

MÉMOIRE

Le mandat de l'initiative

LA PROTECTION DES ÉPARGNANTS DU QUÉBEC

Présenté par

**Le regroupement indépendant des conseillers de l'industrie financière du Québec
(R.I.C.I.F.Q.)**

**Montréal (QC)
Avril 2006**

TABLE DES MATIÈRES	PAGE
Introduction.....	3
Vue d'ensemble sur l'industrie des fonds communs de placement.....	4
La gouvernance : cumul des fonctions.....	5
Pratiques commerciales.....	6
Varia sur des pratiques commerciales d'une industrie connexe : L'assurance de personnes.....	8
Indemnisation des épargnants.....	9
Sanctions et pouvoirs de l'AMF.....	11
Les frais de sortie des FCP.....	12
En conclusion.....	13
Annexe 1 - Communiqué émis le 15 décembre 2005.....	14

Introduction

Le Regroupement Indépendant des Conseillers* de l'Industrie Financière du Québec (RICIFQ, ou le Regroupement) a été fondé en mars 2006. Notre mission :

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

En effet, le RICIFQ estime que le conseiller indépendant est un intervenant important de l'industrie des services financiers au Québec. Au près du consommateur, il est même le premier intervenant : il prodigue des conseils précieux et éclairés avant même la recommandation d'un produit manufacturé par un des autres intervenants du marché (compagnie de fonds ou d'assurance, banque, etc.). Le Regroupement déplore l'absence du conseiller lors des concertations publiques et autres événements majeurs qui auraient dû normalement requérir leur opinion : les grands changements de l'industrie ont souvent eus lieu sans sa concertation.

Cette absence de représentation date du début des années 1990 alors que les associations existantes à l'époque ont graduellement été transformées en organismes d'auto-réglementation (OAR). L'adhésion volontaire des membres est devenue obligatoire pour le maintien ou l'obtention du droit d'exercice. Durant cette période, nous avons également vu des changements profonds au niveau de la structure des OAR et des lois de l'industrie. Nous avons vu disparaître l'Association des Intermédiaires en Assurance de Personnes du Québec (AIAPQ), le Conseil de l'Assurance de Personnes (CAP), le Conseil de l'Assurance de Dommages (CAD), la Commission des Valeurs Mobilières du Québec (CVMQ) et le Bureau des Services Financiers (BSF). Le tout a donné naissance en 2004 à l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) et la Chambre de Sécurité Financière (CSF – créée en même temps que BSF).

Cette grande révolution de l'industrie et de la réglementation a été bien accueillie par les conseillers : la nouvelle réglementation mettait l'accent sur le conseil, la formation continue et la protection du consommateur. Malheureusement, certaines pratiques commerciales n'ont pas changées en 2006. Les conseillers sont réglementés comme étant partie d'une industrie de conseils indépendants, alors que certaines pratiques commerciales demeurent celles d'une industrie axée sur la vente de produits.

Le conseil professionnel, intègre et indépendant est, à notre avis, la clé essentielle pour protéger le consommateur.

* Par souci d'alléger le texte, le masculin sera utilisé dans le texte, sans discrimination des sexes.

Vue d'ensemble sur l'industrie des fonds communs de placement

Le document de consultation émis par la Commission des Finances Publiques, dresse une excellente vue d'ensemble sur l'industrie des Fonds Communs de Placements (FCP). Les différents intervenants sont bien positionnés, à l'exception des conseillers. Par contre, à l'étude du schéma simplifié de l'encadrement légal de l'industrie des FCP (avec à sa tête l'AMF) nous constatons que la moitié de cet encadrement (côté droit du tableau) expose une loi s'adressant spécifiquement aux conseillers (désignés dans le schéma comme des « représentants »).

