



RICIFQ

**Le Regroupement Indépendant
des Conseillers de l'Industrie
Financière du Québec**

PAR COURRIER RECOMMANDÉ

Le 27 février 2007.

Monsieur Jean St-Gelais, Président
Autorité des Marchés Financiers
800, Square Victoria, 22^e étage
C.P. 246, tour de la Bourse
Montréal (QC) H4Z 1G3

Monsieur Normand Caty, Président
Chambre de la Sécurité Financière
300, rue Léo-Parizeau, 26^e étage
Montréal (QC) H2X 4B8

Objet : Opinion réglementaire sur certaines pratiques commerciales, dans le cadre de la Loi sur la Distribution des Services Financiers et en regard des intérêts du consommateur.

Messieurs,

Le respect de la déontologie et du code d'éthique, la pratique saine des affaires et l'estime pour la profession sont au cœur des préoccupations de notre regroupement (RICIFQ – Regroupement Indépendant des Conseillers de l'Industrie Financière du Québec). Pourtant, l'éthique professionnelle dans les services financiers est au cœur du discours médiatique depuis quelques années, tout particulièrement suite à l'affaire Norbourg.

Afin de répondre aux interrogations de nos membres (planificateurs financiers, conseillers en sécurité financière, conseillers en placements et représentants en épargne collective ou contrats d'investissements) en regard de certaines pratiques commerciales de l'industrie, le RICIFQ a demandé et obtenu l'avis d'un juriste indépendant. Le sommaire de cet avis juridique est joint à la présente.

Ainsi est remise en cause la « légalité morale » de certaines pratiques commerciales qui, par leur nature, placent le conseiller en situation de conflit ou d'apparence de conflit d'intérêt, nécessairement au détriment de l'intérêt du consommateur.

Ce constat est suffisamment inquiétant pour que nous exigeons, au nom de nos membres et des consommateurs que nous représentons, la position de l'AMF et la CSF sur ce sujet.

(suite...)

PRATIQUES COMMERCIALES PROPRES À L'INDUSTRIE DU PLACEMENT (FONDS MUTUELS ET VALEURS MOBILIÈRES) :

1. **Conflit d'intérêt ?** Certains courtiers (firmes) exigent de leurs représentants (conseillers en placements et représentants en épargne collective ou contrat d'investissement) qu'ils produisent annuellement un certain quota en commissions brutes, à défaut de quoi ils risquent un congédiement ou une terminaison de contrat (décision unilatérale). Pour atteindre cette marge minimum fixée par l'employeur et conserver leur emploi, les représentants pourraient-ils transiger inutilement les comptes de leurs clients, aux frais de ceux-ci ?
2. **Conflit d'intérêt ?** Certains courtiers (firmes) issus des réseaux à grande convergence (ex : le courtier Valeurs Mobilières ABC Inc., filiale de la Banque ABC Inc. / de la Compagnie d'Assurance ABC Inc. / ou de la Compagnie de Fonds ABC Inc., et qui offre les Fonds ABC de cette dernière) offrent des incitatifs financiers très importants (chèque pouvant atteindre les six chiffres) à des représentants d'autres réseaux qu'ils sont désireux de recruter dans leurs propres rangs. Le représentant, si séduit par l'incitatif offert et finalement recruté, aura-t-il l'obligation morale, verbale ou contractuelle de mousser les produits internes, au détriment de l'indépendance de ses conseils et de l'intérêt de ses clients ?
3. **Conflit d'intérêt ?** Certains courtiers (firmes) issus des réseaux à grande convergence (voir plus haut) offrent une meilleure compensation à leurs représentants pour la vente de produits internes. La commission brute pourrait être la même que pour un produit comparable, mais le taux de partage entre le représentant et son courtier serait plus élevé. Le produit ainsi recommandé est-il vraiment celui qui répond aux besoins du client ?
4. **Conflit d'intérêt ?** Certains courtiers (firmes) issus des réseaux à grande convergence (voir plus haut) offrent des programmes d'actions et d'options à leurs représentants. Est-ce en vue de les attirer, les retenir, ou de les inciter à d'abord offrir les produits à forte rentabilité pour l'employeur ?

