



Mémoire concernant la révision de la Loi 188

Loi sur la distribution des Produits et Services financiers (LDPSF)

Présenté à M. Carlos Leitao

Ministre des Finances du Québec

Par



L'Association Professionnelle des Conseillers en Services financiers

Le 30 septembre 2015

Table des matières

Introduction	2
Sommaire des recommandations formulées par le rapport sur l'application de la <i>Loi sur la distribution de produits et services financiers</i>	4
Recommandation 1	4
Recommandation 2	7
Recommandation 3	9
Recommandation 4	15
Recommandation 5	16
Questions de consultation	18
Conclusion	21

Introduction

Nous aimerions vous remercier, Monsieur le Ministre des Finances, pour la réflexion collective que vous suscitez relativement au cadre juridique du secteur financier du Québec.

Convaincus que les consommateurs et les intervenants du domaine y trouveront leurs intérêts, nous sommes honorés d'avoir l'occasion de présenter le point de vue des professionnels ayant le privilège de servir directement la population au jour le jour, en assurant au public québécois un accès aux produits et services financiers et aux conseils dont il a besoin.

Qui sommes-nous?

L'Association professionnelle des conseillers en services financiers est incorporée en vertu de la *Loi sur les syndicats professionnels* (RLRQ, chapitre S-40). Elle est inscrite au registre des entreprises du Québec (#1163771104) depuis le 6 juin 2006. L'APCSF est dûment inscrite auprès du registre des lobbyistes du Québec.

Mission de l'APCSF

« Préserver la pérennité du conseil indépendant par la promotion et la défense des intérêts communs aux membres et par le regroupement de ceux-ci sous la bannière d'une voix forte pour les représenter ».

Nos objectifs

Représenter nos membres auprès des gouvernements, des organismes d'autoréglementation, de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes (ACCAP), des organismes de placement collectif, des firmes de courtage en valeurs mobilières et des tribunaux lorsqu'il s'agit de défendre nos intérêts collectifs.

Le contexte historique

La *Loi sur la distribution des produits et services financiers* (RLRQ, chapitre D-9.2) a dissous l'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec en 1998. Tous ses droits et biens ont été transférés à la Chambre de la sécurité financière qui s'est vu attribuer les pouvoirs suivants :

1. Créer un code de déontologie et le faire respecter par ses membres.
2. Créer un bureau du syndic et recueillir les plaintes du public.
3. Créer un comité de discipline et sanctionner les membres qui contreviendraient aux règlements de la Chambre et à son code de déontologie.
4. Veiller à la formation continue de ses membres, organiser des cours de conformité et accréditer des cours de formation continue dispensés par des entreprises privées ou à

but non lucratif. Notons que ces cours ne sont pas reconnus et ne donnent pas droit à des diplômes délivrés par le ministère de l'Éducation du Québec.

Contrairement à un véritable ordre professionnel, la Chambre de la Sécurité financière (CSF) n'a aucun droit à veiller à la formation préalable à l'obtention de permis d'exercice, d'établir des critères d'admissibilité à la profession ou déterminer la modalité de délivrance des permis.

L'AMF n'a jamais eu pour mandat de maintenir l'image de marque et la pérennité de notre profession, comme c'est le cas pour tous les ordres professionnels. La mission de l'AMF est d'arrêter les criminels financiers et de les faire condamner, qu'ils soient inscrits ou non à l'AMF.

En 2015, il y a plus de 2 500 conseillers en services financiers qui sont âgés de 60 à 65 ans. Ces personnes gèrent des milliards de dollars d'actifs en fonds communs et fonds distincts et des millions de polices d'assurance vie et invalidité. Ces conseillers expérimentés seront à la retraite d'ici 5 à 7 ans.

Sommaire des recommandations formulées par le rapport sur l'application de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers*

Recommandation 1

S'inspirer des recommandations du Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance pour mettre en place un cadre législatif souple qui permettra aux assureurs d'offrir leurs produits par internet.

Aux recommandations du Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance, nous aimerions ajouter que les membres de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP), pour des raisons économiques évidentes, ont consacré peu de ressources financières pour la formation et le développement de leurs réseaux de vente et de distribution avec des conseillers détenant un permis d'exercice. Plusieurs assureurs membres de l'ACCAP ne possèdent aucune force de vente et doivent s'en remettre à des conseillers indépendants. Avec le départ à la retraite de 2 500 conseillers en sécurité financière d'ici cinq ans, l'internet devient pour certains membres de l'ACCAP une planche de salut pour maintenir leur volume d'affaires.

