

## **Pourquoi le modèle d'OSCP gagne-t-il en popularité?**

Question 1 : Pourquoi la répartition de l'actif est-elle un aspect si ardu en ce moment?

Eh bien, ce n'est pas surprenant; nous sommes dans une période de faible croissance et de faibles taux d'intérêt en ce moment sur le marché, ce qui pose des défis importants aux promoteurs de régime en ce qui concerne le respect de leurs obligations futures. Par le passé, les promoteurs de régime avaient des hypothèses de rendement de l'actif établies à 8 % pour leurs régimes.

Maintenant, ils constatent qu'ils doivent commencer à réduire ces attentes. Ajoutez à cela la nécessité de protéger les niveaux de capitalisation au sein des régimes de retraite ou les fondations ou les soldes et d'atteindre les objectifs de dépenses de plus en plus difficiles. Il est donc essentiel d'avoir une expertise en matière de répartition de l'actif afin de travailler avec les promoteurs de régime de façon discrétionnaire pour non seulement aider à établir une stratégie, mais aussi gérer l'actif en fonction de divers objectifs plus tactiques.

Question 2 : Quel rôle la recherche des gestionnaires de placements mondiaux joue-t-elle dans un modèle d'OSCP?

La recherche des gestionnaires mondiaux est un élément essentiel de tout modèle de type OSCP. Il n'y a pas un seul gestionnaire d'actifs qui excelle en tout. Il est essentiel d'avoir un processus de contrôle préalable approprié pour examiner différents types de stratégies et différents types de catégories d'actif et travailler en étroite collaboration avec les personnes qui élaborent la répartition de l'actif afin de déterminer comment ces gestionnaires s'intègrent au processus de placement global que nous gérons également.

Question 3 : Pourquoi les institutions commencent-elles à exiger plus que les placements de leurs fournisseurs de programme OSCP?

Par le passé, les promoteurs de régime devaient collaborer avec divers types de fournisseurs pour superviser leurs régimes de retraite. En général, il y a un fournisseur pour les services actuariels, un autre pour les services-conseils en matière de placement, un autre pour l'administration du régime, un autre pour la garde, et ainsi de suite. Il peut être très, très difficile pour les promoteurs de régime de devoir coordonner le flux d'information entre ces fournisseurs de données, et cela peut aussi être très coûteux. Nous observons donc une évolution vers des fournisseurs de services uniques

Manuvie, Gestion de placements Manuvie, le M stylisé, et Gestion de placements 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.

9/20 AODA