SEC staff notes that investment advisers and broker-dealers are regulated extensively under different regulatory regimes. However, many retail investors do not understand and are confused by the roles played by investment advisers and broker-dealers. SEC staff notes that many investors are also confused by the standards of care applying to investment advisers and broker-dealers when providing personalized investment advice about securities. The study further states that retail investors should not have to parse through legal distinctions to determine the type of advice they are entitled to receive. Instead, retail investors should be protected uniformly when receiving personalized investment advice about securities regardless of whether they choose to work with an investment adviser or a broker-dealer.

SEC staff recommends in the study that the SEC establish a fiduciary standard for broker-dealers that is at least as stringent as the current fiduciary standard applicable to investment advisers under the Advisers Act. Specifically, SEC staff recommends that the uniform fiduciary standard of conduct:

“for all brokers, dealers, and investment advisers, when providing *personalized investment advice about securities to retail customers* (and such other customers as the Commission may by rule provide), shall be to act in the best interest of the customer *without regard to the financial or other interest of the broker, dealer, or investment adviser providing the advice.*” (italics added)

At the same time, however, SEC staff notes that retail investors should continue to have access to the various fee structures, account options, and types of advice that investment advisers and broker-dealers provide. SEC staff’s recommendations are intended to minimize cost and disruption and assure that retail investors continue to have access to various investment products and choice among compensation schemes to pay for advice.

The SEC has not at this time released a draft fiduciary rule for comment.

iii. SEC study regarding financial literacy among investors

On August 30, 2012, staff of the SEC published the results of a study identifying the existing level of financial literacy among retail investors as well as methods and efforts to increase

Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act: Standards of Conduct of Brokers, Dealers, and Investment Advisers (August 19, 2010), available at: www.fas.org/sgp/crs/misc/R41381.pdf.

¹⁴² SEC, *supra* note 138 at pages 46-83. We note that the fair dealing obligation on broker-dealers is not statutory in that it is derived from the antifraud provisions of the U.S. federal securities laws. This suggests that there are technically no equivalent statutory provisions to the statutory provisions currently in place in Canada.

¹⁴³ *Ibid*, pages 54-55.

financial literacy of investors.¹⁴⁴ Mandated by the Dodd-Frank Act, the study also identifies methods to increase the transparency of expenses and conflicts of interests in transactions involving investment services and products, including shares of open-end mutual funds.

The study finds that U.S. retail investors lack basic financial literacy, and are not fully aware of investment costs and their impact on investment returns. The study further identifies investor perceptions and preferences regarding a variety of investment disclosures. The study shows that investors prefer to receive investment disclosures before investing, rather than after, as occurs with many investment products purchased today. The study specifically identifies information that investors find useful and relevant in helping them make informed investment decisions. This includes information about fees, investment objectives, performance, strategy, and risks of an investment product, as well as the professional background, disciplinary history, and conflicts of interest of a financial professional. Investors also favour investment disclosures presented in a visual format, using bullets, charts, and graphs.

Possible methods to increase the transparency of expenses suggested in the study include disclosure in the trade confirmation of the composition of a financial intermediary's total compensation, including types of compensation, and an explanation in a point-of-sale disclosure of how the financial intermediary is paid in connection with the client's account. Possible methods to increase the transparency of conflicts of interests suggested in the study include disclosure of whether a financial intermediary stands to profit if a client invests in certain types of products, whether the financial intermediary would earn more for selling certain specific products instead of other comparable products, and whether the financial intermediary might benefit from selling financial products issued by an affiliated company.

VII. CURRENT REGULATORY INITIATIVES AND TOPICS FOR CONSIDERATION

1. Regulatory initiatives in Canada

To date, the CSA have focused on initiatives aimed at improving the transparency of mutual fund fees and embedded commissions, as a way to enable investors to better understand the costs of investing in mutual funds and to make more informed investment decisions. Key CSA initiatives include point of sale disclosure for mutual funds and cost disclosure and performance reporting for advisors.

i. Point of Sale

The first stage of the CSA Point of Sale (POS) project, which was completed on January 1, 2011, requires mutual funds to produce and file a Fund Facts document and make it available on the mutual fund's or mutual fund manufacturer's website.

¹⁴⁴ SEC, *Study Regarding Financial Literacy Among Investors* (August 2012), available at: <http://www.sec.gov/news/studies/2012/917-financial-literacy-study-part1.pdf>

The Fund Facts improves fee transparency by disclosing, in summary form, the costs of buying, owning and selling the mutual fund. Under “Fund expenses”, an investor will find disclosure of the fund’s MER, trading expense ratio and fund expenses. Trailing commissions are also highlighted there, with an explanation of their purpose. The range of the rates of the trailing commissions must be shown for each purchase option in percentages, along with the equivalent dollar amount of such commissions on each \$1000 investment.

The CSA expect the Fund Facts will more likely be read by investors than the current lengthy fund prospectus.¹⁴⁵ The short, easy-to-read and standardized format of the Fund Facts is expected to improve investors’ overall awareness and understanding of mutual fund fees and ongoing costs. The Fund Facts should better enable investors to compare the costs of investing in one mutual fund over another, which should enhance investors’ ability to manage the impact of fund costs on their individual returns. The CSA also anticipate that the heightened transparency of trailing commissions provided by the Fund Facts may cause investors to discuss with their advisors the services that their advisors provide in exchange for the payment of trailing commissions.

The CSA continue to move forward with a staged approach to implementation of the project. On June 21, 2012, the CSA published for a second comment period proposed rules that would implement Stage 2 of the framework, which would require delivery of the Fund Facts document instead of the prospectus within existing delivery timeframes under securities legislation.¹⁴⁶ As part of this publication, the CSA have proposed additional disclosure in the Fund Facts that identifies that trailing commission payments may create a conflict of interest by influencing the advisor to recommend the fund over another investment.

In Stage 3, the CSA will publish for further comment any proposed requirements that would require delivery of the Fund Facts document to the investor at the point of sale. As part of Stage 3, the CSA will consider the applicability of a summary disclosure document and point of sale delivery for other types of comparable investment fund products.

ii. *Client Relationship Model (Phase 2)*

The CSA, through their Client Relationship Model Project, phase 2 (CRM2), have a mandate to develop enhanced cost disclosure and new performance reporting requirements for advisors. Initial proposals were published for comment in June 2011, followed by a second publication for

¹⁴⁵ Research on investor preferences for mutual fund information, including our own testing of the Fund Facts, indicates investors prefer to be offered a concise summary of key information. A list of the research, studies and other sources that the Joint Forum of Financial Market Regulators reviewed and relied on in developing the POS disclosure framework may be found in Appendix 4 to the proposed framework, published in June 2007. The proposed framework was published in the OSC Bulletin at (2007) 30 OSCB (Supp-4) and may be accessed at <http://www.osc.gov.on.ca/en/13146.htm>.

