

# Recherche désespérée de stabilité.



L'évolution du secteur et les turbulences du marché placent certains conseillers dans une situation précaire.



# On ne s'ennuie jamais.

C'est ainsi pour les conseillers en services financiers, et pour les gestionnaires de patrimoine. Inutile de lutter. Mieux vaut accepter la réalité et s'adapter aux changements. Bien sûr, ce n'est pas toujours facile, et cela ne veut pas dire qu'il faille rester passif. Au contraire, les conseillers doivent pouvoir rester viables dans un paysage en constante évolution en étant proactifs et en trouvant un partenaire qui peut leur apporter une certaine stabilité. Tirer parti du bon écosystème peut aider à transformer l'instabilité inhérente en une occasion de prospérer là où d'autres luttent pour survivre.

## Définir l'instabilité

**Les services financiers connaissent des changements sans précédent. Les défis arrivent rapidement et de tous côtés.**

Pour commencer, il suffit de regarder le contexte macro-économique, qui peut porter à confusion et même être contradictoire. Ce contexte s'est traduit par des épisodes répétés de volatilité des marchés bouleversante.

Cette agitation reste l'une des principales menaces pour les investisseurs individuels et, par extension, pour les relations entre les conseillers et leurs clients. L'économie comportementale a montré que, typiquement, les investisseurs sont programmés à faire exactement le contraire de ce qu'il faudrait faire face à la volatilité. Empêcher les clients de prendre des décisions émotionnelles, soit vendre lorsque les prix sont faibles et tenter d'obtenir des rendements lorsque les prix sont élevés, n'a rien de nouveau, mais cela demande une attention constante.

Il est certain que la partie n'est pas gagnée d'avance. La Banque du Canada et la Réserve fédérale sont parvenues à réduire l'inflation à partir de niveaux record tout en éliminant une partie de l'excès de liquidités sans déclencher une récession — jusqu'à présent. Mais l'atterrissage en douceur de l'économie est-il un fait accompli ou un espoir? Les banques centrales vont-elles reprendre leurs pratiques accommodantes ou le nouveau régime de rigueur monétaire et de taux d'intérêt plus élevés pendant plus longtemps est-il là pour de bon? Le leadership du marché boursier restera-t-il extrêmement étroit, une poignée d'actions étant à l'origine de la majorité des rendements, ou la participation s'élargira-t-elle? Et où les investisseurs en titres à revenu fixe doivent-ils chercher la bonne combinaison de rendements et de risques? Tellement de questions et peu de réponses définitives.

## Au-delà de la macro-économie

**Il n'y a pas que le contexte macro-économique déroutant et les comportements des clients qui définissent notre paysage instable.**

L'évolution constante des activités de gestion d'actifs et de patrimoine ne fait qu'exacerber ces défis.

La concurrence dans le secteur de la gestion d'actifs est féroce. Les investisseurs peuvent choisir une des six grandes banques pour leurs services financiers. Ils peuvent effectuer leurs opérations bancaires, contracter de l'assurance et placer leur argent auprès de la même société. Toutefois, les courtiers indépendants de l'Organisme canadien de réglementation des investissements continuent d'évoluer et de se développer, avec des acteurs régionaux et nationaux qui tentent de prendre de l'ampleur et de s'adapter au nouvel environnement réglementaire.

Les gestionnaires d'actifs, qui doivent rester compétitifs pour accéder à l'offre de produits de gestionnaires de patrimoine, doivent s'adapter à l'évolution du marché, parce que les Canadiens exigent davantage d'options d'investissements alternatives et souples pour leur épargne-retraite.

La compression des frais pèse également sur de nombreux conseillers. Les investisseurs individuels sont de plus en plus réticents à payer pour des services de conseil, parce que les plateformes de gestion de portefeuille en ligne offrent un large éventail de produits d'investissement avec des frais de gestion moins élevés.

# Être ouvert au changement

Les conseillers ne s'interrogent guère sur les changements tectoniques en cours dans ce secteur d'activité.

## Le changement est partout.

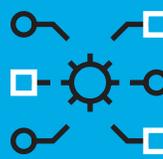
Mais ce n'est pas une cause perdue, et les conseillers ne sont pas nécessairement isolés. Au contraire, il existe des moyens d'améliorer l'efficacité, de protéger les actifs des clients, de surmonter les obstacles réglementaires et prospérer dans cet environnement.

Le plus important est de trouver un partenaire disposant d'une plateforme d'investissement diversifiée, qui procure une gestion du risque en période d'incertitude et donne accès à une gamme complète de produits de placement. Il s'agit de l'élément catalyseur pour aider à créer de la stabilité dans le monde instable des services financiers.

