

Programme pour la marque

Conseiller en services financiers agréé (CSFA)

LA MULTIDISCIPLINARITÉ DANS LES PRODUITS COMME SOURCE DE CONSEILS POUR LA CLASSE MOYENNE

La recherche du public pour des conseils financiers intégrés, centrés sur leurs besoins plutôt que sur les produits, a amené les conseillers financiers rémunérés à la commission à adopter une approche multidisciplinaire dans les années 80'. L'attrait évident du public pour des conseils intégrés en services financiers a été suivi en 1989 par la création de l'institut québécois de planification financière (IQPF).

Mais un constat s'impose en matière de planification financière, celui d'un clivage entre, d'une part l'acte professionnel qui conduit à la préparation d'un rapport de planification financière, et d'autre part l'acte professionnel qui conduit à la mise en place et au suivi des recommandations pour l'acquisition de services et de produits financiers. **Deux actes distincts qui requièrent des compétences distinctes; la première axée sur les connaissances théoriques et la seconde sur la connaissance des clients et des produits disponibles.** On pourrait aussi distinguer les deux actes professionnels en qualifiant le premier de « théorique » et le second de « pratique ».

Il est révélateur que parmi les 4 439 planificateurs financiers au Québec, 86,5% détiennent également au moins un permis pour la vente de produits financiers. Parmi les 13,5% restants qui ne distribuent pas de produits financiers, la plupart peuvent être rémunérés pour leurs services en fiscalité, en actuariat ou en notariat, essentiellement pour une clientèle aisée.¹

Les données disponibles indiquent que le nombre de planificateurs financiers est en baisse constante depuis son sommet de 4 787 membres enregistrés à la CSF en 2008, en dépit des nombreux titres professionnels similaires qui sont interdits. Sur un total de 10 051 diplômés depuis la fondation de l'IQPF, moins de 50% (4 698) avaient un permis d'exercice à l'AMF en 2015. Les exigences actuelles du titre de planificateur financier ne répondent pas aux besoins courants d'une très grande partie de notre clientèle formée en large partie de la classe moyenne, dont le niveau de revenus et de patrimoine n'est pas suffisant pour les honoraires d'un planificateur financier. Pourtant, ce sont les gens de la classe moyenne qui ont le plus besoin de conseils personnalisés en planification financière pour se développer financièrement. Bien que l'approche multidisciplinaire, utilisée par un grand nombre de conseillers-entrepreneurs en services financiers, réponde aux besoins de la classe moyenne, à la fois pour des conseils en planification financière et pour l'acquisition de produits financiers, ils ne disposent pas d'un titre professionnel qui les distingue des vendeurs de produits spécialisés.²

Voici quelques exemples de **conseillers multidisciplinaires** qui donnent des conseils appliqués en planification financière à leurs clients :

- Conseiller en sécurité financière et représentant en épargne collective

¹ Source : Statistiques sur les disciplines, Chambre de la sécurité financière, 31 décembre 2016.

² On dénombrait 4 619 conseillers qui cumulaient 2 permis et plus pour la vente de produits au 31 décembre 2016, à la Chambre de sécurité financière.

- Assurance de personnes et assurance collective de personnes
- Courtiers en plan de bourses d'études et conseiller en sécurité financière
- Courtier hypothécaire, représentant en épargne collective et conseiller en sécurité financière
- Etc.

Parce qu'ils sont multidisciplinaires, ces conseillers en services financiers ont une vision globale des solutions disponibles pour leurs clients et peuvent ainsi optimiser le choix de produits pour les besoins précis de leurs clients, au moment où ces derniers en ont réellement besoin. Ils privilégient une approche centrée sur le « client », par opposition à une approche axée sur la vente de « produits financiers ». Ces conseillers ont également intérêt à maintenir un service continu auprès de leurs clients, qui utiliseront éventuellement à nouveau leurs services pour d'autres besoins. Le développement d'une relation à long terme entre le client et son conseiller leur est mutuellement bénéfique, l'intérêt du conseiller étant intimement lié à la réussite financière de son client et non pas à la vente d'un produit particulier.

