

Rawdon, le 30 septembre 2015

PAR COURRIEL

Me. Richard Boivin
Sous-ministre adjoint aux politiques relatives aux institutions financières et au droit corporatif
Ministère des Finances
8, rue Cook, 4e étage Québec (Québec) G1R 0A4

Objet : Réponse à la consultation du ministre des finances du Québec à l'égard de la révision de la Loi sur la Distribution des Produits et Services Financiers (LDPSF)

Maître Boivin,

C'est avec beaucoup d'intérêt que j'ai lu le rapport d'application de la Loi sur la Distribution des produits et services financiers (LDPSF) préparé par votre ministère et par le ministre des Finances, M. Carlos Leitão. C'est donc avec enthousiasme que je vous présente mes réponses à plusieurs questions posées par la présente consultation. Je déborderais du cadre de la consultation pour aborder aussi des sujets aussi liés à la distribution de produits et services financiers au Québec et encadrés par la LDPSF ou la loi sur les valeurs mobilières (LVM).

Étant un acteur impliqué dans la distribution de produits et services financiers depuis 1997 et déjà actif auprès de l'Association des Intermédiaires en Assurances de Personnes du Québec (AIAPQ) en tout début de carrière, j'ai pu assister de près à la naissance de la loi 188, malgré ses très nombreux papillons! Les changements apportés par cette loi faisaient du Québec un pionnier de la multi-disciplinarité au Canada et dans une très vaste partie du globe.

Je ne peux cependant pas passer sous silence qu'au moment d'écrire ces lignes, je devrais être en train de répondre au troisième rapport d'application de la LDPSF et non au premier. En effet, il est inscrit dans la loi (article 580) que le présent exercice doit être fait aux 5 ans. Il est évident qu'en ne respectant pas sa propre loi, le gouvernement s'est exposé lui-même à voir sa loi vieillir et ne plus être adaptée à la réalité de 2015.

Afin de mieux apprécier mes propositions, permettez-moi de vous décrire un peu qui je suis ainsi que ma pratique et mes expériences. Tel que mentionné, j'exerce en assurance de personnes et en assurances collective de personnes depuis 1997. J'ai fondé mon propre cabinet de services financiers, Financière Radisson inc., en 1999. A l'exception d'une période d'environ 18 mois en début de carrière où j'ai pratiqué dans un mode « captif » (pour le compte d'un seul assureur), j'ai toujours été dans le secteur du courtage (assurances et épargne collective).

A cette époque, j'ai vite réalisé que pour faire croître mes affaires de manière intéressante dans cette industrie, j'aurais besoin de parfaire mes connaissances. C'est donc pourquoi j'ai complété, en plus de mon baccalauréat en administration des affaires, un diplôme de premier cycle en assurance et produits financiers ainsi qu'un certificat en assurances et rentes collectives. Ces deux formations m'ont respectivement permis d'obtenir le titre d'Assureur-Vie Agréé (A.V.A.) ainsi que la désignation professionnelle de Conseiller Agréé en Avantages Sociaux (C.A.A.S.), tous deux décernés par la Chambre de la Sécurité Financière (CSF). A la même époque, j'ai aussi complété le cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada afin d'obtenir mon inscription à titre de représentant de courtier en épargne collective. En cours de parcours sur le chemin des valeurs mobilières, j'y ai aussi décroché les titres de Financial Management Advisor (FMA) ainsi que celui de Fellow of Canadian Securities Institute (FCSI), tous deux décernés par l'institut Canadien des Valeurs Mobilières (maintenant formation Mondiale CSI). Récemment, j'ai aussi ajouté l'inscription à titre de représentant de courtier sur le marché exempté. A noter que je suis rattaché à Investissements Excel inc. pour les disciplines de valeurs mobilières.

Malgré tout ce perfectionnement professionnel, j'ai conservé une participation active au sein de l'industrie en étant notamment administrateur au conseil d'administration de la CSF de 2008 à 2014 dont les 3 dernières années à titre de président du conseil d'administration.

Au terme de ces années de pratique professionnelle et d'implication dans un Organisme d'Auto-Règlementation (OAR), j'ai développé des « valeurs règlementaires » qui me sont chères, à savoir :

- 1- Protection du public avant tout;**
- 2- Efficacité et simplicité règlementaire;**
- 3- Conscience et connaissance de la réalité de ce que l'on règlemente.**

Vous trouverez donc au cours des prochaines pages mes observations, commentaires, questionnements et réponses aux recommandations et aux questions soulevées par le rapport. Je commenterai les recommandations qui sont proposées par le rapport ainsi que les réponses/solutions que j'apporterai tout au long du document en utilisant essentiellement mon filtre de « valeurs règlementaires » présenté ci-haut.