1. Même si nous avons connu une croissance fulgurante des achats en ligne d'appareils électroniques, de téléphones intelligents, de vêtements, d'autos, de médicaments, de voyages, etc., l'APCSF observe que l'achat d'assurance vie et invalidité ne relève pas d'un besoin de consommation de biens réels, de reconnaissance auprès de ses pairs, de prestige personnel ou de soins de santé et de bien-être; l'achat d'assurance vie et invalidité relève d'un besoin de protection financière pour soi-même, sa famille ou son entreprise.
2. La décision d'achat d'une assurance vie ou d'une assurance invalidité va à l'encontre de la nature humaine. Selon notre expérience, à moins d'avoir été interpellés par la maladie, un accident ou le décès d'un proche, la plupart des individus en bonne santé physique et mentale (donc, assurables) ne se lèvent pas tous les matins en réfléchissant au fait qu'ils pourraient devenir soudainement invalides, perdre leur revenu d'emploi ou encore mourir trop jeunes en laissant des dettes en héritage à leur famille. « Ça n'arrive qu'aux autres ». Nos conseillers connaissent très bien ce trait de personnalité de l'être humain : la procrastination (c'est-à-dire remettre à plus tard ce qu'on peut faire maintenant)! Les résultats des ventes par internet risquent fort de décevoir les assureurs et de demeurer, somme toute, fort marginaux.
3. Les conseillers en sécurité financière ont été formés pour analyser et sensibiliser les clients à leurs besoins financiers réels. Ils ont l'obligation de leur présenter un rapport écrit et de faire des recommandations raisonnables selon leur situation financière personnelle. Les conseillers doivent déterminer le montant d'assurance vie et invalidité pour préserver le niveau de vie du client et celui de sa famille, son besoin d'épargne actuel pour planifier sa

retraite et l'éducation de ses enfants, s'il y a lieu. Dans son approche globale, le conseiller doit aussi déterminer l'ordre de priorité des besoins financiers.

Les compagnies d'assurance et leurs employés n'ont pas cette obligation déontologique d'analyser les besoins financiers des clients.

4. Les compagnies d'assurance promettent de vendre en ligne des « produits simples et abordables ». L'APCSF est d'opinion que l'assurance par internet va plutôt permettre aux assureurs de vendre des produits bas de gamme et bon marché, qui ne comporteront pas les garanties de base incluses dans les produits d'assurance actuellement offerts au public tel que :
 - a) Assurance vie sans valeur de rachat, dividendes ou valeur libérée : à l'échéance de la police, le contrat vendu par internet sera sans valeur et le client aura perdu tout son investissement.
 - b) Assurance vie temporaire de 5, 10, 20 ou 30 ans, sans privilège de transformation : à l'échéance du contrat, le client ne pourra pas renouveler sa protection d'assurance vie jusqu'à son décès, s'il n'est plus en bonne santé. Le contrat se terminera sans valeur pour les héritiers.
 - c) Cluses de non-déchéance : les clauses d'exonération de la prime en cas d'invalidité, d'avance automatique de la prime en cas de défaut de paiement, d'assurance prolongée ou libérée ne seront probablement pas offertes par les assureurs qui souhaitent faire la vente par internet. Cette absence de clauses de non-déchéance est néfaste pour les consommateurs.
 - d) Produits d'assurance vie et invalidité à prime non garantie. Avec la distribution par internet, les assureurs pourront offrir des primes d'assurance très basses en début de contrat pour inciter le client à acheter. Par la suite, sur un simple avis au client, l'assureur pourra augmenter la prime d'assurance vie ou invalidité en prétextant une baisse des taux d'intérêt ou une augmentation des réclamations, forçant certains clients à annuler leur contrat d'assurance, faute d'argent.
 - e) La protection du public et l'accès aux tribunaux : les compagnies d'assurance ne sont pas tenues de détenir une assurance responsabilité professionnelle ni de permis d'exercice pour leurs employés qui transigent avec le public. Ils n'ont pas de code de déontologie à respecter et n'ont pas à donner priorité aux intérêts du client. La priorité d'un assureur est de maintenir ses réserves en cas de réclamation, d'augmenter ses profits et de verser des dividendes à ses actionnaires. Ce ne sont pas des compagnies à but non lucratif.

En cas de litige juridique entre un assureur et un client qui aura mal lu et interprété les termes de son contrat, ce dernier aura de la difficulté à prouver qu'il n'a pas bien compris les termes de son contrat et qu'il n'a pas souscrit à l'assurance en toute connaissance de cause. Les poursuites

devant les tribunaux civils pourraient exploser et les clients devront souvent se résigner à abandonner les procédures, faute d'argent, face à un assureur riche et patient.

- f) La protection des propriétaires et des bénéficiaires: la distribution par internet peut accroître le risque de fraudes des propriétaires et des bénéficiaires d'assurance vie. Lorsqu'il n'y a pas de conseillers servant d'intermédiaire indépendant entre un assureur et un client, il est beaucoup plus facile de commettre des fraudes à distance, sans témoin. Ainsi, un tiers mal intentionné peut par menace, fraude, mensonge ou pression induite envers une personne âgée ou vulnérable, modifier la désignation de bénéficiaire ou s'emparer de la valeur de rachat d'un contrat d'assurance vie, en obtenant frauduleusement la signature d'un client sous de fausses représentations, et, doit-on le répéter, sans témoin.

L'assureur n'est pas tenu de vérifier à l'avance les conséquences fiscales ou financières d'un changement de bénéficiaire ou du rachat total d'une police d'assurance vie. L'assureur a pour seule obligation de vérifier l'authenticité d'une signature et d'effectuer la transaction demandée sans délai. De nombreux abus ont été signalés à l'APCSF ces dernières années.