L'Association professionnelle des conseillers en services financiers (APCSF) observe une lacune dans la reconnaissance actuelle des professionnels en services financiers, qui n'ont que le titre de planificateur financier pour se démarquer des « vendeurs de produits ».³ L'APCSF souhaite offrir à ces conseillers financiers multidisciplinaires et autonomes, qui distribuent des produits financiers variés, une formation reconnue et de qualité qui rencontre les besoins de la classe moyenne.

Par le règlement sur les titres similaires à celui de planificateur financier, les professionnels multidisciplinaires qui mettent en pratique les principes de la planification financière avec leurs clients, mais sans avoir le permis d'exercice de la planification financière, sont assimilés à des vendeurs de produits. Or, ces professionnels doivent avoir la possibilité d'utiliser une marque ou un titre professionnel qui les distingue des autres professionnels.

Moins coûteuse que la formation de planificateur financier actuelle, la formation proposée par l'APCSF conduirait à la marque ou au titre de Conseiller en services financiers agréé (CSFA). La formation s'adresserait aux conseillers financiers autonomes qui appliquent les principes de la planification financière dans la distribution des produits financiers qu'ils recommandent. Cette formation compléterait celle prodiguée par l'IQPF, pour desservir la classe moyenne qui a besoin de conseils professionnels personnalisés pour la gestion de leur situation financière. Elle permettrait d'encadrer la formation pour 4 619 conseillers en services financiers inscrits, qui adoptent une approche multidisciplinaire avec leurs clients, mais qui ne détiennent pas le titre de planificateur financier.⁴ L'introduction du titre CSFA permettra au grand public de reconnaître les professionnels multidisciplinaires qui suivent une approche centrée sur leurs besoins dans la recommandation de produits financiers, plutôt qu'une approche axée uniquement sur la vente de produits financiers, tel qu'elle est pratiquée par les fabricants de produits.

³ Rappelons que 86,5% des planificateurs financiers vivent de la vente de produits et que moins de 50% des planificateurs financiers diplômés ont un permis d'exercice. Nous mentionnons plus bas que 4 619 représentants pratiquent une approche multidisciplinaire en étant inscrits pour la vente de 2 produits ou plus.

⁴ Source : Statistiques sur les disciplines, Chambre de la sécurité financière, 31 décembre 2016.

REGROUPEMENT DES TITRES TOMBÉS EN DÉSUÉTUDE

Depuis sa création, la Chambre de la sécurité financière⁵ a créé trois dénominations professionnelles soit : assureur vie agréé (A.V.A.), assureur vie certifié (A.V.C.) du règlement en 1998 et le titre conseiller agréé en avantages sociaux (C.A.A.S.) en partenariat avec l'industrie (donateurs) et l'Université de Laval (exclusivité du programme).

Comme l'indique le tableau plus bas, les titres professionnels AVA, AVC et CAAS ont été délaissés par les conseillers professionnels qui leur ont préféré le titre de planificateur financier, ou qui n'y voient tout simplement plus d'avantages dans l'exercice de leur profession.

ATTRIBUTION DES TITRES DE LA CSF – 2012 à 2016

	DIPLOMATION			ASS-VIE	PERMIS EN ASSURANCE		
	AVA	AVC	CAAS		%	ASS-COLL	%
2012	5	0	21	12286	0,041%	3949	0,532%
2013	2	6	9	12210	0,066%	3795	0,237%
2014	1	5	9	12780	0,047%	3756	0,240%
2015	2	3	9	13131	0,038%	3667	0,245%
2016	1	4	8	13310	0,038%	3639	0,220%
TOTAL	11	18	56				

Aujourd'hui, les titres AVA et AVC sont attribués à seulement 11% des conseillers en sécurité financière inscrits à la CSF, celui de CAAS est attribué à 30% des conseillers ayant un permis en assurance collective. Si peu de diplomation sophistiquée semble inadéquate, considérant qu'il y a en moyenne plus de deux mille nouvelles arrivées en carrière annuellement. À la vue de ces données d'une baisse constante pour ces titres, il paraît clair qu'ils ont perdu de leur attrait. En revanche, dans une société de plus en plus inondée d'information, il est important de se doter de professionnels bien formés capables de développer une pratique et bien conseiller le public. Le rôle-conseil ne peut pas se développer sans une formation professionnelle adéquate qui valorise les meilleures pratiques en matière de conseils professionnels.