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. »

L’avènement de la vente d’assurance par internet est aussi incontournable et inévitable que la neige en hiver au Québec. Plusieurs ont bien beau détester l’hiver et la neige, nous devons vivre avec cette saison froide et modifier notre façon de faire et d’agir pour nous en accommoder. Selon moi, il en est de même pour l’assurance sur internet. Tout comme les désagréments de l’hiver, il faut être bien préparé et prudent afin de ne pas déraiper et ainsi causer des torts irréparables au public québécois.

Je suis d’accord avec cette recommandation car personne ne peut être contre la vertu! Cependant j’ai de très grandes inquiétudes au niveau de l’application concrète du deuxième article des recommandations du CCRRA :

« Il incombe aux fournisseurs d’assurance en ligne de veiller à ce qu’un consommateur qui achète un produit d’assurance puisse prendre une décision éclairée en lui fournissant les renseignements nécessaires d’une manière exhaustive et en temps opportun. Il doit lui donner accès à des conseils appropriés et l’informer de l’importance de ces conseils. »

Tout autant que la première partie de l’Orientation 2 du rapport sur l’offre d’assurance par internet au Québec présenté par l’Autorité des Marchés Financiers (AMF) en avril 2015 qui mentionne :

« Que les prestataires puissent conclure une transaction en ligne, mais seulement s’ils sont en mesure de fournir au consommateur des outils d’autoévaluation qui permettent au consommateur :

- *de faire l’évaluation de son besoin d’assurance;*
- *de s’assurer de la convenance du produit qu’il sélectionne;*
 - *de prendre une décision éclairée;*
- *de conclure une transaction valable, soit une transaction qui lui permettra de bénéficier de la protection souscrite. »¹*

En effet, les filtres suivants ont un grand potentiel d’être escamotés dans la réalité :

¹ L’offre d’assurance par Internet au Québec - Présentation des résultats de la consultation et des orientations retenues - Avril 2015 – Autorité des marchés financiers – Page 7

- Protection du public avant tout

Prenons l'exemple de Louis, un père de famille de 42 ans qui, suite à des discussions avec des collègues, se met à penser que la seule assurance vie qu'il possède est l'assurance collective qu'il possède au travail. Par un bon dimanche matin à la maison, Louis « magasine » une assurance vie sur internet. Après avoir fait quelques recherches pour un prix (je crois, sans grand potentiel de me tromper, que c'est souvent le premier, si non, le seul critère lors d'une recherche de produits sur internet), et ce, pour un volume que Louis aura fixé arbitrairement, ce dernier se retrouve sur le site de l'assureur qui offre en fait une protection dans une assurance vie universelle comportant un coût en TRA (taux renouvelable annuellement (T-1)) qui défie toute compétition. Louis souscrit au produit après avoir complété un questionnaire un peu bidon de 5 questions pour « évaluer son besoin d'assurance vie ».

Avant de signer électroniquement la proposition et de faire son paiement par Paypal, le client doit accepter, en cochant au bas de la page, un texte légal qui lui explique les conditions du contrat, les frais, les bonis, les exclusions et toutes les informations importantes. Le client, en roulant la roulette de sa souris, ne lis pas le texte (qui doit bien faire 4 ou 5 pages...) et se retrouve au bas de la page où il coche la case « J'ai lu et compris les conditions ci-haut et j'accepte les conditions ». Voilà qui est fait. Il paye sa première prime et la tarification débute pour finalement se conclure par l'émission du contrat demandé qui lui est envoyé par courriel (sécurisé, cependant!) en pdf.

Qui a été protégé dans ce mode de fonctionnement? L'assureur et seulement l'assureur qui a, malgré tout, fait « tout en son possible » pour s'assurer de la conformité de la transaction. Il a en effet une analyse des besoins financiers en main et un document légal indiquant les détails des conditions du contrat où le client a volontairement indiqué qu'il avait lu et compris le document et l'avait accepté.

Le client n'a aucune idée qu'il sera incapable de payer ses primes dans 30 ans car les primes en TRA sont simplement exponentielles. Si, en plus, le besoin demeure mais que le client n'est plus assurable pour souscrire une protection moins onéreuse, il y aura des conséquences qui toucheront toute une famille ou une entreprise et ce, pour plusieurs années lors du décès de Louis...

- Conscience et connaissance de la réalité de ce que l'on règlemente

Toujours dans le même cas hypothétique de Louis (qui pourrait facilement être la réalité), je me demande si les exigences demandées aux assureurs ne sont pas trop théoriques et déconnectées de la « vraie vie » ? A moins que le régulateur ou le législateur ait la croyance que le client lise et conserve le texte légal, qu'il le classe avec les conditions d'utilisation de son compte Facebook et Instagram ainsi que toutes les autres conditions d'utilisation que le client aura autorisé dans sa vie?