Par souci de protection du public et en raison des risques accrus de fraude et de possibles abus de certains assureurs dans la rédaction du libellé des contrats d'assurance vendus par internet, **l'APCSF se prononce catégoriquement contre la vente d'assurance par internet sans représentant.**

Recommandation 2

Mettre en place un cadre législatif pour la distribution sans représentant qui s'appliquera directement aux assureurs qui devront veiller à ce que leurs mandataires (actuellement appelés des distributeurs) respectent les règles.

Un produit financier ne devrait être offert que par un conseiller dûment formé sur tous les aspects des finances personnelles.

Dans le Rapport sur l'application de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, publié en mai 2015, Finances Québec constate la difficulté d'encadrer efficacement la distribution sans représentant de l'assurance vie et invalidité vendue par les banques, les caisses d'épargne et de crédit, les concessionnaires d'autos et les compagnies en carte de crédit, consécutivement à l'obtention d'un prêt hypothécaire, d'un prêt-auto, d'une marge de crédit.

L'absence de preuves médicales à fournir lors de la souscription à ce type d'assurance crédit, l'absence d'analyse des besoins du consommateur, le manque d'information fournie par le vendeur (sans permis d'assurance) à son client, les clauses cachées concernant les « états de santé préexistants » qui invalident la protection lors d'une réclamation, la vente forcée d'assurance lorsqu'un vendeur déclare qu'un prêt sera plus facilement approuvé si le client souscrit à l'assurance crédit, l'absence de divulgation de la commission de 30 % chargée au client lors de la transaction, le camouflage des coûts réels d'assurance par la majoration du taux d'intérêt hypothécaire du client, **TOUTES CES PRATIQUES SONT NÉFASTES POUR LES CONSOMMATEURS.**

Par ailleurs, dans les cas de vente d'assurance vie et invalidité par des institutions bancaires et caisses d'épargne et de crédit, le vendeur (institution financière) se désigne bénéficiaire du capital-décès et reçoit des commissions de vente qu'il ne déclare pas au client. De plus, le courtier hypothécaire ne détient pas de permis d'assurance qui transige avec des institutions financières et reçoit des commissions de référencement s'il recommande l'achat d'une assurance vie et invalidité lors de la souscription d'un prêt hypothécaire. Aucune déclaration n'est faite au client à ce sujet.

Par exemple, en matière de placements, un fonds distinct est un contrat d'assurance qui couvre le capital au décès ou à l'échéance, entre les deux événements, c'est un véhicule qui s'apparente plus à une valeur mobilière. À ce point, le conseil prend toute son importance, car il faut établir un profil d'investisseur réaliste et représentatif, ceci afin de faire un choix de régime adéquat (ouvert, REER, REER de conjoint, CELI, REEE, REEI, etc.) et élaborer une répartition d'actif en fonction des objectifs du client, de l'horizon temporel, de la tolérance au risque, du niveau de connaissance du client, ainsi que sa valeur nette.

Considérant que 90 % du rendement d'un portefeuille provient d'une bonne répartition de l'actif et que le représentant assiste le client dans le choix des gestionnaires et des fonds en fonction des différents ratios : le Sharpe, l'Alpha, Bêta, R², Sortino, les frais de gestion. Le conseil

est d'autant prioritaire pour le risque de longévité, le risque émotif lors des fluctuations de marché, ainsi que les risques de change sur le contenu étranger. À ce titre, il faut citer l'étude *Econometric Models on the Value of Advice of a Financial Advisor*,¹ de Claude Montmarquette et Nathalie Viennot-Briot.

De plus, la désignation de bénéficiaire ne doit pas être banalisée dans ces produits, considérant que les scénarios de faillite versus l'insolvabilité, le règlement hors succession, les frais reliés au fonds distinct doivent être envisagés dans un portrait global à la suite de l'analyse des besoins du client et évaluer si ce produit doit être privilégié ou non à la lumière de cette analyse.

L'APCSF recommande que la distribution d'assurance vie et invalidité par « prospectus » et sans représentant soit abolie sans délai. Toutes les institutions de crédit, compagnies de cartes de crédit, concessionnaires d'auto, bateaux, véhicules récréatifs, etc. qui désirent continuer de vendre de l'assurance vie et invalidité à leurs clients devront se constituer en cabinet de services financiers accrédité et embaucher des représentants détenteurs de permis de conseillers en sécurité financière et se soumettre au code de déontologie.

En conclusion, peu importe le canal utilisé, la distribution sans représentant devrait être interdite. De plus, un représentant devrait être attiré au dossier du client, ce qui augmenterait l'imputabilité envers le public. Une simple désignation de bénéficiaire peut avoir un impact considérable sur la famille d'un assuré. Un changement de titulaire de contrat d'assurance vie peut créer un impact fiscal considérable pour la personne qui cède ledit contrat.

¹ *Econometric Models on the Value of Advice of a Financial Advisor*, Claude Montmarquette et Nathalie Viennot-Briot, CIRANO, Montréal, Qc, juillet 2012, p. 56

Recommandation 3

Examiner toutes les approches pour alléger le fardeau réglementaire et financier des assujettis tout en maintenant un encadrement adéquat de la distribution de produits et services financiers.

