

Table ronde exclusive sur le programme OSCP

Le programme OSCP offre plus que l'administration de régimes

Benefits and Pensions Monitor a invité Eric Menzer, chef mondial, OSCP et Solutions fiduciaires à Gestion de placements Manuvie, à donner son point de vue sur l'utilisation croissante du programme OSCP (Offre de service de Chef des placements) par les caisses de retraite canadiennes.



Comment savoir si un régime pourrait profiter d'une approche OSCP?

Eric Menzer : L'une des idées fausses les plus répandues au sujet du programme OSCP est qu'il consisterait en une approche de type tout ou rien et qu'il reviendrait à donner un contrôle total au conseiller ou au gestionnaire d'actifs. Or, il en va tout autrement, car la plupart des régimes peuvent profiter de cette approche de manière limitée.

Bien souvent, les régimes sont administrés par le chef des finances, le trésorier ou un spécialiste des RH, mais à temps partiel. Ces personnes ne s'y consacrent pas pleinement et ne pourraient pas en faire davantage faute de temps et de personnel. En outre, les compétences spécialisées et les capacités en matière de placement ne sont souvent pas toutes réunies au sein d'une même entreprise. Un programme OSCP peut permettre de réduire les besoins en personnel à l'interne pour les promoteurs de régime qui ont besoin d'aide supplémentaire.

La taille du régime est-elle importante?

M. Menzer : Les premiers fournisseurs du programme OSCP se sont tournés vers les marchés intermédiaires parce que les régimes de grande taille pouvaient généralement compter sur des employés spécialisés dans les placements ou dans d'autres domaines d'expertise à

l'interne. Et ces fournisseurs n'ont montré aucun intérêt non plus pour les régimes de petite taille, les jugeant tout simplement non rentables.

Maintenant que le programme OSCP commence à faire partie du décor et que les gens sont à l'aise avec ce concept, les régimes de petite taille sont plus nombreux à en profiter. Et on voit davantage de régimes de grande taille l'adopter dans le cadre d'une entente de partenariat stratégique aux termes de laquelle le fournisseur du programme OSCP travaille conjointement avec le chef des placements en poste.

On observe aussi, toujours dans le marché des régimes de grande taille, une tendance à se prévaloir d'un programme OSCP pour différents éléments des caisses de retraite. Ainsi, un promoteur à l'aise et compétent dans l'administration d'un aspect particulier de son régime continuera de s'en occuper. Mais s'il a besoin d'aide à l'égard d'un portefeuille précis, comme celui des actifs privés, il pourra avoir recours à un programme OSCP pour la gestion de celui-ci.

Un programme OSCP peut-il servir de mesure de limitation des coûts?

M. Menzer : Tout à fait, d'autant plus que l'expansion du secteur montre les avantages de l'extensibilité, en particulier pour les fournisseurs s'occupant de plateformes

multigestionnaires qui peuvent mettre en commun des actifs et ainsi créer des réductions de frais.

On trouve également des fournisseurs qui offrent des services de garde et de tenue de dossiers, ainsi que des services d'administration. Le regroupement de ces éléments permet de vraiment reconnaître tous les avantages de la multifonctionnalité d'un programme OSCP.

Comment l'investissement guidé par le passif (IGP) peut-il compléter ou améliorer une stratégie OSCP?

M. Menzer : Les premiers fournisseurs de solutions de réduction des risques offraient généralement des produits standards consistant en des mandats de titres à revenu fixe de longue durée axés sur un indice de référence, qui étaient intégrés dans un régime. Malgré les avantages découlant de l'exposition réduite aux taux d'intérêt, ces fournisseurs n'abordaient pas la situation dans son ensemble et omettaient de tenir compte des passifs et des flux de trésorerie ou d'envisager le risque pour le régime de façon globale.

Mais l'IGP, c'est plus que la gestion des durées.

En raison de la faiblesse actuelle des taux d'intérêt, l'IGP, vu sous l'angle de la gestion des durées, n'est pas une proposition intéressante.