Depuis la création du BSF (devenu l'AMF), le seul secteur de l'industrie ayant conservé le nomination « représentant » au lieu de « conseiller » est l'industrie des FCP. Cette identification n'est guère compatible avec le rôle du conseiller que l'on veut nous donner (dans l'esprit de la révolution réglementaire), et qu'on ne demande qu'à nous reconnaître. En nous identifiant comme des « représentants » en épargne collective, on sème la confusion au yeux des consommateurs (« suis-je conseiller objectivement, ou ais-je en face de moi le représentant de ces compagnies ? »).

De tous les intervenants, le conseiller est le seul en relation directe avec le consommateur. Les autres intervenants ne resteront jamais que des tiers sans visage. Pourtant, alors qu'il représente l'industrie et incarne la confiance qu'on porte à cette industrie, il n'est jamais consulté par les autorités. L'Affaire Norbourg illustre bien ceci. Pendant des mois, l'AMF a cherché à reconstituer l'ensemble des actifs des investisseurs, sans jamais faire appel aux conseillers. Et lors de la transaction qui a vu Tandem (filiale de Norbourg) passer sous l'aile du Groupe Promutuel, plus de 30 conseillers honnêtes et en règle ont appris la suspension de leur droit d'exercice. Les conséquences pour la clientèle (consommateurs) furent graves : leur conseiller en qui ils avaient confiance ne pouvaient même plus exécuter leurs transactions ou même accéder à leurs comptes.

La gouvernance : Cumul des fonctions

Depuis les tristes scandales de 2005 (en particulier l’Affaire Norbourg), beaucoup de dires et d’écrits ont remis en question les règles de gouvernance de l’industrie des FCP (incluant les valeurs mobilières).

Nous sommes loin des années où l’industrie financière reposait sur ses quatre piliers, indépendants les uns des autres : les compagnies d’assurances (la majorité étaient des mutuelles), les compagnies de fiducies, les courtiers en valeurs mobilières et institutions bancaires (banques et caisses). Aujourd’hui, il ne reste que deux de ces quatre piliers – les institutions bancaires ayant ni plus ni moins avalés les compagnies de fiducies et les courtiers en valeurs mobilières. À moins d’un revirement de situation, l’érosion aura bientôt raison des compagnies d’assurances avec la venue de la banque-assurance. On est en droit de se demander si les OAR ont réalisés cette métamorphose (de quatre à deux piliers, bientôt un seul) et son immense potentiel de conflits d’intérêts.

Le cumul des fonctions est, à notre avis, l’élément le plus important de la gouvernance. Non respecté, il est l’élément le plus dangereux. Dans l’Affaire Norbourg, cette firme s’est dotée d’une structure consolidée similaire à celle des grandes institutions financières.

Les rôles de distributeur, administrateur, gestionnaire, fiduciaire et gardien des valeurs doivent rester indépendant les uns des autres. C’est ce à quoi s’attend le consommateur. Non seulement pour protéger ses actifs, mais aussi pour protéger l’indépendance des conseils qu’il reçoit. Les OAR doivent être vigilantes de ce fait, surtout à l’aube d’une nouvelle vague de fusions et d’acquisitions (re : la convergence). Si cette convergence peut assurer un meilleur profit pour les manufacturiers de produits, elle ne peut assurer la protection des actifs des consommateurs quand un intervenant s’accapare tant de rôles que nul ne peut véritablement surveiller ses activités.

La concertation de plusieurs tiers indépendants (distributeur, administrateur, gestionnaire, fiduciaire et gardien des valeurs) dans un schème frauduleux est si difficile qu’elle est sûrement la meilleure protection à offrir aux consommateurs dans le cadre actuel. Ceci en attendant la venue tant souhaitée d’un fonds d’indemnisation.

Le mécanisme d’indemnisation actuels implique directement le conseiller et assume que la majorité des méfaits seront commis par lui. Mais la gravité et l’ampleur des crimes pouvant être commis par les autres intervenants sont telles que nous nous demandons si l’industrie des FCP peut vraiment se passer d’un fonds d’indemnisation qui couvrirait les pertes d’investisseurs dans des affaires similaires à celle de Norbourg.