En réaction à la crise économique des années 1930, le président américain Franklin D. Roosevelt a mis sur pied le « New Deal » dont est issue la loi bancaire de 1933 (Banking Act of 1933 ou Glass-Steagall Act) qui a cloisonné les banques en deux catégories : les banques d'investissement et les banques commerciales. À la même époque, dans notre pays, la Banque du Canada était créée et notre système financier fut réformé pour créer notamment les quatre piliers du système financier : les banques, les sociétés d'assurance, les courtiers en valeurs mobilières et les sociétés de fiducie. La fin des années 1970 et 1980 a vu l'abandon de ce modèle par les gouvernements d'alors. Avec ce décloisonnement, les banques ont fait l'acquisition de plusieurs autres institutions financières, augmentant ainsi leur pouvoir. N'est-il pas aberrant de constater que pour une entreprise publique (cotée en bourse), une banque peut avoir un courtier qui vend des actions de ladite société et également être créancier de la même entreprise? Ne s'agit-il pas là d'un conflit d'intérêts manifeste? De surcroît, en étendant leurs services, les banques ont également contesté la juridiction des provinces en matière de services financiers, alléguant qu'elles agissaient sous la *Loi sur les banques*. Or, la Cour Suprême du Canada les a rappelées à l'ordre dans deux décisions (Canadian Western Bank v. Alberta 2007 CSC 22 et Banque de Montréal c. Marcotte, 2014 CSC 55) leur faisant savoir que seules leurs activités bancaires principales (core business), tels les dépôts et leurs prêts, étaient assujetties à la loi fédérale. Le reste devait respecter la législation en vigueur dans chacune des provinces.

Le taux d'endettement des Canadiens est actuellement à un niveau record. Bien sûr, nous ne pouvons mettre entièrement cette situation sur le dos des institutions financières. Mais quel professionnel indépendant peut-on consulter pour nos finances personnelles? Des conseillers sont rémunérés lorsque leurs clients achètent des produits financiers ou souscrivent des prêts. Mais personne ne reçoit de rémunération lorsqu'un client rembourse ses dettes... Nous ne disons pas ici que ce devrait être le cas, mais le système financier favorise-t-il le conseil indépendant?

Au Québec, nous sommes les seuls à conserver la réglementation de l'assurance et les placements sous le même chapeau. Le législateur québécois doit-il faire un retour en arrière pour s'harmoniser avec les autres provinces canadiennes? Un article de Finance et Investissement de septembre 2015 intitulé « *LDPSF : pendant ce temps en Ontario* » mentionne qu'en décembre dernier, Bonnie Lysyk, la vérificatrice générale de l'Ontario « proposait justement de revoir la structure d'encadrement dans cette province. Elle recommandait à l'organisme responsable de la surveillance des secteurs de l'assurance et des pensions – la Commission des services financiers de l'Ontario (CSFO) – d'envisager le transfert d'une « plus grande part de ses responsabilités » à de nouveaux organismes d'autoréglementation (OAR).

L'Ontario prépare-t-il un virage favorisant les OAR alors que le Québec se prépare à s'en départir? »

Nous croyons, au contraire, qu'il faut améliorer l'autoréglementation au Québec.

L'APCSF recommande que la Chambre de la sécurité financière soit dissoute et remplacée par « l'Ordre professionnel des conseillers en services financiers ». Les 32 000 conseillers détenteurs d'un permis de l'AMF ont été habitués, depuis l'entrée en vigueur de la Loi 188 LDPSF en 1998, à observer un code de déontologie, à se soumettre à des inspections professionnelles, à suivre des cours de déontologie et de formation continue, et être soumis à la surveillance d'un bureau de syndic et aux décisions d'un comité de discipline.

Par force de loi, les 32000 membres de la CSF ont été habitués à adopter des normes de conduite professionnelle semblables à celles des avocats, des notaires, des comptables ou des médecins, et à répondre de leurs actes devant le syndic et le comité de discipline de la Chambre.

La Cour Supérieure a confirmé en mai dernier l'efficacité des pouvoirs de surveillance et d'enquête de la CSF, la comparant même à un « Ordre professionnel » lors d'un procès l'opposant à la Banque CIBC et à sa filiale Placements CIBC.

Ce nouvel ordre pourrait être créé:

- a) En récupérant le droit de gérance exclusif de la formation des postulants à la profession et le droit de décerner le titre de « Conseiller en services financiers » et « Conseiller en services financiers agréé ».
- b) En récupérant de l'AMF le droit de perception des cotisations des membres.
- c) En acquérant, conjointement avec le ministère de l'Éducation, le droit d'agréer des écoles de formation en services financiers au niveau collégial, universitaire et des institutions privées.

L'APCSF croit que cet ordre devrait regrouper également les courtiers et représentants en prêts hypothécaires.