De par sa connaissance du milieu professionnel, l'APCSF a la conviction que le programme de formation pour le titre CSFA rejoindra la majorité des conseillers inscrits, rehaussant par la même occasion la qualité des conseils pour la clientèle issue de la classe moyenne.

Les membres de notre association sont des intervenants de première ligne, ainsi que les dirigeants de l'APCSF. Notre connaissance des besoins du public et des variétés de produits offerts s'étend sur plusieurs décennies. Il reste à formaliser dans un titre professionnel ce qui existe déjà « de facto » depuis des décennies. À l'heure de la distribution de produits financiers en ligne ou par des employés spécialisés, il devient urgent de distinguer les conseillers multidisciplinaires dans le but d'éviter la confusion aux yeux du public.

⁵ Le titre AVA (assureur vie agréé) a été importé au Québec comme titre équivalent de la certification CLU (certified life underwriter). C'est l'Association des Intermédiaires en assurance de personne du Québec (AIAPQ) qui avait repris la gestion. La loi 188 qui a créé la Chambre a fait que cette dernière a récupéré les titres lors de sa création. Le règlement dont nous parlons ont été fait à ce moment.



Entre les planificateurs financiers (90 crédits universitaires) et le Programme de qualification en assurance de personne (PQAP), qui mène aux titres AVA, AVC et CAAS actuels, il y a un vide qui doit être comblé. Il nous semble urgent, pour la protection du rôle-conseil éclairé auprès des consommateurs québécois de la classe moyenne, de simplifier les titres en les ramenant à deux seules appellations; conseiller en services financiers agréé certifié par l'APCSF et planificateur financier certifié par l'IQPF.

NOTRE PROGRAMME

Tout d'abord, notre programme de formation permettra des équivalences en reconnaissant les titres A.V.A, (48 crédits universitaires), A.V.C. (24 crédits universitaires) et les trois déclinaisons du C.A.A.S (30 crédits universitaires). **Ensuite, nous souhaitons offrir une alternative aux professionnels multidisciplinaires, qui abandonnent le titre de planificateur financier en raison de son coût élevé ou parce qu'il ne répond pas à leur pratique pour la distribution des produits financiers.** Notre programme reconnaîtra donc les professionnels multidisciplinaires qui auront reçu une diplomation de l'IQPF, en plus de reconnaître des professionnels multidisciplinaires de carrière qui réussiront les examens appropriés.

En collaboration avec le Collège des professions financières et les universités, nous entendons entreprendre le programme suivant, avec votre aide :

1- Soutien de l'Autorité des marchés financiers qui attribue le mandat d'examiner cette situation, de proposer une solution et d'en faire rapport.

- A- Approbation du projet par l'Autorité en vue de développer des ententes avec des universités.
- B- Soutien financier (budget à définir) permettant de financer les diverses étapes du processus. Ces fonds pourraient provenir des Fonds pour l'éducation et la saine gouvernance que gère l'Autorité.

L'objectif de base serait à la fois de réduire le nombre de titres possibles, générateurs de confusion auprès des consommateurs, d'établir un cursus issu de cursus actuels et des besoins nouveaux du marché et de définir les paramètres de mise à niveau, tant pour le nouveau cursus que pour les futurs diplômés (formation continue). Au final, le projet serait soumis à l'Autorité des marchés financiers pour approbation.

2- Constitution d'un comité conseiller qui pourrait être composé de membres de l'APCSF, et de membres de l'AMF.

3- Appel aux universités pour revoir les cursus universitaires déjà en place afin de fondre ceux-ci en un seul de type 30 crédits universitaires et établir un calendrier d'implantation. Cursus en main, voir les mécanismes de diplomation (cours synthèse ou modèle IQPF, examen synthèse ou modèle PQAP ou tout autre modèle qui pourrait être soumis.

4- Remise officielle des propositions et discussions.

