

## Larry Bathurst demeure à la tête du RICIFQ

Par Objectif Conseiller

06 juin 2007



Les administrateurs du Regroupement indépendant des conseillers de l'industrie financière du Québec (RICIFQ) ont pourvu, jeudi dernier, les postes au conseil d'administration de l'organisme qui défend la pérennité du conseil financier indépendant au Québec.

<b>Larry Bathurst</b>	Président ré-élu
<b>Léon Lemoine</b>	1er vice-président
<b>Manon Saint-Cyr</b>	2e vice-présidente
<b>Raymond Pratte</b>	Secrétaire
<b>Jean-Paul Jalbert</b>	Administrateur et responsable des délégués régionaux et de réseaux.
<b>Gaston Boily</b>	Administrateur
<b>Pierre-Jacques Gauthier</b>	Administrateur

Outre ses fonctions de président, Larry Bathurst demeure le porte-parole du RICIFQ. Il tient à remercier tous les conseillers qui ont mis l'épaule à la roue du RICIFQ. « Nous avons des délégués dans tous les réseaux de distribution, et nous en avons qui représentent les régions de l'Outaouais, de Montréal, de la Rive-Sud, de Québec, de l'Estrie, du Saguenay et du Bas-du-Fleuve. C'est très positif. »

## DOSSIERS CHAUDS POUR LE RICIFIQ

### Concours de vente en assurances de personnes

L'année en cours sera chargée. « Nous continuerons à faire avancer le dossier des concours de vente en assurance de personnes. Nous allons également nous pencher sur les contrats de distribution que les conseillers doivent signer avec les cabinets d'assurance. Certaines clauses de terminaison de contrat nous semblent plutôt libérales et méritent d'être éclaircies. Nous demanderons peut-être un avis juridique à ce sujet », dit Larry Bathurst.

### Consolidation du secteur des agents généraux

Autre objet de préoccupation pour le RICIFQ : la consolidation qui marque le secteur des agents généraux. « Admettons qu'un conseiller fasse signer un contrat d'assurance de Financière Manuvie à son client. Si l'agent général avec qui il fait affaire perd le compte de Manuvie, que se passera-t-il? » Larry Bathurst explique que le conseiller doit trouver un autre agent général qui a Financière Manuvie parmi ses fournisseurs. « Mais obtiendra-t-il les mêmes conditions qu'il avait avec son ancien agent général, notamment sur les volumes? Ce n'est pas sûr. » En outre, il va s'écouler du temps avant que la situation soit régularisée. Dans l'intervalle, si le client a besoin de service, comment le conseiller « orphelin » effectuera-t-il adéquatement son travail? Voilà autant de questions que le RICIFQ devra élucider.

## **Réorganisation du secteur de l'assurance de personnes**

Larry Bathurst souhaite que le secteur de l'assurance de personnes réorganise ses activités comme l'a fait l'industrie des fonds communs il y a une dizaine d'années. « Depuis quelque temps, on pointe du doigt l'industrie des fonds communs concernant les frais de gestion, les frais de sortie, etc. Mais elle fait correctement plusieurs choses. » Par exemple, aucun volume de production n'est imposé, la rémunération est identique d'une société à l'autre et la plateforme informatique de transactions est la même pour tous. « Que tu aies un client ou mille qui achètent des fonds d'une société, ça ne dérange pas, dit Larry Bathurst. Il n'y a pas de pression de volume. Les concours de vente ont été éliminés. » L'industrie de l'assurance pourrait s'inspirer de ce que font les firmes de fonds communs, note-t-il.

Par ailleurs, Larry Bathurst se dit déçu de la réponse que l'AMF a fait parvenir au RICIFQ relativement à des pratiques commerciales qui ont cours dans le secteur de l'assurance de personnes et celui des valeurs mobilières. Le RICIFQ, rappelons-le, a obtenu un avis juridique qui remet en cause la « légalité morale » de certaines pratiques qui, par leur nature, placent le conseiller en situation de conflit ou d'apparence de conflit d'intérêt, nécessairement au détriment du consommateur. Le RICIFQ a demandé à l'Autorité des marchés financiers (AMF) et à la Chambre de la sécurité financière (CSF) de prendre position sur ce sujet.