Parce qu'il est essentiel que les produits financiers soient offerts dans une compréhension globale des besoins des clients, nous croyons qu'il est important d'imposer l'attestation d'étude collégiale comme norme minimale d'entrée en carrière. Il va de soi que ledit programme se devrait de couvrir l'ensemble des aspects des finances personnelles des individus et donner des notions de base sur les différents produits disponibles pour couvrir leurs besoins. Après tout, les professionnels de la santé se doivent souvent de faire de longues études allant jusqu'au postdoctorat, pourquoi accepterait-on que les connaissances des praticiens du secteur financier soient limitées à quelques produits?

Pourquoi un ordre professionnel serait-il préférable au statu quo? Le Collège des médecins, l'Ordre des infirmières et infirmiers du Québec, l'Ordre des ingénieurs notamment sont dirigés par des professionnels de leur domaine respectif. Nous croyons qu'au fil des années, nous avons vu la Chambre de la Sécurité financière s'éloigner de plus en plus des impératifs de notre pratique. Certes, pour protéger le public, il y a nécessité d'appliquer des règles de conformité à notre domaine, mais lorsque ces normes deviennent trop complexes et/ou déconnectées de la réalité du marché, les clients y perdent leur latin et les conseillers se trouvent empêtrés dans celles-ci. Le fait que deux régulateurs puissent poursuivre le même individu pour la même faute est un exemple patent de duplication réglementaire qu'il faut éliminer.

Assurance responsabilité : un problème grave pour les conseillers. Un autre problème important que l'on a constaté dans nos consultations pour la rédaction de ce mémoire est le droit de quasi-vie ou mort des assureurs en responsabilité professionnelle sur la pratique des conseillers. Chaque année, tout conseiller doit déclarer notamment à son assureur en responsabilité (erreurs et omissions) s'il a fait l'objet de plaintes de la part de clients ou de réprimandes de la part des autorités réglementaires. S'il a une tache sur son dossier, l'assureur peut lui refuser le renouvellement de son assurance responsabilité. Celle-ci étant obligatoire pour son droit de pratique, il doit impérativement obtenir une couverture auprès d'un autre assureur. Or, le marché en assurance responsabilité dans notre domaine est de plus en plus restreint et nous considérons que le risque pour un conseiller de perdre son droit de pratique par une décision arbitraire d'un ou deux assureurs est de plus en plus important.

Un ordre professionnel pourrait créer son propre régime d'autoassurance en cette matière et serait en fait davantage en mesure de bien le gérer, connaissant bien notre pratique et le dossier des conseillers membres, et donc d'évaluer le risque de chacun. À ce titre, le modèle de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) qui a créé son propre fonds d'assurance sans sélection de risque annuelle devrait être retenu par le législateur.

Duplication des formations continues. La *Loi sur la distribution de produits et services financiers* a également permis le maintien de l'Institut québécois de planification financière (L'IQPF). Cet institut a effectivement augmenté les compétences professionnelles des conseillers qui en sont membres. Nous croyons qu'il est important de conserver cette expertise en intégrant la formation et la certification offertes par le nouvel ordre professionnel. Ce dernier maintiendrait les plus hauts standards de formation. Nous laisserons aux membres de cet ordre le choix du titre qui permettra aux conseillers ayant une formation supplémentaire de voir celle-ci reconnue par le public et leurs pairs.

La création d'un ordre professionnel permettrait également une meilleure intégration en matière de formation continue. Au fil des années, les exigences de formation continue des planificateurs financiers ont été rehaussées. Bien qu'il soit tout à fait approprié d'y avoir ajouté des exigences de formation en matière de normes d'éthique, les exigences de 15 heures de formation dans un ou plusieurs des domaines de la planification financière (PDOM) sont plus problématiques, car plusieurs formateurs font accréditer leur cours uniquement auprès de la

Chambre de la Sécurité financière et non auprès de l'IQPF. Résultat : à moins de suivre uniquement des formations accréditées par l'IQPF, plusieurs planificateurs financiers doivent suivre des heures de formation en double.

De plus, le gouvernement a accordé à l'IQPF la responsabilité (et le quasi-monopole) de la formation continue des planificateurs financiers. Résultat : Les planificateurs financiers doivent, pour conserver leur titre, déboursier 1200\$ + taxes par cycle de formation de deux ans, ceci sans compter le coût des cours de formation PDOM. Plusieurs planificateurs financiers trouvent cette facture salée et injustifiée. La direction de l'IQPF rétorque que le coût de la formation est compétitif par rapport à d'autres ordres professionnels. Or, les planificateurs financiers ne sont malheureusement pas reconnus comme étant des professionnels.

La conséquence est que les planificateurs financiers ont de la difficulté à faire reconnaître par le public leur plus-value par rapport aux autres conseillers. Certains ne voient donc plus la nécessité de payer les sommes importantes requises pour conserver leur titre et plusieurs l'abandonnent. Martin Drapeau, planificateur financier et secrétaire de l'APCSF ayant coordonné la rédaction de ce mémoire, en connaît à lui seul au moins trois qui ont choisi cette voie.