5- Lancement du titre dans l'écosystème financier : **Conseiller en services financiers Agréé** pour les travailleurs autonomes multidisciplinaires. Au final, il y aurait trois groupes de partenaires, l'Autorité qui détient la capacité à créer une nouvelle dénomination et à supprimer les autres, l'Association professionnelle des conseillers en services financiers (APCSF) comme regroupement pour les professionnels

travailleurs autonomes et le milieu universitaire qui développera et diffusera la formation. L'industrie comme preneur des diplômés.

L'association et son partenaire pédagogique, le Collège des professions financières, sont assurés que l'approche serait optimale pour l'écosystème financier québécois.

L'APCSF aura son AGA le 17 mai prochain. Le programme de marque est sur notre ordre du jour, nous aimerons en discuter avec vous avant notre AGA, si vous êtes disponible, nous pouvons élargir la discussion avec notre partenaire le Collège des Professions.

En attente de votre réponse, veuillez agréer, M. Pérodeau, mes sincères salutations.



Flavio Vani, B. Sc. Relations Industrielles

Président et porte-parole de l'APCSF

Conseiller en Relations industrielles pour l'APCSF

Représentant en épargne collective

Conseiller en sécurité financière et rentes collectives

Représentant des produits dispensés

Courtier hypothécaire agréé

APCSF

**110, rue de la Barre, bureau 212
Longueuil, QC, J4K 1A3**

Tél. : 1 866-551-554

www.apcsf.ca



ANNEXE A

CURSUS UNIVERSITAIRES

1- TITRES PROFESSIONNELS ASSUREUR-VIE CERTIFIÉ ET ASSUREUR-VIE AGRÉÉ

Ces deux titres sont soutenus par un règlement de la Chambre de la sécurité financière dont nous avons annexé une copie à l'annexe C.

Afin de permettre à ses membres détenant un permis en assurance de personnes ou en assurance collective d'acquérir une expertise plus poussée dans leur domaine de pratique, la Chambre de la sécurité financière octroie exclusivement deux titres professionnels, soit assureur-vie agréé (A.V.A.) et assureur-vie certifié (A.V.C.). Ces titres sont des gages d'expertise et de notoriété et ne peuvent être obtenus que par la réussite d'un parcours d'apprentissage de haut calibre.

PARCOURS D'APPRENTISSAGE

Le parcours menant au titre d'assureur-vie certifié (A.V.C.) comporte :

- Huit cours universitaires totalisant 24 crédits;
- Les dix activités de formation du programme les concepts en assurance de personnes, développés par la CSF et totalisant 51 UFC.

Le parcours menant au titre d'assureur-vie agréé (A.V.A.) comporte :

- Seize cours universitaires totalisant 48 crédits;
- Les dix activités de formation du programme les concepts en assurance de personnes, développés par la CSF et totalisant 51 UFC.

OBJECTIFS

La formation universitaire menant aux titres A.V.A. et A.V.C. favorise le développement des connaissances sur la planification successorale et fiscale ainsi que sur les produits d'assurance et financiers destinés aux individus et aux entreprises, en plus de permettre d'acquérir des connaissances plus avancées en assurance invalidité et maladies graves, en assurance collective et en placements.

Le programme les concepts en assurance de personnes visent à parfaire les connaissances des conseillers en sécurité financière au sujet de divers produits disponibles et de développer leurs habiletés en matière de détermination et d'analyse des besoins financiers afin qu'ils soient en mesure d'effectuer les recommandations les plus appropriées à leurs clients.

CHEMINEMENT UNIVERSITAIRE

Les tableaux ci-dessous illustrent, pour chacun des titres professionnels, les matières qui doivent être couvertes au cours du cheminement universitaire.

Le titre des cours peut varier d'une université à l'autre. Il est donc important, lors d'un choix de cours, de s'assurer que les contenus des cours choisis correspondent à ceux décrits au tableau ci-dessous.

CURSUS GÉNÉRIQUE
ASSUREUR-VIE CERTIFIÉ (A.V.C.) ET ASSUREUR-VIE AGRÉÉ (A.V.A.)