Sur une note humoristique et pragmatique (mais qui fait réfléchir), je serais bien curieux de voir si Me Boivin a en filière les conditions d'utilisation, notamment, de son compte LinkedIn?!!

Pistes de solutions

Afin de trouver une solution au défi posé par la manière même de consommer sur internet, je crois qu'il faut sortir du cadre. En effet, pourquoi ne pas imposer un examen à choix multiple de 4 ou 5 questions aux clients et qui traitent de points clés de la protection qu'ils viennent de souscrire? Ces questions standardisées pourraient être préparées par des professionnels aguerris. Sans se limiter à ce qui suit, les questions pourraient traiter des exclusions, des frais (d'administration, d'assurance, de transaction et de rachat), des limitations, de la couverture, du droit de résolution, des conséquences fiscales, des hypothèses financières utilisées et du fonctionnement des garanties (notamment des bonis versés au fonds exempté en assurance vie universelle).

Par exemple, il pourrait y avoir une question qui demande au client quel sera le montant des frais de rachat s'il annule sa protection dans 3 ans. Parmi les choix, il y aurait évidemment la bonne réponse et les autres seraient « aucun frais de rachat » et un montant complètement déraisonnable. Le client ayant à passer à travers ces étapes relativement ludiques, serait davantage conscientisé, selon moi, aux limites du contrat qu'il désire souscrire.

De plus, en obtenant la correction instantanée de ses réponses ainsi qu'une brève explication, le client prendrait davantage conscience du produit qu'il achète. Par exemple, si Louis se rend compte que les frais de rachat dans 3 ans pour l'assurance-vie universelle qu'il désire contracter sont de 3 ou 4 fois la prime minimale annuelle (si la prime minimale est de 1 000\$ par an, c'est un frais de rachat de 3 000\$!), il est possible qu'il y réfléchisse un peu plus avant de souscrire. A noter que pour l'assurance vie universelle, notamment, ce genre d'ordre de grandeur pour les frais de rachat est davantage la règle que l'exception. Les autres questions pourraient porter sur le montant de la prime dans le futur, le traitement fiscal d'un retrait, les frais annuels de police (qui ne procurent aucune protection), etc.

Tous les produits, simples ou complexes, devraient avoir cette obligation afin de s'assurer minimalement que le consommateur soit bien au fait des conditions de son contrat qui pourraient être plus sujettes à ne pas correspondre à ses besoins, actuels ou futurs.

Problématique collatérale

Malgré cette option qui aurait l'avantage de mitiger les risques en matière de protection du public, le processus de remplacement d'un contrat, auquel les professionnels sont tenus, pourrait être contourné et cela, pas toujours à l'avantage du client. J'imagine facilement la situation lorsqu'un contrat sous la gestion d'un conseiller se ferait ainsi remplacer par une nouvelle protection souscrite par internet.

Ne pouvant pas rendre le client responsable d'effectuer un remplacement en bonne et due forme, le conseiller ne serait informé du remplacement que lorsque l'assureur l'aviserait de l'annulation du contrat sous gestion existant, laissant un délai extrêmement serré, voire nul, pour contacter le client et lui expliquer les différences entre les deux contrats et ainsi s'assurer qu'il a fait un choix éclairé.

Au niveau de la fonction conseil, les remplacements sont fortement règlementés et peuvent mener à des conséquences sérieuses (amendes importantes, radiation) pour tout professionnel ne respectant pas ces règles, notamment le code de déontologie de la CSF, il est prioritaire de trouver des solutions qui adressent ce vide réglementaire afin de ne pas créer un déséquilibre réglementaire entre le réseau conseil et internet.

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. »

- Efficacité et simplicité règlementaire;

Sur ce sujet, je crois, toujours, selon mes « valeurs réglementaires » mentionnées précédemment, que ce mode de distribution devrait être encadré sensiblement comme la distribution d'assurance sur internet. L'intervention d'un humain dans la vente sans représentant n'apporte, selon moi, aucun avantage supplémentaire au client vis-à-vis la vente sur internet. En effet, la personne offrant le produit ne possède pas la formation de base nécessaire pour assurer une fonction conseil qui apporte de la valeur au client. De plus, dans ces cas précis, la personne qui offre ces produits relève habituellement du secteur de la vente de produits de consommation.

Je verrais donc d'un bon œil que les règles imposées aux assureurs pour la vente sans représentant soient les mêmes (ou très sensiblement les mêmes) que pour la vente par internet, incluant notamment, la proposition formulée précédemment d'un court questionnaire à choix multiples sur les particularités du produit afin de conclure la vente. Dans ce cas-ci, un mécanisme devrait être élaboré pour que ce ne soit pas le « distributeur » qui réponde aux questions en lieu et place du client.