Pratiques commerciales

Nous sommes véritablement préoccupés par certaines pratiques commerciales de manufacturiers de FCP (firmes, sociétés de gestion, banques, caisses, assureurs, etc.. qui conçoit, distribue et administre sa propre gamme de FCP). Malgré tout leur sens d'éthique, ces manufacturiers de FCP poursuivent nécessairement un but mercantile, qui est l'augmentation de leurs profits par la distribution de leurs produits.

Rien de mal à cette pratique tant que peut être préservé une certaine distance entre le produit du manufacturier et le conseil prodigué. Dans la dernière décennie, cette distance a diminué de façon inquiétante.

Ce n'est pas un secret de polichinelle : l'essor qu'ont connus les FCP dans les années 1980 et 1990 est largement dû au bon travail des conseillers indépendants et à leurs réseaux de distributions (souvent de petites firmes/cabinets de services financiers qui n'étaient surtout pas des manufacturiers de FCP).

Ces réseaux n'existent pratiquement plus aujourd'hui. Pour la plupart, ils ont été acquis par un manufacturier de FCP, un courtier en valeurs mobilières appartenant déjà à une banque ou une caisse, ou une compagnie d'assurance. Pour ne nommer que quelques exemples :

- Dubeau, Courvie et Cartier sont maintenant sous la bannière de Dundee ;
- Performa et Opti-Fonds sont partis maintenant de Desjardins Sécurité Financière ;
- Industrielle Alliance qui a acquis les Fonds Clarington, alors qu'elle possédait déjà son propre courtier en FCP – Investia (qui en fera nécessairement la promotion).

De plus en plus de manufacturiers de produits financiers (FCP, fonds distincts, etc.) sont à la tête de grands réseaux de distribution. Ils obtiennent ainsi un accès privilégié aux conseillers affiliés ces réseaux, et par le fait même une vitrine particulièrement voyante pour leurs produits « maisons ». Lorsque ces conseillers « indépendants » offriront les produits du manufacturier qui les gouverne plutôt que ceux d'un manufacturier externe, le feront-ils en toute objectivité, par intérêt, quota de vente, ou solidarité ?

N'oublions pas que trop souvent, plusieurs conseillers (et leur clientèle d'investisseurs) se retrouvent dans ces réseaux « parrainés » non pas par choix, mais à cause des fusions et acquisitions qui ont précédés. Est-ce donc si facile de faire perdre l'indépendance à un conseiller ?

Trois autres pratiques commerciales sont préoccupantes pour l'indépendance du conseil :

Des réseaux de distributions offrent, dans le but de convaincre des conseillers de rejoindre leurs rangs, des incitatifs financiers importants (bonis de signature). La décision que prendra le conseiller entraînera sa clientèle dans son sillon (lien de confiance oblige). Des témoignages dans l'Affaire Norbourg confirment que cette pratique y était courante. L'indépendance des conseillers pouvait donc se monnayer. Le public a été scandalisé de la nouvelle, et les pairs de l'industrie ne le sont pas moins. Mais cette pratique n'est pas unique à Norbourg : elle est couramment utilisée par plusieurs réseaux de distribution, en particulier ceux contrôlés par des manufacturiers de FCP et grandes institutions. Selon nous, cette pratique devrait être bannie par les OAR car elle place le conseiller en conflit avec son code d'éthique (l'indépendance de ses conseils). L'AMF ne devrait pas la tolérer[†].

Des options ou des actions participantes du manufacturier parrainant le réseau de distribution sont également offertes dans des circonstances semblables à celles mentionnées précédemment. Cette pratique limite encore une fois l'indépendance du conseil prodigué. Par exemple, imaginons un médecin qui prescrit le médicament d'une compagnie pharmaceutique dont il est actionnaire. Où sont ses intérêts ? Sont-ils ceux de son patient, ou ceux de son portefeuille d'actions ? Le médecin est peut-être très intègre dans sa recommandation, mais le consommateur pourra toujours se permettre d'en douter. Si le doute est maintenu dans l'industrie du conseil financier, ça reste très malsain.