Matière	Contenu couvert
Comptabilité	Principes de base des états financiers. Analyse et interprétation des états financiers. Transactions comptables. Revenu budgétaire.
Aspects juridiques	Étude des principes juridiques concernant les différentes formes d'entreprise, le mariage, les régimes matrimoniaux, le droit des successions et des testaments, la fiducie, le mandat en cas d'inaptitude.
Économie	Introduction à l'analyse économique. Offre et demande. Structures de marché. Revenu et consommation. Investissement. Inflation.
Gestion financière	Mathématique et gestion financière. Analyse et prévisions financières. Investissement et coût du capital.
Fiscalité des particuliers	Fiscalité des particuliers. Calcul et imposition des revenus et des gains en capital. Régimes d'État et régimes différés.
Fiscalité des sociétés	Fiscalité des sociétés. Imposition du revenu. Règles applicables au décès. Imposition des fiducies.
Assurances et rentes	Connaître les principes de gestion des risques. Connaître les produits d'assurance-vie, d'assurance contre les accidents et la maladie, d'assurance de biens et les produits de rentes.
Fonds d'investissement et produits financiers	Vue d'ensemble du secteur des placements (produits et marchés), en mettant l'accent sur les fonds de placement et, d'autre part, évaluation des objectifs du client.

Ces huit formations constituent à la fois les formations exigées pour la formation complète pour le titre d'assureur vie certifié (A.V.C.) Pour obtenir le titre d'assureur vie agréé (A.V.A.) le candidat doit passer huit formations de plus.



Matière	Contenu couvert
Retraite et planification successorale	Élaborer un plan de retraite répondant aux besoins du client. Les régimes de pension et de retraite. Les rentes. Les transferts du patrimoine avant et après le décès (individu et société).
Stratégie de sollicitation	Connaissance des notions de marché, segmentation de marché, occasion de marché. Stratégie de marketing.
Planification financière personnelle	Analyse des besoins. Bilan. Objectifs du client. Aspects fiscaux. Modalités et stratégies de placement.
Gestion d'une entreprise de services financiers	Connaissance de la mission et des objectifs. Élaboration d'un plan d'opération. Distribution et qualité des services offerts.
Droit des assurances	Formation et exécution des contrats d'assurance : prise d'effet de l'assurance, note de couverture, substitution de police, intérêt assurable, fausse déclaration et réticence, désignation du bénéficiaire, cession et remise en vigueur et insaisissabilité des contrats.
Planification successorale (avancée)	Analyse pratique de différents aspects en planification successorale : convention entre actionnaires, planification testamentaire d'un particulier, relève, planification post-mortem.
Planification de la retraite (avancée)	Analyse pratique de différents aspects en planification de la retraite : stratégies avancées d'accumulation du capital, stratégies avancées d'utilisation du capital, évaluation d'une offre de retraite anticipée.



ET

Un cours parmi les suivants :	
Typologie des produits financiers II	Appliquer les notions théoriques de façon à formuler les recommandations appropriées plus spécifiquement en matière de répartition de l'actif et en planification d'un portefeuille.
Assurance collective	Élaborer une recommandation d'assurance collective. Connaître les caractéristiques et les différents produits de l'assurance collective. Tarification. Administration des régimes. Rapport d'expérience. Implication fiscale et légale.
Invalidité	Approfondir les connaissances dans le domaine de l'assurance collective. Produits, avenants et options d'invalidité, fiscalité et aspects juridiques, traitement des réclamations.

2- TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER AGRÉÉ EN AVANTAGES SOCIAUX (C.A.A.S.)

Fruit d'une initiative de la CSF et de la collaboration des chefs de file dans l'industrie des produits et des services financiers (qui ont été donateurs), le programme *Assurances et rentes collectives* de l'Université Laval (qui en a l'exclusivité) s'adresse principalement aux représentants en régimes d'assurance collective et en régimes de rentes collectives ainsi qu'aux professionnels œuvrant dans le secteur des avantages sociaux et des ressources humaines.

Offert à distance, ce programme mène à l'obtention de la désignation professionnelle de conseiller agréé en avantages sociaux (C.A.A.S.), qui est comparable à la certification nord-américaine de *Certified Employee Benefit Specialist* (CEBS).