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. »

La multi-disciplinarité présente chez l’Autorité et les OAR québécois est un atout primordial en matière de protection du public et il est extrêmement important de conserver cette particularité innovante par rapport au reste du Canada. Cependant, la structure d’encadrement actuelle est effectivement lourde, complexe et pourrait certainement gagner en efficacité. Il y a un potentiel de dédoublement présent entre le régulateur et ses OAR (ici, la CSF, la CHAD et l’OCRCVM). De plus, la personne « supposément » au centre des préoccupations de toutes ces organisations peut se sentir bien seule, surtout si elle vit une situation de détresse causée par un intervenant de la distribution. Une mise à jour des structures actuelles est plus que nécessaire.

- Protection du public avant tout

Un régulateur doit avoir au moins les mêmes pouvoirs que ses OAR, ce qui est tout à fait normal, et souhaitable. Dans ma vision, le régulateur délègue ses pouvoirs aux OAR mais en demeure ultimement responsable face au gouvernement. Telle est structurée la loi actuellement et je ne crois pas qu’on se doive de modifier ce lien de délégation.

Le consommateur lésé ou inquiet par les agissements d’un intervenant du secteur de la distribution est quelque peu confus par la pluralité des messages et des structures. Doit-il contacter l’AMF ou l’OAR? Il se demande bien quel est le rôle de ces organisations qui sont supposément là pour lui mais qui sont tellement compliquées. Il faut aussi penser que lorsqu’un client contacte l’AMF ou un OAR pour une question de distribution, il est souvent dans un état émotif intense. Cette complexité ne fait qu’exacerber ses frustrations et en bout de ligne peut-être le décourager à poursuivre sa démarche de plainte. J’ose croire que si le but est réellement de protéger le public, le fait que des personnes lésées se découragent devant des structures trop complexes mises en place pour les protéger est un retentissant signal d’alarme.

Il n’est pas évident pour un consommateur de s’y reconnaître rapidement et de savoir ce que son conseiller est autorisé à lui offrir lorsque, comme moi, il a sur sa carte d’affaires les mentions « Conseiller en sécurité financière, conseiller en assurances et rentes collectives, représentant de courtier en épargne collective et représentant de courtier sur le marché dispensé »! Les titres sont donc un défi qui est, selon moi, la première marche dans la protection du public. En effet, l’ordre des pharmaciens serait victime de railleries de la société civile s’ils décidaient de changer la dénomination professionnelle de « pharmacien » pour la dénomination de « *Professionnel de la santé spécialisé en distribution de produits pharmaceutiques au détail* ». Malheureusement, la situation des titres dans notre industrie ressemble davantage au deuxième titre qu’au premier dans l’exemple des pharmaciens...

- Efficacité et simplicité réglementaire;

Le Ministre mentionne dans son préambule « *La LDPSF doit avoir pour objectif de n'imposer que le fardeau réglementaire strictement nécessaire pour maintenir des mesures adéquates de protection des épargnants afin de permettre un fonctionnement efficace de cette importante industrie qu'est celle des services financiers* », ce à quoi j'adhère complètement.

La réalité actuelle ne remplit pas la condition du « fardeau réglementaire strictement nécessaire ». En effet, les dédoublements et les potentiels de dédoublements sont à bannir. Concrètement, tant l'AMF que les OAR ont des équipes de « première ligne » en matière de protection du public au niveau de la distribution. Je définirais la « première ligne » comme étant les personnes qui occupent des emplois où ils interviennent directement, soit avec le public, les inscrits ou les certifiés. Il y a aussi le cas de l'Institut Québécois de la Planification Financière (IQPF) qui occasionne aussi un dédoublement à certains niveaux pour l'industrie.

Il est aussi à noter que toutes les structures d'encadrement ont un financement autonome provenant de l'industrie et non du gouvernement. En tant qu'inscrit, certifié et membre, c'est notamment moi qui paie pour ces structures. La gouvernance des OAR permet aux intervenants de dire leur mot et de participer aux décisions alors que du côté du régulateur, les pleins pouvoirs sont entre les mains de personnes qui vivent souvent dans le « décalage » mentionné plus bas. Il est évident que des gains d'efficacité et de cohérence seraient profitables à tous. Mais pour cela, une dose de courage sera probablement requise...