¹⁴⁶ See CSA Notice and Request for Comment: Implementation of Stage 2 of Point of Sale Disclosure for Mutual Funds, Draft Amendments to Regulation 81-101 respecting Mutual Fund Prospectus Disclosure, Form 81-101F3 and Policy Statement to Regulation 81-101 respecting Mutual Fund Prospectus Disclosure and Consequential Amendments (2nd Publication) (21 June 2012). The publication is available on the websites of members of the CSA.

comment on June 14, 2012.¹⁴⁷ Among other things, the CRM2 proposals would require advisors to provide to each client:

- at account opening, a description of charges that the client might pay in the course of holding an investment, including trailing commissions, and
- annually, a summary of all charges incurred by the client and all the compensation received by the registered firm that relates to the client's account.

If the advisor received trailing commissions on mutual funds held by a client during the 12 month period, the CRM2 proposals would require the advisor to include in the annual summary of charges the dollar amount of trailing commissions received on those mutual fund investments held by the client during the year.¹⁴⁸ This disclosure would be accompanied by a statement that trailing commissions reduce the amount of the mutual fund's return to the investor.

The CSA expect that this trailing commission disclosure, if implemented, will help mutual fund investors understand and assess the costs and benefits of the services their advisors provide and in so doing, become more informed consumers of those services. This may in turn encourage more effective competition among mutual fund industry participants.

2. Topics for consideration

We intend to monitor the impact of POS and CRM2, and in particular in those areas still to be implemented, to determine whether these initiatives appreciably improve investors' awareness and understanding of mutual fund costs, make them more informed consumers of investment fund products and advice services, and promote effective competition among financial industry participants.

We will also closely monitor the global regulatory reforms discussed in Part VI and their practical effects on financial industry participants in those markets. We appreciate that the full effects of these reforms, particularly the ban on commissions set by financial product providers in the U.K. and Australia, may not be known for several years. These will need to be fully understood and thoughtfully considered.

While this monitoring is underway, we intend to use this paper as a platform to begin a discussion on the current mutual fund fee structure with mutual fund industry participants and other financial industry stakeholders to determine whether regulatory responses are needed in Canada to enhance investor protection and foster confidence in our markets.

¹⁴⁷ See CSA Notice and Request for Comment on Draft Amendments to *Regulation 31-103 respecting Registration Requirements, Exemptions and Ongoing Registrant Obligations* and to *Policy Statement to Regulation 31-103 respecting Registration Requirements, Exemptions and Ongoing Registrant Obligations* (2nd Publication) (June 14, 2012). The publication is available on the websites of members of the CSA.

¹⁴⁸ The cost reporting requirement proposed under CRM2 is not limited to mutual funds. The proposed disclosure would apply to all investment products that pay commissions that are similar in substance to trailing commissions. This would include advisor compensation on fixed-income securities.

There may be some changes that mutual fund industry participants could initiate themselves to address the issues we have identified under Part V. There may be some changes that the CSA could initiate. Each of these changes would have a varying degree of impact on investors and the mutual fund industry. And while each of them would offer potential benefits to investors, we also recognize that they may at the same time give rise to practical implications and competing considerations.

Certain of the changes discussed below would impact the mutual fund and/or fund manufacturer directly, while others would impact those who sell the product. We anticipate that any initiative undertaken by the CSA would include a consideration of all investment funds and comparable securities products. We welcome views on these and other potential changes which are not discussed in this paper, including your thoughts on the practical implications and the potential positive and negative outcomes of each option.

Some possible changes include:

i. Advisor services to be specified and provided in exchange for trailing commissions

In order to more clearly align the payment of trailing commissions with the provision of specified services to investors, the purpose of trailing commissions could be defined and disclosed, and a minimum level of ongoing services that advisors must provide to investors in exchange for the payment of these commissions by mutual fund manufacturers could be established.

Under this option, an advisor would be prohibited from collecting a trailing commission if it was determined that the services were not being delivered to investors. In order to substantiate that the prescribed minimum level of ongoing service is being provided, advisors and their dealer firms would have to record and monitor the nature, extent and frequency of the services provided to mutual fund investors.

Such a change in expectations for advisors and their dealer firms would help a mutual fund manufacturer to show how the use of fund assets to pay trailing commissions to advisors benefits the fund and its investors, consistent with the fund manufacturer's duty to act in the best interest of the fund.

ii. A standard class for DIY investors with no or reduced trailing commission

Every mutual fund could have a low-cost 'execution-only' series or class of securities available for direct purchase by investors. The lower management fees of this series or class would reflect that no or nominal trailing commissions are paid to advisors, in light of the lack of advice sought by DIY investors who purchase and hold securities of this series or class. This low-cost series or class of securities could be made available to investors through a discount brokerage, or alternatively, be distributed directly by the mutual fund manufacturer, in which case the mutual fund manufacturer would need to be registered as a mutual fund dealer.

iii. *Trailing commission component of management fees to be unbundled and charged/disclosed as a separate asset-based fee*

The trailing commission component of a mutual fund's management fee could be "unbundled" and instead charged and disclosed as a separate asset-based fee to the fund. This would enhance transparency of the cost of distribution. In addition, it would make trailing commissions an expense of the fund and limit what it could be used for.

This would be similar to what is done in the U.S., where investment companies that pay trailing commissions to advisors bear an asset-based "12b-1 fee". This fee is distinct from the management fee and is intended to cover the cost of trailing commissions and other distribution-related services. Rule 12b-1 made under the *Investment Company Act of 1940* permits a "12b-1 fee" to be charged to an investment company subject to compliance with various requirements intended to address the conflicts of interest that arise between an investment company and its fund manager when an investment company bears its own distribution expenses. The rule requires that the investment company adopt a written 12b-1 plan describing all material aspects of the proposed financing of distribution and that this plan be approved initially by the investment company's board of directors and separately by the independent directors. The rule specifically requires that, in their consideration of the plan, the directors conclude "that there is a reasonable likelihood that the plan will benefit the company and its shareholders".¹⁴⁹ There is also a requirement that the board receive quarterly reports of all amounts expended under the plan and the purposes for which the expenditures were made. Plans and related agreements are subject to annual approval by the board/independent directors, and any material increase in amounts payable under a 12b-1 plan must be approved by the board, the independent directors, and the fund's shareholders.