Un conseiller soucieux de son indépendance ou du service à sa clientèle pourrait vouloir changer de réseau de distribution dans sa carrière. Les règles entourant le changement de firme sont strictes, longues et pénibles. Pendant la période de transition, qui dure rarement moins de six mois, le conseiller peut se voir incapable d'exécuter des transactions pour sa clientèle. Il peut alors perdre son client ou la confiance qu'il avait gagnée, et les revenus qui l'accompagnent. Si bien ficeler à une firme (réseau de distribution), comment le conseiller peut-il préserver son indépendance ? Surtout, comment un réseau de distribution peut-il prétendre détenir la propriété d'un client quand ce n'est pas lui qui est en relation avec celui-ci ? La mobilité de la clientèle et le lien qui unit le client à son conseiller doivent être mieux définis par les OAR.

[†] À noter que cette pratique diffère de celle d'un conseiller qui vend l'achalandage associé au bloc d'affaires de son entreprise à un autre conseiller (et non à un réseau de distribution) lorsqu'il se retire de l'industrie pour des raisons de retraite ou d'orientation professionnelle.

Varia sur des pratiques commerciales d'une industrie connexe : L'assurance de personnes

Les Fonds Distincts (l'équivalent d'un FCP, mais émis par une compagnie d'assurance) et leur distribution sont assujettis à des lois qui n'ont rien à voir avec celles qui régissent les FCP. Par exemple, alors qu'en 1998 les OAR ont interdit toutes formes de concours reliés à la vente des FCP, ces pratiques existent encore dans le domaine des fonds distincts.

Comment est-il possible de jumeler une telle pratique commerciale avec le code d'éthique du conseil indépendant sans conflit d'intérêt ? En effet, plusieurs conseillers bénéficient du double permis en épargne collective (FCP) et sécurité financière (assurances de personnes, et donc Fonds Distincts).

L'industrie de l'assurance de personnes offre de plus en plus de produits d'assurance contenant des caractéristiques d'investissement qui s'apparentent à celles des FCP et des fonds distincts (re : assurance vie universelle). Aussi, l'offre de service de produits d'assurances de personnes fait maintenant partie intégrante de l'offre globale de la majorité des réseaux de distribution de FCP et de valeurs mobilières.

Comment expliquer, dans le cadre du code d'éthique dont fait la promotion l'AMF et la CSF, que des pratiques commerciales (telles les concours de vente et les exigences de production minimale), existent encore en 2006 ? Les exigences de production minimale sont imposées de façon expresse ou tacite. Mais tous au même résultat : un conseiller qui distribue sa production auprès de plusieurs compagnie d'assurances peut perdre un contrat avec un assureur car sa production n'y est pas assez concentrée. Il perd ainsi la possibilité de donner du service à sa clientèle (et le revenu qui l'accompagne). Comment peut-il faire preuve d'indépendance dans ses conseils dans un tel climat de production forcée ?

Encore une fois, il s'agit de légiférer sur l'indépendance du conseil, ou sur la perception d'indépendance aux yeux des consommateurs.

Indemnisation des épargnants

Au cours des vingt dernières années, l'industrie des FCP est devenue très importante. Selon les dernières statistiques, c'est plus de 500 milliards qui sont sous gestion dans l'industrie canadienne.

Il est étonnant qu'une industrie de cette taille reste rébarbative à l'idée de créer un fonds d'indemnisation pour les épargnants en cas de faillite ou fraude d'un gestionnaire ou manufacturier de FCP. Les conseillers et consommateurs réclament haut et fort ce fonds d'indemnisation.