Au niveau des tribunaux administratifs, la ligne est mince entre le comité de discipline de la CSF (CDCSF) et le Bureau de Décision et de Révision (BDR). Dans le cas du CDCSF, le processus est très judiciaire (avec ses bons (il y a une présomption d'innocence et une défense peut être présentée) et ses mauvais côtés (les délais sont plus longs)) alors que du côté du BDR, le processus est beaucoup plus expéditif et à la limite arbitraire, ce qui est un avantage dans certaines occasions où il faut agir rapidement et un net désavantage dans d'autres où les professionnels sont confrontés aux décisions prises presque sans même être au fait qu'il y avait un dossier à leur égard au BDR. Le potentiel de problème est décuplé quand un inscrit fait face aux deux tribunaux en même temps pour les mêmes faits reprochés. Malgré un protocole entre la CSF et le BDR pour éviter ce genre de situation, des problèmes ont déjà été vécus par le passé et ont empêché un des deux tribunaux de pourvoir s'acquitter de sa tâche car l'autre avait déjà rendu une décision contre le même justiciable pour les mêmes faits reprochés. En termes d'inefficacité et de dédoublement, il s'agit là d'un système idéal. Malheureusement, ce ne sont pas du tout aux critères recherchés par le Ministre (et l'industrie)!

Finalement, en termes de productivité, une récente étude préparée par la CSF a permis d'apprendre que cet OAR est le plus productif au Canada parmi les 7 régulateurs et auto-régulateurs comparés selon les informations disponibles dans les rapports annuels de ces 7 organisations. Quand productivité et efficacité se rencontrent, les effets positifs pour tous ne sont habituellement pas très loin!

- Conscience et connaissance de la réalité de ce que l'on règlemente.

Malgré les efforts louables et soutenus de l'Autorité pour avoir une connaissance plus fine de la réalité quotidienne de la distribution, le décalage entre la réalité et la théorie utilisée par les employés de l'Autorité est encore grand et le demeurera probablement encore longtemps si les ressources utilisées n'ont aucune ou que peu d'expérience de la distribution au quotidien. Cette affirmation s'applique particulièrement aux équipes d'inspection du secteur de la distribution ainsi qu'aux équipes qui élaborent les règles du secteur de la distribution.

Ce décalage existe aussi dans les OAR mais de manière beaucoup moins importante, étant donné la nature même des organisations qui sont dirigées, au sein de leur conseil d'administration, essentiellement par des professionnels du secteur de la distribution.. Ceux-ci ne se gênent habituellement pas pour apporter des idées et des suggestions inspirées de leur expérience professionnelle sur le terrain pour améliorer la cohérence des interventions des employés de première ligne, le tout, évidemment, en ayant la protection du public comme première priorité. De plus, les professionnels membres des OAR sont invités à participer aux divers comités de leur OAR, leur permettant d'apporter leur expérience pratique au sein de l'organisation.

Les disciplines encadrées par la CSF représentent vraiment 5 professions distinctes (6 avant 31-103 qui a fait sortir les contrats d'investissements du giron de la CSF). Je peux aussi présumer que les disciplines encadrées par la CHAD représentent aussi des professions différentes. A preuve, il n'y a rien de commun, ou presque, entre offrir de l'assurance vie à un individu et offrir un régime de participation différée aux bénéfices à un employeur. Il en va de même entre offrir un fonds commun de placement et un plan de bourses d'études. La spécialisation dans chacune des disciplines requiert une mise à jour constante pour être à la fine pointe du marché, toujours dans le but de répondre le mieux possible aux besoins du public. Sans l'apport de professionnels qui exercent ces professions, il est fort hasardeux de présumer avoir une connaissance de ces secteurs pour les règlementer. Les possibilités de décalage sont grandes si les règlements sont édictés et appliqués par des théoriciens.

Pistes de solutions

DEUX OAR avec les « pleines responsabilités » pour le secteur de la distribution.

Les OAR créés par la LDPSF (La CSF et la CHAD) sont inspirés des ordres professionnels. Ils sont comme des ordres professionnels mais les responsabilités suivantes sont manquantes :

- Le registre/tableau des membres (les inscriptions, responsabilité de l'AMF dans le modèle actuel)
- L'entrée en carrière (examens d'entrée et la formation minimale, responsabilité de l'AMF dans le modèle actuel)
- L'inspection (personnes morales et physiques, responsabilité de l'AMF dans le modèle actuel)

Je proposerais donc une refonte complète du modèle d'encadrement de la distribution au Québec en regroupant dans un seul endroit, toutes les responsabilités normalement dévolues à un ordre professionnel québécois.

Je traiterai de la portion du secteur de la distribution que je maîtrise le mieux, le secteur encadré par la CSF. Les grandes idées amenées devraient aussi être adaptées à la CHAD.