This option would require that future increases in the separate asset-based trailer fee charged to a mutual fund be subject to security holder approval in the same way that an increase in the management fee is subject to such approval under current mutual fund rules.¹⁵⁰ Mutual fund manufacturers would then be required to explain to their investors the potential benefits to them of an increase in trailing commissions and allow them to vote on the proposed increase. There could be additional oversight and governance requirements similar to those in the U.S. Specifically, any increase to the trailer fee rate charged to the mutual fund would be subject to review by the fund's independent review committee.

iv. *A separate series or class of funds for each purchase option*

Either in conjunction with or as an alternative to option iii above, mutual funds could maintain a separate series or class of securities for each available purchase option (i.e. front-end sales charge, DSC, low-load, and no-load). The specific distribution costs incurred by each series or class of mutual fund securities would be allocated only to investors in that specific series or class rather than be borne equally by all investors in the mutual fund. The management fee of each series or class of a mutual fund would therefore be a reflection of each class' respective

¹⁴⁹ Rule 12b-1(e).

¹⁵⁰ See note 80.

distribution costs. This would eliminate any cross-subsidization of commission costs by various investors within a mutual fund.

Under this proposal, the management fee of the DSC and low-load series or classes (each hereinafter referred to as a “DSC” class) should be highest as these classes incur the costs of financing the sales commissions the mutual fund manufacturer pays to advisors at the time of the investor’s purchase. As the front-end load and no-load series or classes do not incur these costs, we would expect their respective management fees to be relatively lower.

Mutual funds could also provide for the automatic conversion of mutual fund securities held in a DSC series or class to securities of a lower-cost series or class at the end of the prescribed redemption schedule. The rationale for this is that by the end of the redemption schedule, the mutual fund manufacturer has sufficiently recouped the financing costs it incurred to pay the sales commissions to advisors at the time of the investor’s purchase of those DSC securities. Accordingly, DSC investors who remain invested in the mutual fund at the end of the redemption schedule should, from then on, benefit from a reduced management fee on their invested assets.¹⁵¹

Unlike in Canada, U.S. investment companies are required by law to offer a separate class of securities for each purchase option in order to guard against cross-subsidization between various load-type investors.¹⁵² Furthermore, each class bears its own distinct trailer fee, known as the “12b-1 fee”, which is charged separately from the management fee for each class, and which reflects the distinct distribution costs attributable to each class. Because the DSC and low-load sales charge classes in the U.S. bear financing costs, they charge a higher 12b-1 fee, part of which is typically used to defray those financing costs, while the remainder is paid to the advisor. The 12b-1 fee for each of those two back-end classes is typically 1.0%, while the 12b-1 fee for the front-end load class is typically around 0.25%. U.S. regulation effectively caps the 12b-1 fee that may be charged on load classes to 1%¹⁵³ and the 12b-1 fee that may be charged on a no-load class to 0.25%.¹⁵⁴

As a result, each class of investment company shares in the U.S. bears a different MER, with the varying 12b-1 fee accounting for the difference in MER. The no-load and front-end load classes have the lowest MERs, while the DSC and low-load sales charge classes have the highest MERs.

¹⁵¹ The CSA note that there are currently at least two Canadian mutual fund manufacturers that offer a separate series of mutual fund securities for each purchase option, and further automatically switch investors in their DSC series to a lower-management fee series after the expiration of the redemption fee schedule.

¹⁵² Under rule 18f-3 under the *Investment Company Act of 1940*, an open-end investment company may issue more than one class of voting stock, provided that each class has a different arrangement for shareholder services or the distribution of securities or both, and pays all of the expenses of that arrangement. The classes of securities typically offered by U.S. investment companies include Class A (front-end sales charge), Class B (DSC) and Class C (low-load/“level-load” sales charge).

¹⁵³ Under sections 2830(d)(2)(E) and 2830(d)(5) of NASD Conduct Rules, an advisor is prohibited from offering or selling the shares of an investment company if the trailing commission (known in the U.S. as the “12b-1 fee”), as disclosed in the prospectus, exceeds a total of 1% per annum. This 1% cap includes a cap of 0.75% on distribution reimbursement fees and a cap of 0.25% on service fees.

¹⁵⁴ Under section 2830(d)(4) of NASD Conduct Rules, an advisor may not describe an investment company as being “no-load” or as having “no sales charge” if the investment company has a front-end or deferred sales charge or pays a trailing commission exceeding 0.25% per annum.

U.S. investment companies also must automatically convert an investor's DSC class securities to the lower-cost front-end load class at the end of the redemption schedule.¹⁵⁵ This automatic conversion recognizes that the financing costs associated with the payment of commissions to advisors have been recouped by that time and that investors should no longer be made to indirectly bear those costs. This action is also consistent with the fiduciary duty that applies to the directors of the board of the investment company under the *Investment Company Act of 1940*.¹⁵⁶

v. *Cap commissions*

There could be a maximum limit set on the portion of mutual fund assets that could be used to pay trailing commissions to advisors as a way to mitigate the perceived conflicts of interests and the lack of alignment of advisor compensation and services described in Part V. This could be achieved by imposing a cap on the separate asset-based fee discussed in option iii above. Trailing commissions could further be plainly labelled or described as “ongoing sales commissions” in mutual fund disclosure documents, thus providing greater transparency for investors of their main purpose.

In addition or as an alternative to a cap on trailing commissions at the mutual fund level, there could be a cap imposed on the aggregate sales charge, that is, the sum of any initial sales charge and “ongoing sales commission” that could be paid by an individual investor at the account level over the length of a mutual fund investment. Once the cap is reached, the investor's holdings could be automatically converted to a series or class of securities of the mutual fund not bearing an ongoing asset-based sales charge. This would bring certainty to an investor as to the maximum sales commission payable.

The U.S. imposes caps on commissions paid by mutual fund investors. These caps are imposed through a prohibition on advisors who are members of FINRA from offering or selling shares of any investment company if the sales charges described in the prospectus are excessive. “Excessive” is determined by reference to specific sales charge limits prescribed under FINRA's business conduct rules.¹⁵⁷ Those same rules similarly impose limits on trailing commission rates for both load¹⁵⁸ and no-load investment companies.¹⁵⁹

vi. *Implement additional standards or duties for advisors*

To assist in mitigating the actual or perceived conflicts of interests that exist in the embedded advisor compensation system and that can result in a misalignment of advisors' interests with

¹⁵⁵ Under rule 18f-3 under the *Investment Company Act of 1940*, an investment company may offer a class with a conversion feature providing that shares of one class of the company will be exchanged automatically for shares of another class of the company after a specified period of time, provided that no sales load, fee or other charge is imposed and the total expenses, including 12b-1 fees, for the target class are not higher than the total expenses, including 12b-1 fees, for the purchase class.