Ce type de fonds existe depuis plusieurs années dans le secteur bancaire (Société d'Assurance Dépôts du Canada, Fonds de l'Assurance Dépôts du Québec) et l'industrie de l'assurance de personnes (Assuris, anciennement SIAP). Le montant de la protection n'est pas très élevé (100,000\$), mais c'est une somme exemplaire et tout un baume pour le petit épargnant pris dans les filets de l'Affaire Norbourg et qui risque de perdre toutes ses économies.

Un fonds d'indemnisation coûterait trop cher à établir ? Selon certains intervenants de l'industrie, la réponse est oui. Mais la question est plutôt de se demander si on peut vraiment s'en passer. Nous présentons l'argumentation et les exemples suivants :

Pendant plus d'un siècle l'industrie de l'assurance de personnes au Canada n'offrait pas de fonds d'indemnisation. Le prétexte : jamais dans l'histoire de l'industrie, une compagnie d'assurances n'avait fait faillite. Les exigences de réserves minimales imposées par les OAR, faisaient d'une faillite une impossibilité. Au début des années 1990 la cinquième plus grande compagnie canadienne, La Confédération, a brisé la tradition, suivi ensuite par Les Coopérants et La Souveraine.

Suite à ces événements, le prétexte des réserves minimale ne tenait plus. L'industrie a été ébranlée et a dû se rallier. D'une part, les clients des compagnies en faillite ont été pris en main par celles qui se portaient mieux. D'autre part, l'industrie a créé son propre fonds d'indemnisation (la SIAP devenue Assuris). Est-ce que ce fonds a coûté trop cher ? Si on se fie aux états financiers des compagnies d'assurances et des profits qu'elles dégagent malgré tout, la réponse est non. Elles sont plus rentables que jamais.

L'industrie des FCP est relativement jeune face aux industries bancaires et d'assurances de personnes. Jusqu'à l'affaire Norbourg, le discours de l'industrie des FCP a été semblable à celui de l'industrie de l'assurance de personnes avant la première faillite : « Un fonds d'indemnisation n'est pas requis puisque l'avoir des épargnants n'est pas investi dans la compagnie de fonds, mais plutôt par celle-ci dans une fiducie indépendante qui détient tous les titres sélectionnés par le gestionnaire de fonds. Pour qu'un investisseur perde tout son argent, il faudrait que l'ensemble des titres détenus par la fiducie déclare faillite en même temps. »

Les scandales de 2005 nous ont ramené à la réalité : le cumul des fonctions est une menace pour l'investisseur. Un fonds d'indemnisation peut trouver son utilité dans l'industrie des FCP et ce, malgré toute notre incrédulité passée.

Mais au-delà d'un fonds d'indemnisation qui aurait couvert la perte des investisseurs chez Norbourg (pour ne nommer que ce scandale), une de nos grandes déceptions fût l'inertie et le manque de solidarité de l'industrie des FCP. Les manufacturiers auraient dû se rallier, comme l'ont fait par le passé les compagnies d'assurances, pour sauvegarder l'intégrité et la confiance des investisseurs.

Les manufacturiers de FCP gagneraient de s'inspirer des exemples de La Financière Manuvie et de l'Industrielle Alliance dans les scandales de Portus et Norshield.

Sanctions et pouvoirs de l'AMF

À l'égard des sanctions pour les fraudeurs, peu importe où ils se trouvent dans le schéma des intervenants. notre position est sans équivoque : les sanctions doivent être exemplaires, fermes et rapides. La raison d'être de la profession de conseiller est le bien-être de notre client (sa sécurité financière et l'appréciation de son patrimoine). Pour être crédible dans ce rôle, nous devons être appuyés par des OAR vigilants et efficaces. Et non traités d'office comme des criminels sous probation d'une libération provisoire (la quantité de règles de conformité auxquelles nous devons nous plier nous laisse nécessairement cette impression). On ne peut en attendre moins de l'AMF, compte tenu que nous sommes ses principaux bailleurs de fonds (nos cotisations annuelles).