En transférant à la CSF les activités de registre de l'AMF (inscription, perception des cotisations, etc.), l'entrée en carrière (formation minimale, examens, stages, etc.) et les activités d'inspection de l'AMF pour le secteur de la distribution (personnes morales et physiques), je crois que l'industrie et le public bénéficieraient d'une organisation plus souple et plus apte à faire face aux changements. En plus, elle simplifierait grandement l'accès au public lésé par le secteur de la distribution et diminuerait les tracasseries administratives pour les inscrits et les certifiés.

Au niveau de la gouvernance du nouvel organisme, un conseil d'administration représentatif de la composition du « membership » de la CSF version 2 (CSF2) devrait inclure en plus des représentants actuels, des représentants de personnes morales maintenant encadrées par la CSF2. À l'intérieur même de cet OAR, toutes les disciplines (qui sont des professions distinctes les unes des autres) devraient avoir leur comité spécifique pour mettre à jour les politiques et règlements qui touchent leur profession propre.

Dans cet élan, il serait efficace de joindre à la CSF2 les activités de l'IQPF, eux qui souhaitent depuis quelques années déjà obtenir un statut d'ordre professionnel, malheureusement pour eux, sans succès. En procédant de la sorte, le dédoublement au niveau de la formation continue serait enlevé et la CSF2 pourrait, à même sa cotisation obligatoire, financer les activités de l'ancien IQPF sans avoir recours à des formations obligatoires exclusives et onéreuses qui agissent comme une cotisation déguisée à l'IQPF depuis plus de 15 ans maintenant.

De plus la CSF2 aurait les coudées franches pour procéder à une révision des désignations professionnelles et des titres, dans le but très clair de simplifier tous ces termes qui peuvent ressembler à du charabia pour le public.

Finalement, la CSF2 pourrait instaurer avec l'Association des Courtiers en Fonds Mutuels (ACFM), un régime de passeport, tel qu'il existe déjà au niveau des régulateurs canadiens (et dont le Québec est un ardent défenseur) qui ferait que ce qui détermine quel OAR (CSF2 ou ACFM) encadre une firme est l'emplacement de son siège social. Par exemple, si le courtier en épargne collective de la Banque Laurentienne a son siège social au Québec, les activités pan-canadiennes de ce courtier en épargne collective seront encadrées par la CSF2. Dans le cas du courtier en épargne collective de la Banque TD, étant donné que le siège social est situé à l'extérieur du Québec, c'est plutôt l'ACFM qui agira comme OAR pour ce courtier partout au Canada, en incluant le Québec. L'argument de la complexité pour les grands cabinets qui font affaires partout au Canada de transiger avec plusieurs auto-régulateurs serait ainsi évacué du débat, leur permettant ainsi de transiger avec un OAR à proximité de leur centre de décision et ainsi gagner en simplicité et en économie de coûts. Les courtiers en épargne de taille plus modeste faisant quant à eux affaires essentiellement au Québec obtiendraient un encadrement à proximité dans une structure convenable pour leur taille, dans leur langue et selon un régime de droit tel qu'il l'est au Québec.

Le fait de préconiser une solution qui conserve un OAR en épargne collective au Québec et non un seul OAR canadien en épargne collective est basé sur les mêmes raisons et les mêmes justificatifs qui expliquent la position politique très ferme du Québec qui tient à conserver un régulateur québécois et non un régulateur centralisateur canado-torontois... Je ne crois pas avoir ici à faire la nomenclature de ces raisons qui font un large consensus dans la communauté financière et des affaires au Québec. Aller dans le sens contraire serait un manque de cohérence total et difficilement justifiable, à moins, bien sûr, d'adopter le modèle de régulateur unique canadien dans les prochaines années...

Question C de la consultation

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 ?

Tel que mentionné précédemment à la page 12, l'encadrement devrait être effectué par un OAR dans un mode « passeport » (CSF2 ou ACFM (CSF2 en plans de bourses d'études partout au Québec)), tel que déjà présent chez les régulateurs provinciaux.

Question D de la consultation

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

Afin de simplifier la gestion du fonds d'indemnisation, les garanties en épargne collective offertes par le FISF devraient être harmonisées au CPI, afin que, dans un mode d'OAR en passeport, un client d'un courtier en épargne collective encadré par l'ACFM ait droit aux mêmes protections qu'un client en épargne collective encadré par la CSF2.

Question E de la consultation

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

Selon moi, les personnes certifiées par l'AMF (ou bientôt la CSF2!) ont un statut de professionnel avec les droits et responsabilités que cela impose. La responsabilité professionnelle des conseils que prodigue un conseiller, peu importe son statut d'employé ou de travailleur autonome, offre, selon moi, un haut degré de protection du public. Il doit donc continuer à être imputable de ses gestes par ses pairs et être encadré par l'OAR.