¹⁵⁶ Section 36 of the *Investment Company Act of 1940*.

¹⁵⁷ See note 137.

¹⁵⁸ See note 153.

¹⁵⁹ See note 154.

those of investors, the CSA could impose a duty on advisors requiring them to put their clients' best interests first, among other things.

As already discussed, investor research shows that most investors assume advisors already have a legal duty to act in their best interests.¹⁶⁰ However, the prevalent regulatory standard in the Canadian common law jurisdictions is that an advisor "shall deal fairly, honestly and in good faith with his or her clients".¹⁶¹

The CSA are currently consulting on the appropriateness of introducing a statutory best interest duty for advisors to address potential investor protection concerns regarding the current standard of conduct that advisors owe to their retail clients. We refer you to CSA Consultation Paper 33-403 for a full discussion of the key investor protection concerns that the CSA have identified with the current standard of conduct for advisors in Canada, along with a discussion of the potential benefits and competing considerations in imposing a statutory best interest standard for advisors.¹⁶²

vii. *Discontinue the practice of advisor compensation being set by mutual fund manufacturers*

In order to address the actual or perceived conflicts of interest that embedded advisor compensation gives rise to, and at the same time improve the transparency, negotiability and fairness of ongoing advisor service costs for investors, measures could be adopted, similar to those being implemented in the U.K. and Australia, under which the payment to advisors of sales and trailing commissions set by mutual fund manufacturers would no longer be permitted. Advisor compensation would no longer be embedded in the management fees charged on mutual funds. Instead, advisors would need to discuss with their client how they will be paid for the sale and ongoing servicing of mutual fund investments and obtain the client's agreement to the proposed fee-for-service model.

Under this model, charges for a mutual fund purchase transaction could be paid in the form of a deduction from the client's investment or separately. Ongoing charges should only be levied where a client is paying for ongoing service, such as a performance review of their investments, or where the client makes ongoing pre-authorized purchases. In each case, the client would be clear on what services he or she is entitled to in return for the agreed upon payment.

Under this option, the MER of a mutual fund would represent the operational costs of the fund independent of advisor compensation costs. Investors could then more easily assess and compare the sales and service costs of advisors and the operating costs of mutual funds.

While this option would have the greatest impact on current business models, it would also be the most straightforward way to align the interests of both the mutual fund manufacturers and the

¹⁶⁰ See note 106 and discussion in Part V under "**2. Potential conflicts of interests at the mutual fund manufacturer and advisor levels – ii. Advisor**".

¹⁶¹ See notes 101 and 102 and the related discussion in Part V under "**2. Potential conflicts of interests at the mutual fund manufacturer and advisor levels – ii. Advisor**".

¹⁶² See CSA Consultation Paper 33-403, *supra* note 100.

advisors with those of investors. Commissions would no longer be a consideration in the sale of the mutual fund product.

VIII. COMMENT PROCESS

We welcome feedback on the issues raised and the potential regulatory options discussed in this paper. We invite all interested parties to make written submissions. Submissions received by April 12, 2013 will be considered.

While the focus of this paper is on mutual funds, the issues we have identified are not unique to mutual fund products. Consequently, we anticipate that any regulatory options the CSA may consider would include a consideration of all investment funds and comparable securities products. Therefore, we encourage comments from participants in the broader investment fund and financial product industry, and not only the mutual fund segment.

Because of the importance of the issues raised in this paper and their implications, the CSA intend to convene a roundtable or technical conference to discuss the issues and the submissions received. The discussion will help the CSA to determine what, if any, regulatory options we may proceed with.

Submissions we receive are not confidential. All comments will be posted on the Ontario Securities Commission website at www.osc.gov.on.ca. Thank you in advance for your comments.

Where to Send Your Comments

Please address your comments to all CSA members, as follows:

British Columbia Securities Commission
 Alberta Securities Commission
 Saskatchewan Financial Services Commission
 Manitoba Securities Commission
 Ontario Securities Commission
 Autorité des marchés financiers
 New Brunswick Securities Commission
 Registrar of Securities, Prince Edward Island
 Nova Scotia Securities Commission
 Superintendent of Securities, Newfoundland and Labrador
 Superintendent of Securities, Northwest Territories
 Superintendent of Securities, Yukon Territory
 Superintendent of Securities, Nunavut

Please send your comments only to the addresses below. Your comments will be forwarded to the remaining CSA member jurisdictions.

The Secretary
Ontario Securities Commission
20 Queen Street West
19th Floor, Box 55
Toronto, Ontario M5H 3S8
Fax: 416-593-2318
E-mail: comments@osc.gov.on.ca

Me Anne-Marie Beaudoin
Corporate Secretary
Autorité des marchés financiers
800, square Victoria, 22^e étage
C.P. 246, tour de la Bourse
Montréal, Québec H4Z 1G3
Fax : 514-864-6381
E-mail: consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

Questions

Please refer your questions to any of the following CSA staff:

Kathryn Anthistle
Senior Legal Counsel
Legal Services Branch
Capital Markets Regulation Division
British Columbia Securities Commission
Phone: 604-899-6563
E-mail: kanthistle@bcsc.bc.ca

Christopher Birchall
Senior Securities Analyst
Corporate Finance
British Columbia Securities Commission
Phone: 604-899-6722
E-mail: cbirchall@bcsc.bc.ca

Bob Bouchard
Director and Chief Administrative Officer
Manitoba Securities Commission
Phone: 204-945-2555
E-mail: Bob.Bouchard@gov.mb.ca

Sophie Fournier
Analyste, Direction des fonds d'investissement
Autorité des marchés financiers
Phone : 514-395-0337 ext. 4426
Email : sophie.fournier@lautorite.qc.ca

Rhonda Goldberg
Director, Investment Funds Branch
Ontario Securities Commission
Phone: 416-583-3682
Email: rgoldberg@osc.gov.on.ca

George Hungerford
Senior Legal Counsel, Legal Services Branch
Corporate Finance Division
British Columbia Securities Commission
Phone: 604-899-6690
E-mail: ghungerford@bcsc.bc.ca

Ian Kerr
Senior Legal Counsel, Corporate Finance
Alberta Securities Commission
Phone: 403-297-4225
E-mail: Ian.Kerr@asc.ca