Duplication des associations et usage discutable de cotisations des membres. Notre association s'est opposée à la décision de la CSF de déléguer la formation offerte par ses anciennes sections régionales à un nouvel organisme, le Conseil des professionnels en services financiers (CDPSF), et également le transfert à ce dernier de 1.8 M\$ des cotisations accumulées de ses membres. À l'appui de notre position, notre conseil d'administration a mandaté Me Jacques Larochelle, qui a signifié le 11 novembre 2014 à Me Éric Stevenson, Surintendant de l'assistance aux clientèles et de l'encadrement de la distribution à l'AMF, ses arguments contre la délégation de la formation à la CDPSF et le transfert de 1,8 M\$. N'ayant pas constaté de changements de la politique de l'AMF et de la CSF à cet égard, notre organisme se doit d'envisager des recours juridiques pour défendre ses membres dans cette cause.

Le Code des professions a su au fil des années démontrer son efficacité pour encadrer les organismes d'autoréglementation. Après tout, il existe depuis plus de 40 ans. La composition du conseil d'administration de l'ordre et son organigramme suivrait les normes établies. Dans les faits, la CSF est subordonnée à l'AMF, ce qui équivaut à laisser le soin à la police de régir la pratique des avocats. Nous croyons qu'il est important de maintenir une distance entre les deux organismes, et la création d'un ordre professionnel est tout à fait appropriée en ce sens.

Rémunération des conseillers. Le conseil financier étant notre gagne-pain, nous nous devons ici de toucher l'aspect de la rémunération :

Nous croyons qu'une rémunération doit être versée à un conseiller tant et aussi longtemps qu'un contrat d'assurances de personne ou de placements est en vigueur, ce qui n'est pas le cas actuellement. Cette situation cause des problèmes en ce qui concerne le service à la clientèle.

L'APCSF est pour la transparence envers le public pour ce qui est du mode de rémunération du conseiller. Par contre, nous sommes contre les règles proposées par le MRCC2 qui obligent les cabinets en épargne collective à divulguer les commissions reçues sur les fonds communs de placement.

Les commissions ne constituent qu'une partie des frais de gestion des fonds communs de placement. Au même titre que le prix d'un complet vendu dans une boutique, c'est le prix total de l'article qui importe, non la marge de profit du détaillant. Nous savons qu'aucune industrie ne force un détaillant à divulguer sa marge de profit sur un article donné. Pourquoi veut-on imposer cette contrainte à l'industrie des fonds communs de placement?

Le mode de rémunération par commission vise strictement une partie de l'univers de la distribution des produits et services financiers au Québec.

Par exemple, le ratio moyen de frais de gestion du portefeuille de 100 000 \$ détenu par un client est de 2.25 %, les autorités réglementaires nous obligent déjà à divulguer ce ratio. S'ils veulent que l'on mentionne au même client que la gestion de son compte lui coûte 2 250 \$, nous sommes d'accord pour le faire. Mais ici, les autorités nous disent d'insister sur la commission du courtier en épargne collective, qui serait ici de 1 % par exemple. Nous devons alors divulguer dans le relevé du client que la marge de profit du courtier est de 1 000\$. Cette pratique est unique dans le commerce et discriminatoire envers les conseillers travailleurs autonomes.

La commission parlementaire concernée est invitée à considérer que la protection du public consommateur passe avant tout par la démocratisation, la liberté et les choix. Nous devons faciliter l'accès à des conseils, des services et produits indépendants. En ce sens, il faut donc attirer la relève et encourager le développement des réseaux indépendants par une rémunération adéquate et non individualisée par des honoraires qui réduisent la valeur marchande d'un bloc d'affaires.

Parfois découragé par les différentes mesures restrictives telles que la Liste nationale des numéros de télécommunication exclus (LNTE), la *Loi canadienne antipourriel* (LCAP), les exigences et la conformité étourdissante des divers organismes réglementaires, un conseiller pourrait appréhender de développer ses affaires et encore plus de démarrer dans l'industrie.

Fiscalité injuste

« L'art de l'imposition consiste à plumer l'oie pour obtenir le plus possible de plumes avec le moins possible de cris »

Jean-Baptiste Colbert.

Nous aimerions également discuter en commission parlementaire de la TPS/TVH TVQ concernant les honoraires perçus et les commissions de suivi sur les fonds communs de placement

Nous profitons également de ce mémoire pour demander au ministre des Finances de réparer une injustice en permettant l'incorporation des représentants en épargne collective.

Recommandation 4

Prévoir qu'un consommateur puisse être indemnisé lorsqu'il est victime d'une fraude commise par un représentant certifié, même si la réclamation concerne la vente de produits que le représentant n'était pas autorisé à offrir.

L'APCSF est en faveur de cette mesure.

Il faudrait que ce ne soit pas seulement les conseillers qui contribuent à ce fonds d'indemnisation, mais toute l'industrie financière incluant les banques, les compagnies d'assurance et les organismes de placement collectif.

Recommandation 5

Mettre à contribution des représentants de l'industrie dans le processus décisionnel du Fonds d'indemnisation des services financiers.

Le fonds d'indemnisation doit être géré par les intervenants du milieu. *No taxation without representation*. Une raison de plus pour créer un ordre professionnel. L'AMF est en conflit d'intérêts face à la gestion de ce fonds.