Depuis quelques années, nous entendons parler de ce qui se fait, notamment, en Australie et en Grande-Bretagne. Les australiens ont trouvé un moyen original de minimiser le conflit d'intérêt chez les employés d'institutions financières. En effet, dans leurs divulgations, ils ont introduit le concept de « Approved Product List » qui consiste en une liste des assureurs que l'employé est en mesure d'offrir à ses clients. Publié le 26 mars 2015, le rapport « Trowbridge »³ mentionne notamment dans ses recommandations :

« Policy Recommendation 4: Ensure competitive access and choice for all advisers and their clients to available life insurance products by means of every licensee including on its Approved Product List (APL) at least half of the authorised retail life insurance providers. »

Il est aussi mentionné dans la même section du rapport :

« Implementing a minimum APL of half of the retail insurance providers and undertaking regular reviews of the list, perhaps annually, could be undertaken voluntarily by all licensees. It is also, however, a matter that could usefully be included in the proposed new Life Insurance Code of Practice where it would have more force and would give consumers greater confidence that all advisers were in a position to select insurance products from a good cross-section of the market. »

Il y a dans cette ligne de pensée des solutions novatrices qui vont vraiment dans le sens de la protection du public. Aller dans le sens contraire et/ou ne pas évaluer cette option en raison de pressions économiques ou politiques d'assureurs ou d'institutions revient selon moi à s'exposer au même conflit d'intérêt qui est craint ici chez les employés d'assureurs.

³ [http://www.fsc.org.au/downloads/file/MediaReleaseFile/FinalReport-ReviewofRetailLifeInsuranceAdvice-FinalCopy\(CLEAN\).pdf](http://www.fsc.org.au/downloads/file/MediaReleaseFile/FinalReport-ReviewofRetailLifeInsuranceAdvice-FinalCopy(CLEAN).pdf) – Page 48

Question G de la consultation

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

Actuellement, la notion d'agent général n'existe pas dans la réglementation malgré le fait que ce mode de distribution propre au secteur du courtage de l'assurance de personnes existe depuis quelques décennies. Il s'agit en fait, d'un « grossiste » qui a des ententes commerciales avec des assureurs (manufacturiers). Dans ces ententes commerciales, l'assureur et l'agent général conviennent de volumes d'affaires qui seront fournis à l'assureur par l'agent général, via son réseau de « distributeurs » qui sont très souvent des conseillers œuvrant en tant que « représentant autonome » .

Les représentants autonomes ont le loisir de transiger via un ou plusieurs agents généraux et même directement avec l'assureur dans certains cas. Et c'est à ce niveau que se trouve la complexité. En effet, afin de conserver le plus possible son indépendance, un conseiller autonome ne voudra pas être rattaché à un seul cabinet. Le fait de contraindre un représentant autonome à se rattacher à un seul cabinet ne constitue pas une avancée pour la protection du public.

Je suis actuellement rattaché à mon propre cabinet. Jusqu'à il y a quelques années, j'étais le seul représentant rattaché à mon cabinet. Ce dernier peut conclure des ententes de distributions avec qui il le désire. A l'exception de ma structure corporative, qu'est-ce qui me distingue vraiment d'un représentant autonome? Malheureusement rien... C'est donc pourquoi, je crois que ce mode d'exercice doit être maintenu et ceux qui désirent se rattacher à un agent général ont déjà le loisir de le faire, avant même les modifications à la présente loi et ceux qui désirent demeurer « représentant autonome » puissent le rester.

Recommandations 4 et 5

Je suis d'accord avec ces deux recommandations qui permettent d'assurer au public qu'il est protégé en cas de fraude de la part d'un représentant certifié et aussi de permettre à des représentants de l'industrie de participer activement à la gestion du fonds qu'ils ont eux-mêmes constitué.

Autres sujets à considérer

Titre de C.A.A.S.

La CSF a développé en collaboration avec l'Université Laval et des partenaires de l'industrie un « Certificat en assurances et rentes collectives » il y a plus de 10 ans. Malgré les demandes répétées de la CSF pour ajouter le titre de « Conseiller Agréé en Avantages Sociaux » à la liste des titres décernés par la CSF dans la LDPSF, aucune modification n'a été faite en ce sens à ce jour.

Selon moi, deux options se présentent avec la présente ouverture de la loi : Soit inclure le titre de C.A.A.S. parmi les titres décernés par la CSF (LDPSF, article 317), soit retirer tous les titres prévus dans la LDPSF (AVC, AVA, Pl. Fin, C.d'Ass.A., etc.) et de permettre aux représentants de s'identifier en utilisant les titres/grades qu'ils ont obtenus, à condition qu'ils aient un lien avec le domaine d'inscription.