Heather Kuchuran
Senior Securities Analyst
Financial and Consumer Affairs Authority of Saskatchewan
Phone: 306-787-1009
E-mail: heather.kuchuran@gov.sk.ca

Chantal Leclerc
Analyste experte, Direction de la réglementation
Autorité des marchés financiers
Phone: 514-395-0337 ext. 4463
E-mail : chantal.leclerc@lautorite.qc.ca

Chantal Mainville
Senior Legal Counsel, Project Lead
Investment Funds Branch
Ontario Securities Commission
Phone: 416-593-8168
E-mail: cmainville@osc.gov.on.ca

Rose Park
Legal Counsel
Investment Funds Branch
Ontario Securities Commission
Phone: 416-593-2198
E-mail: rpark@osc.gov.on.ca

Jean-Philippe Petit
Direction des pratiques de distribution et des OAR
Autorité des marchés financiers
Phone: 418-525-0337 ext. 4819
Email: jean-philippe.petit@lautorite.qc.ca

Dennis Yanchus
Economist
Strategy and Operations – Economic Analysis
Ontario Securities Commission
Phone: 416-593-8095
Email: dyanchus@osc.gov.on.ca

Annex I

DIFFERENCES IN MUTUAL FUND FEE STRUCTURE BETWEEN CANADIAN MUTUAL FUNDS AND MUTUAL FUNDS IN OTHER JURISDICTIONS

The recent research studies and media articles which compare mutual fund costs between jurisdictions have generally focused on MER levels. When comparing average MERs of mutual funds across countries, these studies consistently conclude that mutual fund fees in Canada are among the highest in the world. These conclusions, however, sometimes fail to recognize the unique features of each market and how these features are likely to affect respective mutual fund fee levels in those jurisdictions.

The average mutual fund MER in a country is influenced, in large part, by that country's distinct capital market structure, including the competitive pressures in which mutual fund manufacturers operate and compete, as well as the regulatory framework in which the mutual funds function. Therefore, before a comparison of mutual fund fees can occur, it is important to understand the distinctions between the Canadian market and the markets of major regulatory jurisdictions.

Factors that may influence average fund costs in a jurisdiction include:

- *Fund investment objective/asset class:* Fixed income and money market funds tend to have lower MERs than equity funds. Among equity funds, MERs tend to be higher for funds that specialize in particular industry sectors or those that invest in international equities, because such funds tend to be more costly to manage. Accordingly, a jurisdiction whose mutual fund assets under management tend to be more heavily weighted in equity or other higher MER funds will exhibit a higher overall MER. Conversely, a jurisdiction whose mutual fund assets under management include a significant weighting in money market funds will exhibit a lower overall MER.

Similarly, whether a mutual fund is passively or actively managed can impact MER. Typically, passively managed funds (such as index funds) have lower MERs. Accordingly, a jurisdiction whose mutual fund assets under management include a significant weighting in index funds will exhibit a lower MER;

- *Average fund size and average individual securityholder account size:* Larger mutual funds generally tend to exhibit economies of scale and consequently tend to have lower MERs. In addition, mutual funds with higher average securityholder account balances, such as funds that focus on institutional or higher net worth investors, also tend to have lower MERs than other funds. This reflects the fact that each securityholder account, regardless of its size, requires certain basic services (such as record keeping, account mailings, call centre support, etc.), and the cost of those services tends to be the same per account. Consequently, a fund that primarily serves retail investors, and that therefore has a large number of securityholder accounts with lower average account balances, will

typically incur more of these basic costs and therefore have a relatively higher MER than a fund that primarily serves institutional and/or higher net worth investors;

- *Fund distribution channels:* The nature of the distribution channels used to sell mutual fund securities to investors in a jurisdiction can greatly influence MER levels in that jurisdiction. For example:
 - a jurisdiction whose mutual fund manufacturers are largely reliant on advised distribution channels to sell mutual funds will typically have higher MER funds on account of the cost associated with compensating advisors for their services, particularly if these costs are embedded in the funds' MER;
 - a jurisdiction that has a higher incidence of fee-based advisors (which are compensated separately for their services directly by investors rather than through fees embedded in the funds' MER) and thus a lower incidence of embedded fund costs, will tend to have lower MER levels;
 - a jurisdiction that has a developed and unsegregated (in terms of price and product competition) occupational retirement plan market through which mutual funds are distributed to investors will tend to have lower MER levels.
- *Taxation:* Sales taxes may apply to mutual fund management fees and/or expenses in certain jurisdictions (e.g. Canada and Australia) which may inflate overall MERs in those jurisdictions.
- *Regulation:* The regulatory framework in which mutual funds operate in a jurisdiction may have an impact on the overall MER in that jurisdiction. This may be the case where, for example, the legislation imposes specific caps on various fund fees (such as in the U.S.);
- *Competition:* The relative size of the fund industry, the number of mutual fund manufacturers and their respective market share, and the size and number of integrated relative to independent mutual fund manufacturers and dealers, may impact the competitive dynamics in each jurisdiction, which in turn may influence overall MER levels. In addition, whether or not the market in question is open to foreign funds may also enhance competition. Generally, the greater the competition and the greater the choice for the investor, the better the mutual fund fee proposition may be for the investor.

At the end of this Annex, we include a table which provides a snapshot of the respective fund industry in which mutual funds operate and compete in Canada, the U.S., the U.K. and Australia. It highlights some of the factors discussed above, including differences in the regulatory framework, which potentially impact the overall MER level in each jurisdiction. Some of these country-specific factors, as well as other relevant factors that may impact overall MER levels in each jurisdiction, are set out below:

Canada:

- Canada has the smallest mutual fund industry out of the four countries. It has the least number of mutual fund manufacturers, of which the 10 largest hold 75% of all Canadian mutual fund assets under management;
- The average Canadian mutual fund is almost 7 times smaller than the average U.S. fund;
- Distribution of mutual funds in Canada is almost always made through the intermediation of an advisor. At the end of 2011, 91% of investment fund assets were acquired and held by investors through distribution channels involving the intermediation of an advisor, and over 80% of mutual fund investors said their last purchase was made through an advisor;¹
- Canada's mutual fund industry is primarily focused on the retail investor, with only 7.5% of mutual fund assets sitting in institutional accounts as at the end of 2011;²
- The fund industry exhibits a greater reliance on trailing commissions relative to other jurisdictions. Canada's mutual funds carry the highest trailing commission rates of all four countries featured in the table;
- At the end of 2011, equity funds and balanced funds (which have higher MERs than fixed income and money market funds) accounted for 68% of the mutual fund industry's asset base and money market funds (which have the lowest MERs) accounted for approximately 5% of the mutual fund industry's asset base;³
- Index mutual funds (which tend to have lower MERs) account for a small portion of assets under management, making up only 1.5% of mutual fund assets under management as at June 2012;⁴
- Relative to other countries, Canada's defined contribution occupational plan market is very small, and consequently does not figure significantly in the distribution of mutual funds to investors.⁵ At the end of June 2011, an estimated \$49 billion was invested in group RRSPs and \$46 billion was invested in defined contribution plans.⁶ Collectively, this potential market for fund manufacturers⁷ would equal about 10.2% of assets under management in the investment funds industry.⁸

U.S.:

¹ See notes 4 and 5 in the Discussion Paper.