Nous demeurons confiants d'une plus grande vigilance de l'AMF suite aux événements de 2005. Malheureusement, l'histoire nous prouve qu'il faut souvent une crise majeure pour sonner l'éveil.

Quant aux pouvoirs de l'AMF vis-à-vis du conseiller lui-même, il faut seulement œuvrer dans notre industrie pour constater qu'il n'y a surtout pas lieu de les augmenter. À notre avis, une meilleure utilisation des pouvoirs actuels et un meilleur discernement dans leur utilisation reste la meilleure piste à suivre.

En décembre 2005, le Regroupement a émis un communiqué de presse (en annexe) qui s'adressait justement au discernement de l'AMF. Les investisseurs (consommateurs) nous confient régulièrement qu'ils ont l'impression que les OAR ne surveillent pas suffisamment les intervenants institutionnels de l'industrie, ni leurs dirigeants, ni leurs employés cadres. En tant que conseillers, nous avons la même perception. Aussi, nous ne cessons de voir augmenter les exigences de conformité réglementaire auxquelles nous devons soumettre nos pratiques. Mais est-ce une réglementation bien visée ? En 2005, combien de millions de dollars en fraudes est attribuable aux activités des conseillers plutôt qu'à celles des autres intervenants ?

Nous faisons de nouveau appel à l'AMF de cibler plus haut dans la hiérarchie des intervenants de l'industrie.

Viser bas dans cette hiérarchie est une mauvaise planification stratégique de l'industrie des FCP. Un exemple très concret (et vraiment incompréhensible pour notre part) d'une décision réglementaire mal ciblée est le Registre Électronique des Rapports de Plaintes (mis en place par l'AMF début 2006). Notre interprétation de ce nouvel outil réglementaire est la suivante : chacun des intervenants inscrits (conseillers, cabinets, représentants, etc. – environ 28.000 personnes) devra produire, deux fois par année, un rapport de plainte provenant de clients ou autres sources, qu'il y ait eu plainte ou non. Ceci représente plus de 50,000 rapports par année. Pourquoi une telle mesure puisque chacun des intervenants a déjà l'obligation annuelle (lors du renouvellement de son permis d'exercice) de répondre par écrit à une série de questions portant spécifiquement sur les plaintes potentielles ou réellement reçues ?

Les frais de sortie des FCP

Les frais de sortie des FCP font partie d'un ensemble de caractéristiques dans la structure financière et administrative du produit. Dans la pratique, ce léger inconvénient (les frais de sortie des FCP) se compare très avantageusement aux caractéristiques des autres produits de placements offerts sur le marché :

- Certificat de Placement Garanti (CPG) : Non encaissable avant l'échéance, ou encaissable avec une pénalité sur le taux d'intérêt crédité ;
- CPG indiciel : Non encaissables avant échéance ;
- Fonds d'Investissement de Travailleurs (FIT) : Le plus populaire au Québec. ce lui de la FTQ, n'est pas encaissable avant la retraite (sauf cas d'exception) ;
- Fonds de Capital Régional : Non encaissable avant sept ans ;

Dans un contexte où un investisseur a besoin de récupérer son argent avant l'échéance du terme (REER converti en FERR. situation d'urgence, etc.), ces placements sont bien plus dommageables pour une situation financière qu'un FCP assorti de frais de sorti. Il est important de noter que les FCP sont toujours encaissables au gré du détenteur.

De plus, les manufacturiers de FCP ont le mérite d'offrir plusieurs options de frais (à la sortie, à l'entrée, réduits, sans frais). Le conseiller a toujours l'obligation d'analyser la situation de son client et de recommander l'option qui lui convient. Il faut savoir aussi que les clients ne s'opposent pas à la rémunération de leur conseiller, dans la mesure où il y a divulgation honnête des frais.