Table ronde du magazine Benefits and Pensions Monitor

Mais si vous voyez l'IGP comme une solution globale et y intégrez des placements non traditionnels de longue durée, cela devient plus intéressant pour ce qui est de la capacité d'améliorer le rendement excédentaire, tout en composant avec le risque de taux d'intérêt.

Quels sont les points à considérer dans le choix d'un programme OSCP?

M. Menzer : Les premiers programmes OSCP émanaient généralement du réseau des conseillers. Ceux-ci les proposaient à leurs clients et faisaient fructifier leurs affaires de cette façon. Toutefois, depuis dix ans, d'autres acteurs sont entrés dans la danse, notamment des gestionnaires de placements et des entreprises spécialisées, au point où trouver un programme OSCP est devenu un exercice complexe pour les promoteurs de régime.

Il y a dans le marché des conseillers en recherche qui se spécialisent dans le recrutement de fournisseurs de programmes OSCP.

Cependant, avant d'entreprendre une recherche, les promoteurs de régime devraient réfléchir très sérieusement à ce qu'ils attendent d'un programme OSCP. Recherchent-ils un service qu'un fournisseur plus compétent dans certains domaines pourrait leur procurer, surtout lorsqu'une architecture ouverte ou une expertise en matière d'IGP ou d'actifs privés est nécessaire?

Après avoir cerné vos besoins, vous devez déterminer les vraies lacunes que vous cherchez à combler. Quelle aide tentez-vous d'obtenir?

La sélection des fournisseurs est une tâche difficile. Ce n'est pas comme faire une recherche pour un mandat de portefeuille unique déjà en place où il suffit de consulter des bases de données des marchés publics, de trouver des renseignements, d'envoyer une requête et d'étudier les résultats et les frais. Dans le domaine des programmes OSCP, étant donné que chaque solution est personnalisée, il n'y a pas deux mandats identiques. Il n'existe pas de bases de données dans lesquelles vous pouvez faire des recherches à cette fin. Il faut beaucoup de travail et de rencontres avec les différents fournisseurs pour vraiment comprendre leur proposition de valeur.

Au début, les programmes OSCP reposaient principalement sur des approches standards. Quand a-t-on commencé à voir des solutions de plus en plus personnalisées?

M. Menzer : La personnalisation est une affaire de perception.

Au début, les fournisseurs n'offraient généralement que des solutions reposant entièrement sur des fonds. Leur approche dite « personnalisée » consistait essentiellement à modéliser la composition de l'actif d'un client et à la répartir dans différents fonds selon des pourcentages déterminés. C'est une forme de personnalisation, dans le sens où la répartition de l'actif est personnalisée, contrairement à l'instrument de placement en gestion commune, qui ne l'est pas.

Aujourd'hui, la tendance est aux promoteurs de régime qui exigent une plus grande personnalisation. Ils veulent des indices de référence personnalisés propres à leur régime et ils souhaitent avoir leur mot à dire sur la façon dont les gestionnaires de placements sous-jacents s'intègrent dans leur régime.

Il faut trouver un juste équilibre entre la capacité de donner de l'envergure et la capacité d'administrer efficacement.

Notre approche consiste à personnaliser une solution en fonction des résultats que les clients recherchent. Le régime de retraite du client est examiné, l'analyse des scénarios est modélisée et un programme de placement adapté aux objectifs du client est mis en œuvre.

Y a-t-il des avantages à faire appel à un fournisseur qui a sa propre gamme de produits?

M. Menzer : Il y a des avantages, mais aussi des conflits qui doivent être gérés de manière appropriée. Si ces gestionnaires utilisent leurs propres produits, ils doivent démontrer que ceux-ci sont d'une qualité supérieure et qu'ils procurent de la valeur de façon rentable.

Même s'il a recours à un programme OSCP, le promoteur a une obligation fiduciaire à respecter à l'égard des régimes. Il est important de s'assurer que ces gestionnaires accordent la priorité à leur obligation fiduciaire et qu'ils peuvent le démontrer.

Cela n'empêche pas l'utilisation de produits exclusifs, mais les gestionnaires concernés doivent faire l'objet de la même vérification minutieuse que celle applicable à tout autre tiers gestionnaire inclus dans le régime.