PRATIQUES COMMERCIALES PROPRES À L'INDUSTRIE DE L'ASSURANCE DE PERSONNES (ASSURANCES ET FONDS DISTINCTS) :

5. **Conflit d'intérêt ?** Certains assureurs, la majorité selon notre étude, font la promotion de concours de vente et de programmes de récompenses (certains beaucoup plus alléchants et prestigieux que d'autres). Cette offre, et le désir de s'y qualifier, incite des conseillers en sécurité financière à consolider leur production d'assurances et de fonds distincts auprès d'un nombre restreint d'assureurs. La recommandation de produit aura-t-elle pour but premier l'intérêt du consommateur ?
6. **Conflit d'intérêt ?** Les lois et règlements ne s'appliquent pas uniformément aux fonds distincts et aux fonds mutuels, bien qu'ils soient identiques de nature (et parfois même des

copies conformes l'un de l'autre). La production d'un conseiller en fonds distincts continue de le qualifier à des concours de vente (voir #5), alors que cette pratique a été abolie de l'industrie des fonds mutuels depuis plus de 10 ans déjà. Aussi, malgré la plus récente réforme (à la CSF), le niveau de compétence exigé diffère tellement qu'un conseiller en sécurité financière peut continuer de distribuer des fonds distincts sans aucune formation continue sur des sujets liés à l'investissement (alors qu'un représentant en épargne collective ne peut y échapper). Dans un tel climat, serait-ce surprenant que des conseillers choisissent de concentrer leurs affaires en fonds distincts, quitte à laisser tomber leur licence plus restrictive en fonds mutuels au détriment du consommateur qui paiera des frais de

7. **Conflit d'intérêt ?** Certains assureurs exigent des conseillers et des agents généraux (cabinets) qu'ils respectent la production d'un certain volume de ventes (quota minimum). En défaut, le contrat de représentation peut être annulé (malgré que le conseiller demeure en affaires auprès d'autres assureurs). Ceci laisse le consommateur devant une absence de service puisque son conseiller n'est plus reconnu par l'assureur.

8. **Conflit d'intérêt ?** Certains cabinets (bureau de courtiers) issus des réseaux à grande convergence (ex : le cabinet Services Financiers ABC Inc. filiale de la Banque ABC Inc. /

Le RICIFQ désire faire parti du dialogue et du comité qui établira des solutions durables aux problèmes identifiés. Nos membres sont au premier rang devant les consommateurs dans leur relation de conseillers et clients. Les consommateurs font partis de notre quotidien en tant qu'individus, et non en tant que numéro de compte de placements ou de police d'assurance. Notre opinion devrait avoir une importance majeure auprès des organismes qui règlementent l'industrie financière.

En attendant la venue de ces discussions, nous demandons à l'AMF et la CSF une réponse officielle concernant les quatre questions précédemment posées (I à IV). Nous croyons qu'il est primordial que nos autorités réglementaires se prononcent sur ces sujets. Aussi nous vous demandons de nous faire parvenir une réponse à nos bureaux au plus tard le vendredi 23 mars 2007.

Nous vous remercions de l'attention que vous avez portée à la présente, et du soin que vous prendrez à produire la réponse attendue.

Sincèrement,

Larry Bathurst, A.V.A., Pl.Fin.
Président

CC : Autorité des Marchés Financiers et Chambre de la Sécurité Financière.

PJ : Sont inclus les documents suivants :

- a) Avis juridique de Me Jean-François Germain sur les pratiques commerciales ;
- b) Annexe A du contrat de distribution des Services Financiers La Laurentienne ;
- c) Article de Mme Glorianne Stromberg, paru dans le journal Investment Executive ;
- d) Copie de tous les concours de vente que nous avons pu documenter à ce jour.