² Source: Investor Economics. Investment by mutual fund-of-funds, segregated funds, insurance company pools and private investment counsel into mutual funds has been removed.

³ Source: Investor Economics.

⁴ Source: Investor Economics, *ETF and Index Funds Report*, Q2, 2012.

⁵ According to the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) Global Pension Statistics, defined contribution plans made up only 3% of total pension plan assets in Canada in 2011. By contrast, defined contribution plans in the U.S. and Australia made up 39.4% and 89.1%, respectively, of total pension plan assets in those countries.

⁶ Source: Benefits Canada 2011 CAP Suppliers Directory. Private sector defined contribution plan assets reported.

⁷ Not all of the assets in group RRSPs and defined contribution plans would be invested in investment funds though the majority would be.

⁸ Source: OSC calculations based on data from Benefits Canada 2011 CAP Supplier Directory and Investor Economics 2012 Household Balance Sheet.

- The U.S. mutual fund market, with \$12.8 trillion (CAD) in assets under management at year-end 2011, remains the largest in the world, accounting for 49% of mutual fund assets worldwide;⁹
- It has the largest number of mutual fund manufacturers, of which the 10 largest hold 53% of all U.S. mutual fund assets under management;
- U.S. mutual funds are on average very large (average size is \$1.58 billion CAD);
- Distribution of U.S. mutual funds is less reliant on advisors than in Canada:
 - Employer-sponsored retirement plans (401(k) plans/defined contribution plans) figure significantly in the distribution of mutual funds to investors. Mutual funds distributed through this channel are typically no-load mutual funds.¹⁰ As at the end of 2011, 21% of U.S. mutual fund assets were held by investors through defined contribution plans;¹¹
 - In 2011, of the U.S. households owning mutual funds outside employer-sponsored retirement plans, 54% owned mutual funds purchased through an advisor, and 32% owned mutual funds purchased through the direct market channel (i.e. from the mutual fund manufacturer directly or through a discount broker);¹²
- Outside of employer-sponsored retirement plans, 11% of mutual fund assets as at year-end 2011 were held by institutional investors;¹³
- Trailing commissions (12b-1 fees) on U.S. funds are capped by law to no more than 1% per annum and trailing commissions on no-load funds are capped by law to no more than 0.25% per annum;¹⁴
- Money market funds (which have low MERs) weigh considerably into the overall asset mix of U.S. mutual funds, accounting for 23% of mutual fund assets under management as at the end of 2011. Equity funds and balanced funds (which have higher MERs) accounted for 54% of mutual fund assets under management at the end of 2011;¹⁵
- Index funds (which tend to have lower MERs than actively managed funds) accounted for approximately 9% of mutual fund assets under management.¹⁶

U.K.:

- The U.K has 241 mutual fund manufacturers, of which the 10 largest hold 45% of all U.K. mutual fund assets under management;
- The U.K. fund market is open to UCITS qualified funds.¹⁷ At December 2011, there was €5.6 trillion invested in UCITS qualified funds.¹⁸

⁹ Investment Company Institute, *2012 Investment Company Fact Book*, 52nd Edition.

¹⁰ No-load mutual funds in the U.S. are typically less expensive than no-load mutual funds in Canada as their trailing commissions (12b-1 fees) are capped by law to no more than 0.25% per annum (see note 155 in the Discussion Paper), whereas Canadian no-load funds may pay trailing commissions of up to 1.50%,

¹¹ Investment Company Institute, *supra*, note 9.

¹² Investment Company Institute, *Profile of Mutual Fund Shareholders, 2011* (February 2012). Note that mutual funds acquired directly from the mutual fund manufacturer or through a discount broker are typically no-load funds whose trailing commissions (12b-1 fees) are capped by law to no more than 0.25%.

¹³ Investment Company Institute, *supra*, note 9.

¹⁴ See notes 153 and 154 in the Discussion Paper.

¹⁵ Investment Company Institute, *supra*, note 9. Note that in the U.S., balanced funds are called hybrid funds.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ The U.K. fund market is open to foreign domiciled UCITS funds subject to compliance with UCITS regulation.

- Distribution of U.K. mutual funds is less reliant on advisors than in Canada:
 - Fund platforms¹⁹ accounted for 41% of gross retail fund sales in 2011.²⁰
 - Direct distributions to investors by mutual fund manufacturers accounted for 13% of gross retail fund sales in 2010.²¹
- Pension funds are the largest U.K. institutional client category, accounting for 50.3% (£1.2 trillion) of U.K. institutional client assets. Defined contribution plans account for approximately 36% of those pension fund assets, and play a role in the distribution of mutual funds;²²
- Trailing commissions on U.K. mutual funds (pre-RDR reforms) typically don't exceed 1% per annum;²³
- While equity funds accounted for 53% of U.K. mutual fund assets under management as at the end of 2011, approximately 11% of those equity fund assets (or 6% of all U.K. mutual fund assets under management) were held by passively managed index funds (which tend to have lower MERs).²⁴

Australia:

- Australian employers are required to contribute, at least quarterly, 9% of each employee's earnings to a designated superannuation fund.²⁵
- Australia has no government sponsored, earnings related, social insurance program equivalent to the Canada Pension Plan. Instead, it relies entirely on superannuation for its funded retirement system, which is why its mutual fund industry is quite large, ranking 3rd in the world by mutual fund assets under management;²⁶

UCITS funds can be marketed to retail investors within any European Union member state.

¹⁸ European Fund and Asset Management Association (EFAMA), Investment Fund Industry Fact Sheet, December 2011.

¹⁹ Fund platforms in the U.K. are somewhat akin to discount brokerages in Canada. They typically let you invest online in various products, including mutual funds, normally at a discount. A portion of the trailing commissions that is normally paid out to advisors on mutual funds is paid to the platform which often rebates it back to the customer.