À la suite des manœuvres présumées frauduleuses des cabinets en épargne collective Groupe Futur inc. et Norbourg Capital, l'AMF a annoncé en janvier 2007 que le Fonds d'indemnisation des services financiers indemniserait 925 investisseurs victimes de la fraude Norbourg, ceci à la hauteur de 31 millions. Par la suite, un règlement hors cour de 55 millions a été annoncé en janvier 2011 pour un recours collectif dans ce dossier. Dans son carnet du 19 janvier 2011 intitulé « Norbourg : des questions sans réponse », Gérald Fillion, journaliste économique de Radio-Canada écrit : « Mais les Québécois peuvent se demander aujourd'hui ce que l'Autorité des marchés financiers a à se reprocher dans ce dossier? Si elle n'admet aucune responsabilité, alors pourquoi payer? Des explications sur le travail d'inspection et de suivi de l'AMF sont attendues depuis longtemps, et force est de constater qu'on va encore attendre. »

En fait, en plus de l'AMF, les gardiens de titres (la Société de fiducie Concentra et Northern Trust Company Canada), les vérificateurs comptables (Beaulieu Deschambault S.E.N.C.R.L. et KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L.) ont participé à l'indemnisation des investisseurs dans le cadre de ce dossier.

Donc toutes ces organisations ont reconnu une part de responsabilité dans ce scandale. Par contre, à notre connaissance, plus de quatre ans plus tard, le Fonds d'indemnisation des services financiers n'a reçu aucun remboursement de celles-ci.

Si le fonds d'indemnisation a versé 31 millions aux investisseurs floués, c'est parce que des conseillers ont recommandé à leurs clients d'investir dans les fonds Norbourg et Évolution. Comment auraient-ils pu savoir que les sommes étaient détournées par l'organisation de Vincent Lacroix, ceci malgré la vigilance qu'était censée exercer l'AMF, les gardiens de titres et les vérificateurs comptables au dossier ? Les conseillers n'avaient et n'ont toujours pas accès à de telles données et ne peuvent donc être tenus responsables.

Que l'ensemble des conseillers du Québec ait été mis à contribution pour indemniser rapidement des investisseurs floués est une bonne chose en soi. Là où le bât blesse, c'est que le fonds d'indemnisation n'a jamais reçu un sou dans le cadre du règlement du recours collectif où les vrais responsables ont reconnu leurs torts. À notre connaissance, l'Autorité des marchés financiers, qui administre ce fonds, ne l'a jamais demandé. Or, selon nous, elle a agi comme juge et partie dans le dossier.

Un fonds d'indemnisation administré par un ordre professionnel de conseillers financiers pourrait indemniser rapidement les investisseurs victimes de fraude commise par un de ses

membres, mais aurait les coudées franches pour se faire rembourser par des tiers qui auraient une responsabilité dans la même fraude, y compris des institutions financières et l'AMF.

Questions de consultation

A. Est-ce que selon vous les avantages du double encadrement excèdent les coûts engendrés?

B. Sinon, que proposez-vous comme encadrement?

Le point le plus important ici est d'éliminer les chevauchements dans l'encadrement. Il suffirait de créer un véritable ordre professionnel pour les conseillers du domaine de l'assurance et des services financiers. L'AMF déléguerait donc entièrement l'encadrement des conseillers et se recentrerait sur ses autres missions.

C. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager dans le cas particulier des représentants en épargne collective et en plans de bourses d'études?

La vente de produits financiers doit se faire dans le cadre d'une approche globale des besoins des clients. Nous proposons un permis unique pour les conseillers œuvrant dans le domaine financier. Chacun devra suivre une formation initiale couvrant tous les aspects des finances personnelles pour accéder à la profession et pourra ensuite choisir sa ou ses spécialités. Nous laisserions au futur ordre professionnel les modalités de définir le ou les titres professionnels à utiliser (ex : conseiller financier, planificateur financier agréé, etc.)

L'APCSF demande au gouvernement de protéger la rémunération et l'actif des conseillers travailleurs autonomes.

Tous les cabinets de valeurs mobilières et les agents généraux qui négocient des fonds communs, des valeurs mobilières, des contrats de plans et de bourses, des fonds distincts, etc., ne peuvent nous garantir que nous serons payés et que nous maintiendrons et conserverons notre achalandage d'affaires (nos clients) en cas de faillite. La faillite d'un agent général ou d'un cabinet de valeurs mobilières peut survenir à l'improviste, sans intervention ni participation de notre part, hors de notre cercle d'affaires et hors de notre contrôle.

Pourquoi devons-nous nous inquiéter, nous, les travailleurs autonomes? Parce que ce genre de situation constitue une menace qui met en danger notre survie financière, notre famille et notre retraite. Une décision de la Cour Supérieure² nous enseigne que nos clients et nos commissions appartiennent au cabinet. Nous sommes considérés comme un créancier ordinaire et risquons donc d'être dépossédés des deux.