En conclusion :

- Un fiduciaire et gardien des valeurs indépendant pour tous les gestionnaires et administrateurs de FCP ;
- Une révision en profondeur des pratiques commerciales de l'ensemble de l'industrie des services financiers (l'industrie des FCP ne peut être traitée indépendamment du reste de l'industrie financière) ;
- La bonification des fonds d'indemnité aux épargnants et la création d'un fonds d'indemnisation au moins équivalent aux autres secteurs de l'industrie financière ;
- Des sanctions plus sévères à l'égard des fraudeurs, à tous les niveaux du schéma des intervenants, et une vigilance accrue et mieux ciblée de l'AMF ;

La confiance des investisseurs a été fortement ébranlée par les événements de 2005. L'industrie des services financiers et nos pratiques en tant que conseillers indépendants en subissent encore les contrecoups. Par notre contribution à cette Commission des Finances Publiques, nous souhaitons participer à part entière à l'élaboration des solutions qui protégeront davantage la sécurité financière des épargnants. Nous sommes convaincus que la clé de cette protection est d'établir une réglementation qui fera en sorte d'assurer la pérennité du conseil indépendant.

Comme nous l'avons démontré tout au long de ce mémoire, l'industrie telle qu'elle est actuellement est en point de menacer le conseil indépendant, premier gage de protection du consommateur. L'indépendance des conseils et les mécanismes qui l'entourent et l'assureront auprès du public doit être au centre du discours. Nous comptons sur l'AMF et les membres de cette Commission afin réaliser le plein potentiel de notre message, et de le faire entendre auprès des consommateurs et des intervenants qui manufacturent notre industrie.

Larry Bathurst
Président et porte-parole du RICIFQ

En collaboration avec les membres du comité de direction :

Léon Lemoine vice-président
Manon St-Cyr, secrétaire-trésorière
Kaddis Sidaros, administrateur
Rodrigue Julien, administrateur
Patrick Boucher, administrateur
Jean-Paul Jalbert, administrateur

Annexe 1

Communiqué émis par le RICIFQ (nommé antérieurement sous l'acronyme; le CIRQ) au
15 décembre 2005

Montréal, le 15 décembre 2005

Communiqué du C.I.R.Q. (Conseillers indépendants regroupés du Québec)

Objet : L'article du Journal Assurance (Édition nov./déc. 2005) intitulé "L'autorité veut faire tomber des têtes"

Pendant que l'Autorité "veut faire tomber des têtes", en particulier celles de conseillers, des clients Norbourg sont floués encore une fois!!

À la lecture de cet article, il n'y a aucun doute. Le président et directeur-général de l'A.M.F. a décidé que sa cible de choix est le conseiller.

Citation de M. Jean St-Gelais : *" J'aimerais que les conseillers en arrivent un jour à se dire qu'ils n'aimeraient pas tomber dans les filets de l'Autorité"*

Cette citation en a estomacé plus d'un et particulièrement les membres fondateurs du regroupement, Conseillers indépendants regroupés du Québec (C.I.R.Q.). Plusieurs d'entre nous avons assisté à l'allocution de M. St-Gelais, lors du dernier Congrès de l'assurance et de l'investissement. Pourquoi le PDG de l'A.M.F. n'a-t-il pas profité de sa tribune et de la présence des nombreux conseillers pour discuter ouvertement de ses intentions au lieu de se "défouler" à huis clos? D'autant plus que l'A.M.F. est financé par les cotisations de ces mêmes conseillers.

L'A.M.F. a choisi la mauvaise cible. Son "filet" va laisser passer les "grosses prises" et ce sont les conseillers et les consommateurs qui vont encore payer la note.

Comprenez-nous bien, notre regroupement est en faveur de la réglementation, en faveur de punir le fautifs (les vrais fautifs) et en faveur de standards élevés lorsqu'il s'agit de compétence et d'intégrité. Notre seule raison d'être est de servir et protéger les intérêts de nos clients...notre seul patron.