Par la voix de son pdg Jean St-Gelais, l'AMF a répondu qu'il n'est pas de son rôle de valider, à la demande des intervenants, la légalité des pratiques commerciales ayant cours dans l'industrie. Point à la ligne. Quant à la CSF, le RICIFQ attend toujours qu'elle se prononce.

« Nous croyons que les autorités réglementaires doivent faire preuve de responsabilité vis-à-vis des conseillers et des représentants. Par nos cotisations, nous les payons pour qu'elles réglementent l'industrie des services financiers. Il est normal que nous ayons certaines attentes. » Larry Bathurst espérait recevoir une réponse plus étoffée de la part de l'AMF. Peine perdue. « Nous en sommes réduits à interpréter la position de l'AMF. Veut-elle dire que les demandes provenant des intervenants de l'industrie ne la regarde pas? Mais que si les consommateurs se plaignent, elle va agir? C'est le sentiment que nous avons. »

## **Mémoire sur la réforme de l'inscription**

Pour couronner le tout, le RICIFQ doit produire un mémoire au sujet de la réforme de l'inscription. On sait que l'AMF tient actuellement une consultation publique, car le Règlement 31-103 aura des impacts considérables sur l'encadrement du secteur de l'épargne collective au Québec. « L'AMF n'a pas jugé bon de communiquer directement avec les conseillers qui seront touchés par la réforme. Le futur statut des conseillers, entre autres, suscite beaucoup de questions et d'appréhension », souligne Larry Bathurst.

Au Québec, la majorité des représentants en épargne collective sont des travailleurs autonomes. Si la réforme est adoptée telle quelle, ceux-ci deviendraient des employés à commissions. C'est que la réforme prévoit que les cabinets en épargne collective et leurs représentants ne seront plus régis par la Loi sur la distribution des produits et services financiers, comme c'est le cas actuellement, mais plutôt par la Loi sur les valeurs mobilières (LVM). « Or, la majorité des conseillers assujettis à la LVM travaillent à titre d'employés à commissions. »

Ce changement de statut est plus que sémantique. Au-delà des impacts fiscaux, il pourrait s'établir entre le cabinet et ses conseillers une relation employeur-employé qui risque de ne profiter à personne. « Imaginez une firme qui, aujourd'hui, compte 200 conseillers autonomes. Une fois que ces derniers seront devenus des employés à commissions, cette firme devra supporter des responsabilités d'employeur. Afin de limiter d'éventuels problèmes, elle pourrait exiger de ses représentants l'exclusivité sur certains produits. » En outre, de nombreux conseillers se retrouveront avec deux statuts : employés à commissions pour le commerce des fonds communs, et représentants autonomes pour la vente d'assurances. Beaucoup de gestion en perspective.

Et puis, il y a la question des coûts. « Des cabinets indépendants qui font affaire à l'extérieur du Québec refilent la facture du MFDA directement à leurs conseillers. Selon un grille de cotisation dont nous avons eu copie, il en coûte environ 100 \$ par million de dollars sous gestion. Donc, un conseiller qui a 10 millions de dollars sous gestion doit payer 1 000 \$. S'il a 30 millions, c'est 3 000 \$. » Le MFDA, soulignons-le, pourrait devenir l'organisme d'autoréglementation exclusif du secteur de l'épargne collective au Québec.

Ce qui inquiète Larry Bathurst et le RICIFQ, c'est que l'AMF ne s'est pas penchée sur ces aspects vitaux pour le travail des conseillers. « Lors de la rencontre du 1er mai, on nous a donné des réponses vagues. Pour ce qui est du statut professionnel des conseillers, l'AMF a admis ne pas avoir examiné cette question. Elle a dit que même si la situation n'était pas claire, elle irait néanmoins de l'avant avec sa réforme! »