

Stratégies d'investissement : Une étude de cas

Stratégie d'investissement axée sur les engagements : Passer des obligations à long terme à un portefeuille de référence personnalisé

Contexte

La trentaine d'années de baisse des taux d'intérêt a incité de nombreux régimes de pension à allonger la durée de leurs actifs à revenu fixe afin de mieux tenir compte de la sensibilité aux taux d'intérêt des engagements de leurs régimes. Dans bien des cas, les régimes ont étalonné leurs portefeuilles de titres à revenu fixe par rapport à l'indice des obligations à long terme FTSE TMX Canada.

Toutefois, l'indice des obligations à long terme ne correspond pas toujours parfaitement (ou même de manière réaliste) aux engagements des fonds de pension. C'est particulièrement le cas pour les régimes de pension fermés ou arrivés à échéance, qui ont des décaissements considérables, car cet indice se limite aux obligations qui arrivent à échéance après 10 ans et qui ont donc des décaissements limités pendant les 10 premières années.

Problème d'investissement

Notre client offre à ses employés un régime de pension à prestations définies important et mature, dont les actifs s'élèvent à environ 50 millions de dollars.

Historiquement, le client utilisait des obligations à long terme dans le cadre d'un portefeuille équilibré, mais il souhaitait une meilleure adéquation avec les décaissements attendus pour les engagements du régime, tout en conservant la possibilité d'accroître le rendement par une gestion active.

Le client souhaitait également s'assurer que le portefeuille reste très liquide, tout en limitant les coûts de transaction liés aux décaissements attendus et au rééquilibrage.

Notre évaluation et la solution proposée

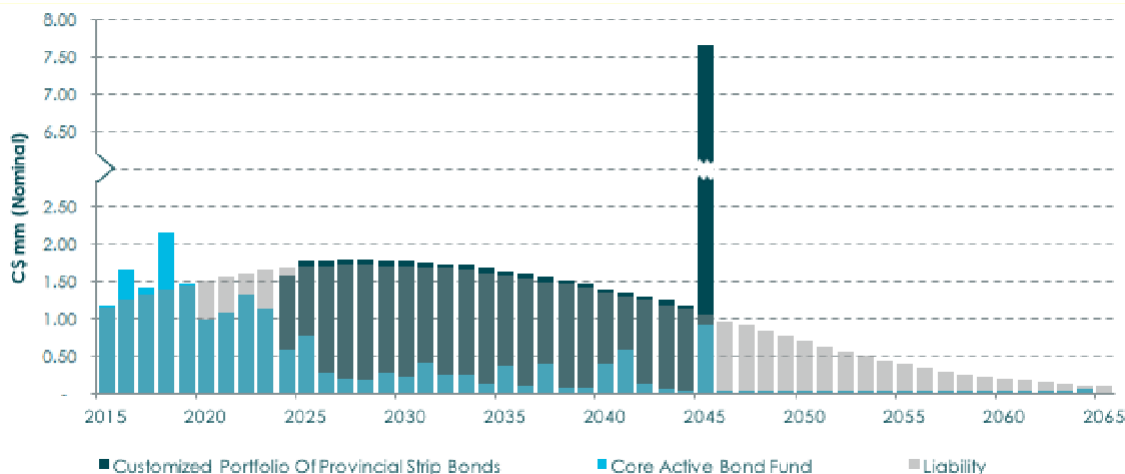
Nous avons évalué la tolérance au risque et les objectifs de rendement de notre client. Cette analyse nous a aidés à déterminer la meilleure façon de concilier les souhaits du client de réduire la sensibilité du portefeuille aux taux d'intérêt et ses attentes en matière de rendement et de liquidité des titres à revenu fixe.

Nous avons proposé et ensuite mis en œuvre une solution de portefeuille unique et personnalisé pour notre client en combinant des composantes communes et distinctes lors de la construction du portefeuille.

Le portefeuille était partiellement investi dans notre stratégie de fonds d'obligations de base à gestion active, assorti de l'indice de référence Univers, où les décaissements se sont principalement produits dans les 10 premières années. Cette structure de fonds commun a permis au client d'accéder à nos meilleures stratégies et à un historique éprouvé de génération d'alpha, tout en lui fournissant une liquidité quotidienne et des coûts de transaction limités pour les décaissements du plan.

Le reste du portefeuille se composait principalement d'obligations provinciales à coupons détachés qui, pour l'essentiel, complétaient les décaissements du fonds à gestion active. Une fois combinés, ces deux portefeuilles ont permis d'obtenir une meilleure adéquation des décaissements et une plus faible erreur de réplication qu'en utilisant simplement un portefeuille de référence d'obligations à long terme.

Portefeuille proposé (et mis en œuvre) assorti d'un indice des engagements



Conclusion

Grâce à une relation de travail étroite avec notre client et à une compréhension approfondie de ses objectifs d'investissement, nous avons été en mesure de lui proposer une solution unique et personnalisée qui répond au mieux à ses besoins divers et souvent contradictoires.

En proposant une solution comprenant une composante fonds commun et une composante distincte personnalisée, le client a bénéficié des meilleurs attributs de ces deux solutions, obtenant à la fois un haut degré de liquidité et de gestion active, et un haut degré de personnalisation pour réduire le risque des taux d'intérêt.

Nous sommes fiers de la solution créative et efficace que nous avons fournie et de la relation encore plus étroite du client avec Leith Wheeler, qui témoigne de sa confiance dûment accordée.

Pour plus d'information, veuillez contacter Perry Teperson par courriel à perryt@leithwheeler.com.

Le présent article n'a pas pour but de fournir des conseils, des recommandations ni des offres d'achat ou de vente de quelque produit ou service que ce soit. Les renseignements qu'il contient proviennent de nos propres recherches et reposent sur des hypothèses que nous jugeons raisonnables et exactes au moment de la rédaction. Toutefois, ces informations peuvent être modifiées sans préavis. Les énoncés prospectifs sont fondés sur nos hypothèses; les résultats réels pourraient différer de façon significative.

LeithWheeler.com

Bureau de Vancouver

Bureau 1500
400 Burrard Street
Vancouver, Colombie-Britannique
V6C 3A6
Tél. : 604-683-3391
Télec. : 604-683-0323

Bureau de Calgary

Bureau 570
100 1st Street SE
Calgary, Alberta
T2G 1B1
Tél. : 403-648-4846
Télec. : 403-648-4862

Bureau de Toronto

Bureau 1801
145 King Street W
Toronto, Ontario
M5H 1J8
Tél. : 416-646-8240
Télec. : 416-646-8249