²⁰ Investment Management Association, *Asset Management in the UK 2011-2012, The IMA Annual Survey* (September 2012)

²¹ Investment Management Association, *Asset Management in the UK 2010-2011, The IMA Annual Survey* (July 2011)

²² See Investment Management Association, *supra*, note 20. We note that the U.K. Government introduced regulatory reforms in 2012, to be implemented in stages over the next 4 years, that will require employees not currently covered by employer pension plans to make statutory minimum contributions of 8% of gross qualifying earnings. Given the decline in defined benefit plan provision in the U.K. over the past decade, it is expected that the majority of employees being automatically enrolled will become members of defined contribution plans. For those employers who do not wish to use an existing private sector provider, the Government has created a quasi-state universal service provider, the National Employment Savings Trust (NEST). Given these reforms, the role of defined contribution plans in the distribution of mutual funds to U.K. investors is likely to increase in the coming years.

²³ This data is based on information provided by staff of the Financial Services Authority. They advise that trailing commissions typically range from 0.50% to 1% per annum.

²⁴ See Investment Management Association, *supra*, note 20.

²⁵ This compulsory contribution rate is expected to increase in steps over the next 8 years, reaching 12% in 2020.

²⁶ Source: International Investment Funds Association, Q2:2012.

- Superannuation funds drive growth in the Australian fund management industry, accounting for approximately 70% of mutual fund assets under management;²⁷
- The fund market in Australia is open to foreign-domiciled funds.²⁸
- More than half of Australian funds are classified as no-load funds (which generally have lower MERs than load funds);²⁹
- Trailing commissions on Australian funds (pre-FoFA reforms) typically don't exceed 0.50% per annum³⁰, and are the lowest of the four countries featured in the table.

²⁷ Source: Australian Bureau of Statistics, as at December 2011.

²⁸ The fund market in Australia is open to foreign domiciled funds that comply with ASIC's Regulatory Guide 178 – Foreign collective investment schemes.

²⁹ B.N. Alpert, J. Rekenhaller, *Morningstar Global Fund Investor Experience 2011* (March 2011).

³⁰ This data is based on information provided by staff of the Australian Securities and Investments Commission. They advise that the trailing commission is typically around 0.50% per annum. The Australian Investors Association also states this. See their website at: <http://www.investors.asn.au/education/other-investments/managed-funds/>.

PROFILE		CANADA	U.S.	U.K.	AUSTRALIA
Market structure					
Total fund AUM (\$billion CAD)		762 ¹	12,814.2 ³	902.8 ⁵	1,585 ⁷
Number of mutual fund manufacturers		103 ¹	713 ³	241 ²	159 ²
Average (median) AUM per mutual fund manufacturer (\$million CAD)		7,822 (439) ²	16,802 (211) ²	3,499 (208) ²	4,347 (525) ⁸
Share of total AUM held by top 10 firms (%)		75% ⁴	53% ³	45% ⁵	56% ²
Number of mutual funds		2,667 ²	7,637 ³	2,572 ⁶	3,726 ³
Average (median) fund size (\$million CAD)		242 (52) ²	1,580 (233) ³	375 (84) ²	210 (25) ⁸
Market open or closed to foreign funds		Closed	Closed	Open	Open
Fund ownership costs					
Asset-weighted average MER (%)		1.93 ⁹	0.79 ³	1.14 ¹⁰	1.13 ¹¹
Components of MER		<ul style="list-style-type: none"> • Management fees (with embedded trailing commissions) • Operating expenses • HST /GST 	<ul style="list-style-type: none"> • Management fees • 12b-1 fees (trailing commissions) • Operating expenses 	<ul style="list-style-type: none"> • Management fees (with embedded trailing commissions pre-RDR) • Operating expenses 	<ul style="list-style-type: none"> • Management fees (with embedded trailing commissions pre-FoFA) • operating expenses • GST (10%)
Typical max. trailer fee rate		1.50%	1.00%	1.00% (pre-RDR reforms)	0.60% (pre-FoFA reforms)
Sales charges	Front-end load	Front-end load: <ul style="list-style-type: none"> • up to 5%, but often less than 1%, payable by the investor to the advisor • negotiable with the advisor 	Front-end load (Class A): <ul style="list-style-type: none"> • up to 5.75% of purchase amount payable by the investor to the mutual fund manufacturer, who in turn pays all or a portion to the advisor • not negotiable with advisor, but eligible for load reductions in breakpoints 	Front-end load: <ul style="list-style-type: none"> • up to 5% of purchase amount payable by the investor to the mutual fund manufacturer, who in turn pays all or a portion to the advisor • negotiable with the advisor 	Front-end load: <ul style="list-style-type: none"> • up to 6% of purchase amount payable by the investor to the mutual fund manufacturer, who in turn pays all or a portion to the advisor • negotiable with the advisor
	Deferred sales charge	Deferred sales charge: <ul style="list-style-type: none"> • up to 6% (decreasing by approx. 1% each year) payable by investor to mutual fund manufacturer if redeem within 7 years 	Deferred sales charge (Class B): <ul style="list-style-type: none"> • up to 6% (decreasing by approx. 1% each year) payable by investor to mutual fund manufacturer if redeem within 6 years 	Deferred sales charge option rarely offered.	Deferred sales charge: <ul style="list-style-type: none"> • up to 4% (decreasing by approx. 1% each year) payable by investor to mutual fund manufacturer if redeem within 5 years • 3% paid upfront by the mutual