L'APCSF demande au ministre que toutes les agences qui font affaire avec des travailleurs autonomes doivent déposer les commissions qui appartiennent aux représentants autonomes dans un compte en fiducie. L'Organisme d'autorégulation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) a négocié les comptes en fiducie pour toutes les agences immobilières et

² Voir la décision de la Cour supérieure du Québec, *22-11-2013, dans l'affaire de la faillite de Sutton-Royal Inc. débitrice en faillite et Demers Beaulne inc syndic intimé No 500-11-042700-126*

hypothécaires du Québec avec la grande majorité des banques et caisses d'économie et retraite du Québec. Nous suggérons à cet effet au ministre de prendre comme exemple les démarches adoptées par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) dans l'instauration des comptes en fiducies.

La mobilité des conseillers travailleurs autonomes doit être améliorée

Il est difficile pour un conseiller travailleur autonome de déménager les comptes de son achalandage d'une agence des fonds communs ou de valeurs mobilières vers une autre agence des fonds communs ou valeurs mobilières. La réglementation et la production d'une énormité de paperasse pour chaque compte détenu par le conseiller mettent un frein à la recherche d'un meilleur service et à une saine compétition entre les agences. De plus, s'il quitte son agence pour se joindre à une autre, un conseiller travailleur autonome doit subir le maraudage de ses clients.

L'APCSF propose de libérer le conseiller travailleur autonome d'effectuer une ouverture de compte pour chaque client advenant un changement d'agence. Un formulaire d'ouverture de compte unique pour tous les professionnels intervenants financiers devra être produit par l'organisme d'autoréglementation. Le transfert des comptes en biens ne menace pas la tolérance au risque et n'altère l'horizon de placement de clients.

De plus, comme les lois et les règlements s'appliquent à toutes les agences et les cabinets dans notre province et que les licences ont été octroyées par l'AMF, nous pouvons affirmer qu'il n'y a pas de danger pour nos clients.

D. Dans le cas où l'ACFM serait reconnue, devrait-on conserver la protection du FISF en plus de la CPI?

Nous réitérons ici que notre position est de créer un ordre professionnel selon la législation du Québec.

E. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager dans le cas particulier des employés des assureurs?

Il faudrait ici savoir de quels employés on parle. Les employés œuvrant directement dans la distribution comme le représentant d'un assureur auprès des conseillers en sécurité financière devraient être obligatoirement membres d'un futur ordre professionnel.

F. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager pour les experts en sinistre employés des assureurs?

Nous laisserons aux experts en sinistres et à cette industrie le soin de se prononcer sur le sujet.

G. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager pour les représentants autonomes?

La création d'un ordre professionnel réglerait cette question.

Conclusion

La révision de la Loi 188 LDPSF :

Mettre de « l'Ordre » dans nos affaires

Afin de réaliser ses objectifs de révision de la Loi 188 LDPSF, le ministre des Finances a présentement l'opportunité de créer « l'Ordre des conseillers en services financiers ». Cette décision ministérielle permettra de réaliser les objectifs suivants :

- a) Les nouveaux conseillers auront accès à une formation globale standardisée en assurance, investissements et planification financière.
- b) Les duplications de juridiction entre l'AMF, la CSF, l'IQPF, le MFDA, l'ACCOVAM, l'OCRCVM cesseront progressivement, par la centralisation des critères de formation et des normes de conduite qui sont actuellement « objet de chasse gardée ».
- c) Le développement de la profession, l'urgent besoin de relève de la main d'œuvre en services financiers et le rayonnement de notre profession auprès du public seront la mission d'entreprise de « l'Ordre professionnel en services financiers ».
- d) La protection du public continuera d'être garantie par le bureau de syndic et le comité de discipline de « l'Ordre des conseillers en services financiers ». En déléguant ses pouvoirs à « l'Ordre », le ministre sera assuré que les consommateurs continueront d'être bien protégés et pourront continuer de bénéficier de conseils financiers adéquats et personnalisés.
- e) En créant « l'Ordre des conseillers en services financiers », le ministre confirmera la compétence du Québec en matière de juridiction et de législation à l'intention des compagnies d'assurance, des organismes de placement collectif et des firmes de valeurs mobilières faisant affaire au Québec.
- f) Concernant l'apport des conseils sur le niveau d'épargne et de protection des individus et des entreprises, le gouvernement devrait stimuler par des mesures adéquates l'accès à la profession avec des ressources, des outils et des subventions encourageant l'entrepreneuriat dans l'industrie de la distribution des services financiers, allégeant conséquemment à court, moyen et long terme, l'intervention de l'État-Providence.

Ont participé à la rédaction de ce mémoire :

Flavio Vani, B.Sc.r.i., président de l'APCSF

Michael Luciani, AVC, Vice-président de l'APCSF

Martin Drapeau, AVC, Pl. Fin., secrétaire de l'APCSF

Yves Boucher, Pl. Fin., administrateur

Patrice Lortie, administrateur

Alain Saint-Pierre administrateur

Serge Giard, membre

Il est important de noter que l'équipe de rédaction a travaillé bénévolement à la conception et à la réalisation de ce mémoire.

Nous tenons à remercier tous nos membres et également les conseillers non membres qui nous ont transmis leurs commentaires et opinions par courriel, ce qui nous a permis de produire ce mémoire.