## Un antidote à l'instabilité

La réalité est que le secteur des services financiers évolue à pratiquement tous les niveaux et à un rythme plus rapide que jamais.

Alors, quel est l'antidote à ce contexte de sables mouvants? Une partie de la réponse consiste à trouver le bon partenaire qui apporte la stabilité nécessaire à la réussite.



### Voici quatre éléments dont il faut tenir compte:

#### Ressources

Un gestionnaire d'actifs mondial ayant des racines profondes au Canada peut disposer des ressources nécessaires pour vous aider à réussir. De la gestion de la pratique aux options d'investissement diversifiées, établissez des relations avec votre équipe de développement des affaires pour découvrir ce qui est disponible pour vos besoins uniques.

#### Antécédents

Votre gestionnaire d'actifs a-t-il fait l'objet d'un examen approfondi à long terme? Les conseillers devraient rechercher un partenaire qui a démontré sa capacité à survivre à différentes crises et à s'adapter au fil des ans. Les stratégies de gestion active, utilisant une approche de gestionnaire de gestionnaires, peuvent vous aider, vous et vos clients, à tirer avantage des moteurs de performance à long terme du marché et à améliorer les rendements.

#### Accès

Savoir que votre partenaire dispose d'une vaste expérience en matière de gestion d'actifs pour les particuliers et de gestion des retraites peut s'avérer déterminant. Non seulement un conseiller peut accéder aux mêmes gestionnaires institutionnels que les régimes de retraite des grandes entreprises — sans investissement minimum important — mais il peut également proposer à ses clients des versions de détail de bon nombre des mêmes stratégies de fonds communs de placement.

#### Valeurs et philosophie

La question de savoir si vous et votre partenaire partagez les mêmes valeurs et la même philosophie est souvent négligée. Un cadre individualisé et axé sur les objectifs est, à notre avis, la référence ultime et le meilleur moyen d'établir des relations durables avec les clients.



## Découvrez SEI®

SEI fournit des solutions de technologie et d'investissement qui connectent le secteur des services financiers. Grâce à ses capacités en matière de traitement des investissements, d'opérations et de gestion d'actifs, SEI travaille avec des entreprises, des institutions financières et des spécialistes, ainsi qu'avec des familles affluentes pour résoudre des problèmes, gérer le changement et aider à protéger les actifs — pour une croissance aujourd'hui et à l'avenir.

130, rue King Ouest  
Bureau 2810  
Toronto (Ontario)  
M5X 1E3  
855 734-1188

[seic.ca](http://seic.ca)

### À propos de SEI Canada.

SEI a fondé son service canadien en 1983, en offrant des techniques de gestion de l'actif innovatrices pour les investisseurs institutionnels. Aujourd'hui, SEI propose des solutions de conseils stratégiques et de gestion des placements intégrés pour aider les investisseurs institutionnels à atteindre leurs objectifs organisationnels et à satisfaire leurs responsabilités fiduciaires. Forte de ses connaissances spécialisées en matière d'investissement, SEI a commencé à offrir des solutions de placements aux investisseurs de détail par le biais de conseillers en placements en 1994. L'approche de placements propose des stratégies multigestionnaires, diversifiées mondialement, avec une préférence appropriée pour le pays d'origine pour les investisseurs de détail canadiens. Les stratégies axées sur les buts, les stratégies de répartition d'actifs stratégique et les Fonds de catégorie d'actifs de SEI sont offerts par le biais de relations avec des courtiers. Pour plus de renseignements, visitez [seic.com/fr-CA](http://seic.com/fr-CA).

### Renseignements importants.

Société de placements SEI Canada, filiale en propriété exclusive de SEI Investments Company, est le gestionnaire des fonds de placement et le gestionnaire de portefeuille des Fonds SEI au Canada.

Des commissions, frais de courtage, frais de gestion et autres frais peuvent être associés aux fonds communs de placement. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leurs valeurs fluctuent fréquemment et leurs rendements passés pourraient ne pas se reproduire.

Le présent document est une évaluation de la situation des marchés à un moment précis et ne constitue pas une prévision d'événements à venir ou une garantie de rendements futurs. Le lecteur ne devrait pas se fier aux informations fournies comme s'il s'agissait de résultats de recherche ou de conseils en placement. Elles sont uniquement destinées à des fins éducatives.

Certaines informations contenues dans le présent document ont été fournies à SEI par un tiers non affilié. SEI ne peut garantir l'exactitude ou l'exhaustivité des informations et n'assume aucune responsabilité en cas d'incomplétude ou d'inexactitude.