		<ul style="list-style-type: none"> • up to 5% paid upfront by the mutual fund manufacturer to the advisor. 	<ul style="list-style-type: none"> • up to 5% paid upfront by the mutual fund manufacturer to the advisor. 		fund manufacturer to the advisor.
	Low-load/Level-load	<p>Low-load:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2% or 3% (decreasing by approx. 1% each year) payable by investor to mutual fund manufacturer if redeem within 3 years • 2% to 3% paid upfront by the mutual fund manufacturer to the advisor 	<p>Level-load (Class C):</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1% payable by investor to mutual fund manufacturer if redeem within first year • 1% paid upfront by the mutual fund manufacturer to the advisor 	Low-load not available	Low-load not available
	No-Load	<p>No-load:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No front-end load or deferred sales charges 	<p>No-load:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No front-end load or deferred sales charges 	No-load not available	<p>No-load:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No front-end load or deferred sales charges
Fund Fees Regulation					
Caps on fund fees		None	Yes – under NASD/FINRA Conduct Rule 2830(d) which imposes caps on sales charges and 12b-1 fees (i.e. trailing commissions).	None	None
Other		<ul style="list-style-type: none"> • Disclosure: Regulation 81-101 - requires disclosure of all sales charges and ongoing asset-based fees, including trailing commissions, in simplified prospectus and Fund Facts; • Payment of sales and trailing commissions out of management fees: Regulation 81-105 generally permits mutual fund manufacturers to pay commissions, including trailing commissions, to advisors for the distribution of mutual fund securities; • Securityholder approval for fee increases: Regulation 81-102 requires securityholder approval of proposed increase in fees or 	<ul style="list-style-type: none"> • Disclosure: Form N-1A (Registration form for open-end management investment companies) requires disclosure of all sales charges and ongoing asset-based fees, including 12b-1 fees (trailing commissions), in Registration Statement; • Rule on multiple classes of shares: Rule 18f-3 under the <i>Investment Company Act of 1940</i> (ICA) requires the following: <ul style="list-style-type: none"> ○ separate classes of shares for each available purchase option; and ○ automatic conversion of Class B (DSC) shares to shares of lower cost class (Class A) at end of redemption schedule; 	<ul style="list-style-type: none"> • Disclosure: The Collective Investment Scheme Sourcebook (COLL) requires disclosure in a fund prospectus of all payments made out of the fund's assets and details of applicable front-end sales charges and redemption charges (see COLL 4.2.5). In addition, where the fund is a UCITS fund, a KIID must be prepared which discloses all charges, including ongoing charges, associated with the fund (see COLL 4.7.2 and KII Regulation for form and content of KIID) in COLL Appendix 1EU). • Regulation of payments made out of fund assets: A mutual fund manufacturer may make 	<ul style="list-style-type: none"> • Disclosure: Corporations Regulations 2001 (Div 4C and Schedule 10) and Corporations Act 2001 (Part 7.9 (especially section 1017D)) require disclosure of sales charges and ongoing asset-based fees in a mutual fund's Product Disclosure Statement (i.e. prospectus) and in periodic statements to investors; • Best interest duty: Corporations Act 2001, section 601FC requires the mutual fund manufacturer to act in the best interests of fund securityholders and, if there is a conflict between the securityholders' interests and its own interests, give priority to the securityholders' interests; and treat the securityholders who hold

	<p>expenses charged to the mutual fund or directly to securityholders;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Best interest duty: Regulation 81-107 requires investment fund manufacturers to act honestly and in good faith, with a view to the best interests of the investment fund. 	<ul style="list-style-type: none"> • Payment of 12b-1 fees: Rule 12b-1 under the ICA requires the following: <ul style="list-style-type: none"> ○ establishment of 12b-1 plan describing financing of distribution (i.e. trailing commissions); ○ Annual approval of 12b-1 plan by the fund's board of directors; ○ Approval of any increase in 12b-1 fees by the fund's board and the fund's securityholders; • Board review and re-approval of investment advisory contracts: Section 15 of the ICA requires investment company boards to review and re-approve investment advisory contracts annually. The board's basis for approving, or recommending the approval of an investment advisory contract and the associated fees must be disclosed in the investment company's Statement of Additional Information; • Best interest duty specific to receipt of fees: Section 36(b) of the ICA provides that the investment adviser of a registered investment company is deemed to have a fiduciary duty with respect to the receipt of compensation for services paid by the investment company. This section gives investors ability to bring "excessive fee" claims against investment companies. 	<p>payments out of fund assets for the following purposes: (a) to remunerate the parties operating the fund, (b) to cover the administration of the fund and (c) to invest or safekeep the fund's property (see COLL 6.7.4R(1)). No payment under this rule can be made from the fund's assets if it is unfair to (or materially prejudices the interests of) any class of securityholders or potential securityholders (see COLL 6.7.4R(2));</p> <ul style="list-style-type: none"> • Securityholder approval for new fee paid out of fund assets and securityholder notice requirement for increase in existing fee paid out of fund assets: The mutual fund manufacturer must obtain the prior approval from the securityholders for the introduction of any new type of payment out of fund assets and give at least 60-days prior notice of material increases to existing payments out of fund assets (see COLL 4.3.4 and 4.3.5); • Regulation of sales charges: Under COLL 6.7.7R, the mutual fund manufacturer may impose charges on securityholders or potential securityholders when they buy or sell units which may be (a) a front-end sales charge which must be either a fixed amount or calculated as a percentage of the price of a unit; (b) a redemption charge made in accordance with the prospectus. COLL 6.7.8G provides that the 	<p>interests of the same class equally and securityholders who hold interests of different classes fairly.</p>
--	---	---	---	--

			<p>redemption charge may be expressed in terms of amount or percentage, and also expressed as diminishing over the time during which the securityholder has held the units or be calculated on the basis of the performance of the units. However, any redemption charge should not be such that it could be reasonably regarded as restricting any right of redemption;</p> <p>• Best interest duty: The mutual fund manufacturer of a UCITS fund must ensure that the securityholders of any such fund it manages are treated fairly, refrain from placing the interests of any group of securityholders above the interests of any other group of securityholders and, act in such a way as to prevent undue costs being charged to any such fund it manages and its securityholders. (See COLL 6.6A.2).</p>	
--	--	--	--	--

Notes:

1. Investor Economics Insight Report (January 2012).
2. OSC calculations based on data from Morningstar Direct at December 31, 2011.
3. Investment Company Institute, *2012 Investment Company Fact Book*, 52nd Edition. Asset values converted to Canadian dollars using U.S./CAD exchange rate from the Bank of Canada at December 2011.
4. OSC calculations based on data from Investor Economics Insight Report and individual fund company annual reports.
5. U.K. Investment Management Association (IMA) website. Asset values converted to Canadian dollars using U.K./CAD exchange rate from the Bank of Canada at December 31, 2011.
6. Number of funds reported in Morningstar Direct at April 30, 2012.
7. Australian Bureau of Statistics. Assets under management of superannuation funds and public offer (retail) unit trusts at December 31, 2011. Asset values converted to Canadian dollars using CAD/U.S. exchange rate from Bank of Canada at December 31, 2011.
8. OSC calculations based on data from Morningstar Direct at December 31, 2011 for superannuation funds and unit trusts only.
9. Investor Economics Insight Report (January 2012).
10. OSC calculations based on MER and share class net assets data (where available) from Morningstar Direct at December 31, 2011.
11. OSC calculations based on MER and share class net assets data (where available) for superannuation and unit trusts from Morningstar Direct at December 31, 2011.

6.2.2 Publication

Aucune information.