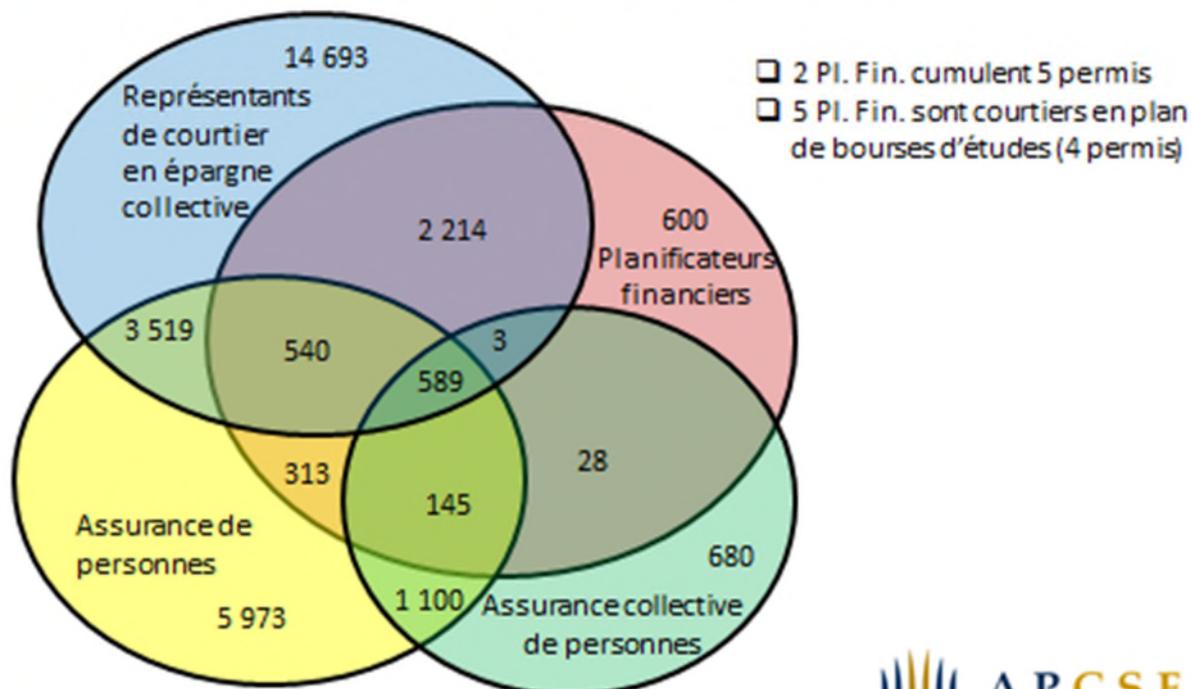
De plus, des blocs de cours du programme conduisent respectivement à trois attestations professionnelles délivrées par la Chambre de la sécurité financière, soit les attestations : en assurance collective, en régime de retraite et en rémunération et gestion stratégique des ressources humaines.

CURSUS UNIVERSITAIRE

ASSURANCE ET RENTES COLLECTIVES			30
ASR-1100	Programmes gouvernementaux de prestations	D	3
ASR-1110	Principes fondamentaux des régimes d'assurance collective	D	3
ASR-1120	Régimes de retraite et mécanismes de revenu de retraite	D	3
ASR-2110	Application des régimes d'assurance collective	D	3
CTB-1902	Introduction à la planification financière personnelle	D 	3
ECN-1100	Économie de la santé	D 	3
GSF-2110	Valeurs mobilières et gestion de portefeuille	D 	3
MNG-1110	Fondements de la rémunération	D	3
MNG-2120	Rémunération des cadres	D	3
MNG-3102	Gestion stratégique des ressources humaines	D 	3

ANNEXE B

Répartition des 4 439 planificateurs financiers dans les 3 principales disciplines des assurances de personnes, des assurances collectives, et du courtage en épargne collective, au 31 décembre 2016



Source: Chambre de la sécurité Financière, 24 mars 2017