L'affaire Norbourg (comme tous les autres scandales québécois du monde financier) a été l'œuvre d'un ou plusieurs dirigeants de réseau et un gestionnaire de fonds. Ce n'est pas l'œuvre de conseillers. C'est un horrible scandale qui va probablement ruiner la vie de plusieurs consommateurs et aussi plusieurs conseillers intègres.

Malheureusement plusieurs de ces mêmes consommateurs ont de nouveau été lésés en novembre dernier.

En effet, il y a quelques semaines, trente-cinq (35) conseillers affiliés à Tandem (division de Norbourg) ont eu la surprise d'apprendre la suspension de leur permis de Représentant en épargne collective, via une lettre de l'A.M.F. Ceci est venu suite à l'acquisition de Tandem par Le Groupe Promutuel. Il semble qu'on ait décidé unilatéralement et sans préavis, que ces trente-cinq (35) conseillers ne seraient plus rattachés au cabinet en fonds mutuels de l'acquéreur.

Une telle façon de d'agir suscite un questionnement sérieux :

- Est-ce que les décideurs et l'A.M.F. ont pris le temps de réfléchir et mesurer l'impact de cette décision, sur les clients?
- Pendant que ces conseillers sont à la recherche d'un nouveau cabinet en épargne collective pour réactiver leur droit d'exercice, qui s'occupe des clients?
- À qui les clients s'adressent-ils en cas d'urgence?
- Quels ont été les motifs de cette décision? Selon plusieurs conseillers concernés, c'est une décision purement commerciale compte tenu du faible montant d'actifs sous gestion de ces conseillers. En supposant que c'est le cas et que le montant d'actifs par conseiller est de 500.000\$ (c'est peu). Il y a pour 17,5 millions d'actifs appartenant à des clients-consommateurs (et non à l'acquéreur) qui demeurent sans conseiller et sans conseil. Il est fort probable que ni les clients, ni les conseillers ont présentement accès à leurs relevés de comptes.

Une telle situation est inacceptable et démontre très clairement jusqu'à quel point l'A.M.F. et certaines organisations sont totalement déconnectées de la réalité des clients.

De plus, voici quelques préoccupations de notre regroupement qui risquent fort bien de s'avérer de meilleures "cibles"

- Certaines pratiques commerciales (particulièrement en assurance de personnes) sont incompatibles avec le code d'éthique qui réglemente les conseillers
- La confusion de la part du public vis-à-vis le statut (indépendant ou non) des conseillers
- L'incohérence entre le statut enregistré à l'A.M.F. et les pratiques commerciales
- L'harmonisation de la réglementation des fonds mutuels et des fonds distincts (très vieux dossier)
- Les "bonis de signature ou de bienvenue" offerts par certaines institutions et organisations pour favoriser le déplacement d'un conseiller (et ses clients) et le développement des affaires.
- Les normes de production minimum pour le maintien d'un contrat de conseiller
- Etc...

Dans les faits, il existe trois (3) acteurs principaux dans l'offre de services et produits financiers aux consommateurs :

- Les institutions financières
- Les réseaux de distributions
- Les conseillers

Le seul de ces trois (3) acteurs qui travaille quotidiennement, face à face avec les clients et qui est en mesure de les conseiller en toute impartialité est le conseiller indépendant.

En conclusion, notre regroupement va dorénavant "donner une voix" aux conseillers indépendants du Québec et nous souhaitons, en ce faisant, sensibiliser l'A.M.F. à ce qui suit :

" Il y a beaucoup plus de similitudes que de différences dans notre mission et celle de l'A.M.F."

Il est grand temps d'ouvrir un dialogue...

Larry Bathurst AVA, Pl.Fin.
Porte-parole
C.I.R.Q.
(Conseillers financiers regroupés du Québec)
www.regroupement.ca