Harmonisation des règles entre l'épargne collective et les fonds distincts

Une harmonisation des règles, ou du moins une certaine forme d'harmonisation des règles devrait être proposée afin d'éviter que des représentants décident de transférer leur bloc d'affaires d'épargne collective vers les fonds distincts essentiellement pour des raisons de conformité « moins intense » en fonds distincts qu'en fonds communs.

L'attrait est grand actuellement pour ce genre de transactions car la conformité en épargne collective est tellement lourde que c'est à se demander sérieusement si cette conformité est là pour protéger le client ou pour protéger le courtier (cabinet) contre le client... Le fait de se poser sérieusement la question en dit long sur la dérive actuelle... Et, entre les deux, le représentant se retrouve bien isolé et représente une cible idéale...

Titres apparentés à celui de planificateur financier

En matière de clarté, le fait de ne pas pouvoir utiliser le titre générique de « conseiller financier » est problématique. Je peux comprendre qu'en 1999, lors de la mise en place de la LDPSF, l'IQPF désirait protéger son titre de Planificateur Financier.

Depuis cette époque, le titre de Planificateur Financier a pu acquérir ses lettres de noblesse grâce au bon travail de l'IQPF et de ses partenaires pour augmenter la notoriété du titre.

Avec le recul, le fait de protéger si intensément tout ce qui pouvait un peu ressembler à « planificateur financier » aura été une bonne chose pour l'IQPF et une mauvaise chose pour la protection du public, entraînant de la confusion absolument inutilement.

A titre d'exemple, lors de ses campagnes promotionnelles, la CSF utilise le terme « conseiller en finances personnelles » pour identifier ses 32 000 membres. Même cette désignation n'est pas juste car elle suppose que les conseillers en assurance et rentes collectives proposent des solutions individuelles alors que c'est exactement le contraire qu'ils font. C'est cependant la solution la « moins pire » pour respecter le règlement sur les titres apparentés à celui de Planificateur Financier. L'utilisation du terme générique « conseiller financier » aurait pu permettre au public de saisir plus rapidement, notamment, qui la CSF encadre...

Finalement, j'ai eu l'occasion de lire l'original d'une lettre envoyée dans les dernières années par l'IQPF à un cabinet le sommant de cesser l'utilisation du titre de « conseiller financier » dans ses publicités dans les médias car ils étaient en contravention avec le règlement sur les titres apparentés à celui de Planificateur Financier. Selon ma compréhension de ce texte, c'est l'AMF qui est responsable de l'application de ce règlement et non pas l'IQPF! Alors pourquoi l'IQPF prend-elle le rôle de l'AMF?

Il serait donc important de revoir ce règlement sur les titres apparentés afin qu'il soit moins large et n'avantage pas que l'IQPF. Le but dans toute la démarche actuelle est de protéger le public faut-il le rappeler.

Chevaliers de Colomb

Organisé en société de secours mutuel, les Chevaliers de Colomb offrent des produits d'assurance de personnes, essentiellement des produits de type vie entières avec participations. Malgré les performances impressionnantes de ces produits et leur complexité, la vente de ces produits n'est encadrée d'aucune manière apparente. Considérant que les représentants des Chevaliers de Colomb remplacent à l'occasion des contrats déjà émis et ce, sans analyse des besoins ni avis de comparaison, la protection du public est ici en grave danger. En effet, ils peuvent remplacer impunément un contrat en vigueur sans conséquences alors qu'un représentant certifié effectuant la même démarche s'exposerait à une plainte en discipline à la CSF et possiblement dans les dizaines de milliers de dollars d'amendes en plus d'une possible radiation temporaire. Il y a là une iniquité qui est inacceptable.

Concours de vente en assurance

Le secteur de l'épargne collective a fait maison nette il y a quelques années des concours de vente. Le secteur de l'assurance de personnes utilise encore ce mode de promotion. Une harmonisation des règles dans ce cas-ci serait bénéfique pour la protection du public.

Remerciements

Merci de l'opportunité que vous nous avez offert d'être des parties prenantes à la révision de cette loi qui encadre cette pratique que j'adore depuis maintenant bien des années. N'hésitez pas à me contacter pour toute question, éclaircissement ou commentaire.

Dany Bergeron, B.A.A., A.V.A., C.A.A.S, FMA, FCSI

Président – Financière Radisson inc.

Conseiller en sécurité financière

Conseiller en assurance et rentes collectives

*Représentant de courtier en épargne collective **

*Représentant de courtier sur le marché dispensé**

* : Inscrit auprès d'Investissements Excel

dany@financiereradisson.com / 450.831.4555