D'après mon expérience, cela se résume au processus et il s'agit de démontrer qu'un processus de contrôle préalable rigoureux est en place et que vous gérez les conflits.

L'utilisation d'un programme OSCP permet-elle de mettre un régime à l'abri des perturbations du marché comme celles que nous avons connues dans le passé et celles auxquelles nous assisterons vraisemblablement dans l'avenir?

M. Menzer : En mars, au moment du repli des marchés causé par la COVID-19, il y avait peu d'endroits où se réfugier. Cela a entraîné une forte liquidation en très peu de temps.

L'avantage que nous constatons particulièrement dans le contexte du récent repli est la capacité du programme OSCP de tirer parti rapidement des distorsions du marché par le rééquilibrage et l'achat d'actifs à des cours plus bas et des valorisations plus faibles. Grâce au programme OSCP, il n'est pas nécessaire d'attendre que le comité de placement prenne cette décision, une fois tous les trois mois. Les promoteurs de régime qui ont attendu la réunion trimestrielle de leur comité à la fin d'avril ou en mai pour discuter du rendement du premier trimestre et rééquilibrer leurs portefeuilles ont raté la phase entière du repli et du rebond.

Dans le contexte de faiblesse des taux d'intérêt, y a-t-il des gestionnaires de caisses de retraite qui utilisent un programme OSCP pour accéder à des marchés privés sans peut-être avoir la taille nécessaire pour le faire?

M. Menzer : Il y en a certainement, surtout parmi les caisses de retraite les moins importantes ou les fonds de dotation et les fondations plus modestes. Il se peut qu'ils n'aient pas le capital ni l'expertise nécessaires. Cependant, ils peuvent avoir recours à un programme OSCP qui peut accéder à ces catégories d'actif pour eux.

Quel avenir voyez-vous pour le programme OSCP?

M. Menzer : Nous avons été témoins d'une croissance phénoménale dans le domaine des programmes OSCP, surtout à la suite de la crise financière mondiale, qui a amené de nombreux gestionnaires de caisses de retraite à réaliser la nécessité de mieux gérer leurs risques et les passifs de leurs régimes.

Le programme OSCP commence vraiment à prendre plus de place dans l'industrie en tant que proposition valable. Beaucoup de promoteurs de régime l'adoptent, et il est de plus en plus recherché. Et, selon toutes probabilités, cette demande ira en s'accroissant dans l'avenir.

Je m'attends à ce que le recours au programme OSCP augmente à mesure que les promoteurs de régime et les gestionnaires de fonds de dotation et de fondations réaliseront qu'ils n'ont pas à se décharger de leurs responsabilités et qu'ils ont toujours un rôle à jouer.

De plus, compte tenu de la quantité d'actifs institutionnels dans les petites et moyennes caisses, il reste beaucoup de place pour la croissance.

Quelques réflexions pour conclure?

M. Menzer : Nous traversons une période difficile et nous sommes là pour aider les promoteurs de régime à surmonter ces difficultés. Nous sommes également à votre disposition pour discuter de votre portefeuille, mener des analyses de scénarios et élaborer une stratégie de placement avec vous.

Pour en savoir plus sur le Programme OSCP et solutions de retraite, visitez notre site Web dbpartners.manuvie.com ou communiquez avec notre équipe des ventes.



Manuvie

Offert par

Source : Manuvie, septembre 2020. Les points de vue et opinions peuvent varier d'un professionnel à l'autre et changer sans préavis. Les rendements passés, ou la conviction de Manuvie à l'égard des rendements futurs, dégagés par suite de l'application de l'une ou l'autre des stratégies ne sont pas indicatifs des rendements futurs et n'ont aucune influence sur ces derniers. Aucune stratégie de placement ni aucune technique de gestion des risques ne peuvent garantir le rendement ni éliminer les risques. Manuvie ne donne pas de conseils juridiques ou fiscaux ou en matière de placement. Nous vous conseillons de consulter votre propre conseiller juridique, comptable ou autre avant de prendre une décision financière. Le présent document est préparé et distribué par Produits et services d'épargne-retraite, Canada de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers (Manuvie) et Gestion de placements Manuvie limitée. Manuvie, le M stylisé et Manuvie & M stylisé sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence.