

MRCC3

De la transparence des coûts à la valeur du conseil



1. Qu'est-ce que le MRCC3?

MRCC3 est la troisième phase du Modèle de relation client-conseiller (MRCC), et vise à rehausser les obligations d'informations annuelles fournies aux clients sur le total des frais des fonds d'investissement afin d'offrir une vision claire, complète et uniformisée du coût total des placements, renforçant la compréhension des investisseurs et la confiance envers l'industrie.

2. Ce qui s'ajoute avec MRCC3

Les clients reçoivent déjà de l'information sur les frais liés à leurs placements, notamment les frais qui leur sont facturés directement ainsi que certaines formes de rémunération associées à leur compte.

Le Rapport annuel sur les frais et les autres formes de rémunération (RAFR) pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2026 présentera désormais, de façon personnalisée et en dollars, **les frais associés aux fonds d'investissement détenus par le client durant la période visée par le RAFR.**

On y retrouvera notamment :

- Le montant total, en \$, des **frais du fonds** (y compris les coûts intégrés facturés à même le fonds)
- Le montant total, en \$, des **frais directs du fonds**
- Le **ratio des frais du fonds (RFF)**, exprimé en %, de chaque catégorie ou série de fonds



À savoir :

- Les frais liés aux fonds d'investissement existent déjà
- Ils ne sont pas payés directement par les clients, mais ils ont une incidence sur leurs placements, puisqu'ils réduisent le rendement du fonds

Pour vous adresser à vos clients :

« Vous ne payez pas plus qu'avant — vous voyez simplement tout, plus clairement. »

3. Quels sont les avantages du MRCC3 pour vos clients ?

- Plus de **transparence**
- Meilleure **compréhension des coûts**
- Capacité de **comparer les solutions**
- Décisions **financières plus éclairées**

4. La vraie discussion : la valeur vs le coût

MRCC3 agit comme un **déclencheur naturel de conversation**. Quand les frais deviennent visibles en dollars, la réaction du membre et client est normale : il cherche à comprendre **ce qu'il paie...** et surtout **pourquoi il le paie**.

Adoptez une nouvelle posture

Passez d'une logique de **coût** à une logique de **valeur**

- Le client ne remet pas en question les frais en soi
- Il veut connaître la pertinence et les bénéfices associés



Pour vous adresser à vos clients :

« L'important n'est pas seulement le coût, c'est ce que ces frais vous permettent d'obtenir. »

Comment orienter la discussion

1. NORMALISEZ LA RÉACTION

« C'est tout à fait normal de s'interroger en voyant les montants en dollars. »

2. CLARIFIEZ LA NATURE DES FRAIS

→ Ce sont des frais **déjà existants**

→ Les frais sont maintenant présentés de façon plus **transparente et complète**

3. INTRODUISEZ LA NOTION DE VALEUR

« La vraie question, c'est : qu'est-ce que ces frais vous apportent concrètement ? »

4. POURSUIVEZ VERS L'EXPLICATION DES FRAIS

Les frais du fonds regroupent les frais de gestion, d'exploitation et d'opération du fonds. La valeur qu'ils procurent au client se reflète dans la qualité de la gestion ainsi que dans l'efficacité de l'exploitation du fonds.

Pour enrichir vos échanges avec les clients et mieux expliquer la nature des frais et la valeur de la gestion professionnelle, consultez les ressources complémentaires offertes dans le [Centre de ressources MRCC3 pour les conseillers](#).

Changer la perception du client

Perception initiale	Perception à installer
« Je paie des frais. »	« J'investis dans un produit et une expertise dans la gestion des fonds. »
« C'est un coût. »	« C'est un levier de valeur. »
« Est-ce que c'est cher ? »	« Est-ce que ça en vaut la peine ? »

Approche à privilégier

- ✓ Expliquer la valeur en restant dans une logique d'éducation et de démonstration
- ✓ Expliquer en quoi le produit correspond au profil d'investisseur et fait partie d'une stratégie globale
- ✗ Évitez de défendre les frais et entrer dans une posture justificative

5. Mettre en lumière la valeur de l'accompagnement

Une valeur qui s'explique...

La valeur de vos conseils, selon Investissements Russell, repose principalement sur ces **quatre composantes**¹:

01

Répartition de l'actif

Le rééquilibrage des portefeuilles contribue à maîtriser l'impact de la volatilité.

02

Accompagnement comportemental

Une relation de proximité permet de mieux accompagner les clients et, entre autres, de les aider à contrôler leurs émotions en période de grande volatilité.

03

Planification personnalisée du patrimoine familial

C'est une stratégie globale et durable qui réduit l'incertitude et inspire confiance.

04

Planification et investissement fiscalement avantageux

Un portefeuille bien structuré et bien géré diminue l'impôt à payer.

Et que vous pouvez chiffrer

Au fil des mois et des ans, voici la valeur ajoutée d'un bon accompagnement financier sur les actifs gérés:

De 2,39 % à 2,78 %

Croissance annuelle additionnelle estimée des actifs²

De 36 % à 212 %

Actifs additionnels estimés pour une vie entière³

6. Une occasion de renforcer la relation client-conseiller

MRCC3 amènera plusieurs clients à s'intéresser davantage aux frais associés à leurs placements. Au-delà de la divulgation, cette nouvelle information peut servir de point de départ à une discussion plus large sur leurs objectifs, leurs besoins, leurs priorités financières et leur planification à long terme, tout en permettant d'identifier de nouveaux besoins et occasions d'accompagnement.

En abordant ces conversations avec ouverture et pédagogie, vous contribuerez ainsi à renforcer la compréhension, la confiance et la qualité de la relation client-conseiller.

Pour en savoir plus sur la réglementation MRCC3:

Rendez-vous sur le [Centre de ressources MRCC3 pour les conseillers](#).

Notes légales

¹ Selon [Investissements Russell](#).

^{2,3} Selon [Smartasset](#). Ces pourcentages peuvent varier selon la situation de chaque client.

Les données proviennent d'études externes portant sur la valeur du conseil et qu'elles ne constituent ni une démonstration de la valeur ajoutée, ni une indication de la performance des Fonds Desjardins.

Les Fonds Desjardins et les Fonds négociés en bourse Desjardins ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement futur. Un placement dans un organisme de placement collectif peut donner lieu à des frais de courtage, à des commissions de suivi, à des frais de gestion et à d'autres frais. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Desjardins Gestion internationale d'actifs inc. est le gestionnaire de portefeuille des Fonds négociés en bourse Desjardins. Les Fonds Desjardins et les Fonds négociés en bourse Desjardins sont offerts par des courtiers inscrits.

Les informations présentées de manière confidentielle ne s'adressent qu'aux représentants dûment inscrits auprès d'une autorité en valeurs mobilières. En aucun cas ces informations ne peuvent être utilisées auprès des investisseurs, notamment aux fins de toute communication publicitaire.

Desjardins^{MD}, les marques de commerce comprenant le mot Desjardins et leurs logos sont des marques de commerce de la Fédération des caisses Desjardins du Québec, employées sous licence.