

TRANSMIS PAR COURRIEL

consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

ORIGINAL VA SUIVRE PAR LA POSTE

**DOCUMENT DE DISCUSSION ET DE
CONSULTATION 81-407
LES FRAIS DES ORGANISMES DE
PLACEMENT COLLECTIF**

Mémoire présenté aux :

AUTORITÉS CANADIENNES EN VALEURS MOBILIÈRES (ACVM)

Par: LE RICIFQ

(Regroupement Indépendant des Conseillers de l'Industrie Financière du Québec)

La mission du RICIFQ : "Préserver la pérennité du conseil financier indépendant par la promotion et la défense des intérêts professionnels communes aux membres et par le regroupement de ceux-ci sous la bannière d'une voix forte pour les représenter."

Montréal, le 12 avril 2013

« Si l'industrie avait pu se passer de nous, elle l'aurait déjà fait! »

AUX MEMBRES DE L'ACVM DANS LE CADRE DU DOCUMENT DE DISCUSSION ET DE CONSULTATION 81-407, LE RICIFQ SOUMET RESPECTUEUSEMENT CE QUI SUIT :

L'intervention du Regroupement Indépendant des Conseillers de l'Industrie Financière du Québec (RICIFQ) à la présente discussion et consultation soumet 4 points principaux.

AGENDA

I. Petite histoire de la vente de produits OPC vue et vécue par les conseillers financiers indépendants.....	4
II. L'importance du représentant indépendant en épargne collective.....	5
<i>Relations avec le client investisseur</i>	5
III. Le représentant en épargne collective et le conseiller en placement: son statut et sa rémunération	6
IV. La position du RICIFQ face au document 81-407	7

I. Petite histoire de la vente de produits OPC vue et vécue par les conseillers financiers indépendants

Les années 80 et 90 sont les années pendant lesquelles les conseillers financiers indépendants ont commercialisé l'investissement OPC.

Nous sommes des pionniers, car nous avons pris le risque de nous lancer dans la vente des fonds communs de placement. Nous n'avons pas de fonds de pension, ni d'assurances pour protéger notre futur, mais nous avons la ferme intention de nous bâtir un portefeuille de clients qui, avec le temps, nous apportera plus de sécurité. Aujourd'hui le marché est mûr, les grandes institutions bancaires ont acheté et intégré plusieurs compagnies d'OPC, le marché est divisé presque à 50% avec la clientèle au réseau institutionnel bancaire et 50% avec le réseau indépendant.

II. L'importance du représentant indépendant en épargne collective

Le statut du représentant en épargne collective est impressionnant. En effet, il lui faut conjuguer plusieurs facettes :

Connaissances éducatives : Études et examens des valeurs mobilières, les UFC, les informations des divers fournisseurs de produits financiers, les cours spécialisés en fiscalité, etc.

Intégrité : Le respect des lois et du code d'éthique.

Talent de communicateur: Avoir des connaissances dans des champs multiples d'activités.

Capacité d'expliquer des concepts aussi complexes que : obligations/actions, effet de levier, etc.

Sens des affaires

Sens de l'organisation

Connaissance en psychologie pour calmer les émotions des clients tout particulièrement en périodes de fluctuations erratiques du marché boursier, de crises familiales, etc.

Capacité d'adaptation: Chaque client a ses problèmes et le représentant doit faire abstraction des siens afin de rendre les meilleurs services à son client.

Relations avec le client investisseur

Les relations se solidifient avec les années. Le représentant peut suivre de plus près l'évolution de son client-investisseur, au sein de sa famille, au sein de son travail, dans le monde extérieur financier, économique et social. Le représentant en épargne collective est d'instinct honnête et respectueux d'autrui.

Seulement 0.3 de 1% des conseillers font l'objet de semonces de la part des autorités financières et, souvent, celles-ci ont trait à des considérations autres que des conflits avec les clients-investisseurs.

Le représentant en épargne collective et le conseiller en placement ressemblent à toutes ces entreprises de services qui sont là au besoin et qui coûtent quelque chose que l'on en ait besoin ou pas, mentionnons : les services d'incendie, les services de santé, les services de l'AMF, les compagnies d'assurance de dommages...

Le représentant répond aux questions de ses clients, aux changements d'adresses, de bénéficiaires, de retraits, de comptes de banque, de divorce, de décès, etc. À défaut de recevoir un paiement, pourquoi le représentant rendrait-il des services permanents?

La recherche de clients exige de la part des représentants en épargne collective un effort de tous les instants, ce qui n'est pas nécessairement le cas des conseillers dans les firmes bancaires ou les caisses.

III. Le représentant en épargne collective et le conseiller en placement: son statut et sa rémunération

Le RICIFQ est d'accord de spécifier dans le prospectus que les frais des conseillers doivent être séparés des frais de la gestion du fonds. Il doit inclure les frais d'acquisition, les frais réduits, les frais décroissants et les frais de services permanents. Dans le cadre de son étude, l'ACVM juge, remanie et limite la rémunération des courtiers et conseillers sans connaître le vrai coût du service. Nous croyons à la libre entreprise et les frais font partie de l'offre et de la demande pour investir dans l'OPC.

Pour être conséquents avec les frais payés par l'investisseur, nous devrions évaluer combien coûtent les services offerts par le conseiller. Présentement, personne ne fait cette évaluation.

L'ACVM doit éviter de faire le jeu des institutions bancaires et des caisses en imposant aux représentants en épargne collective et aux conseillers en placement des contraintes qui n'apportent rien de mieux à l'investisseur et qui compliquent la vente.

Faisons référence à : a) au sondage national d'Ipsos-Reid de 2011. Les familles qui ont recours à un conseiller financier ont un capital investi d'environ 176 000 \$ comparé à 47 000 \$ pour les familles qui ne reçoivent pas de conseils, soit environ quatre fois moins; et b) à l'étude Alpha, Beta, and ... Gamma, sept. 8 2012, de David Blanchett CFA, CFP et Paul Kaplan Ph.D., CFA.

IV. La position du RICIFQ face au document 81-407

L'ACVM n'a pas à réglementer notre rémunération. Les commissions d'achats, les commissions réduites, les commissions décroissantes représentent une rémunération qui récompense le risque du conseiller à trouver un client. Une fois la vente effectuée et l'argent encaissé par la compagnie de fonds, notre service se termine par l'encaissement de la commission et le client devrait avoir une relation directe avec la compagnie qui gère son argent.

Cependant, comme vous le savez, cela n'est pas possible. Les OPC ont besoin des représentants non seulement pour vendre les nouveaux produits mais aussi pour garder les investisseurs fidèles. Le contact humain dans l'investissement est une nécessité primaire qui doit être comblée. De plus qui pourrait apporter la tranquillité d'esprit aux investisseurs, sinon celui qui a vendu le produit? Qui pourrait répondre à la myriade de questions provenant de diverses communautés immigrantes pour combler leur besoin d'investissement?

La commission de services après-vente est une nécessité pour s'assurer une clientèle stable, en plus de s'assurer que le représentant donne un service après-vente.

Le RICIFQ rejette le propos soulevé par l'ACVM concernant la limitation et la négociation des frais de services avec le client. Aucune étude n'a évalué convenablement le travail du conseiller: c.-à-d. analyser l'aspect et les situations du conseil y compris le volet des licences multiples. En effet, la majorité des représentants indépendants détiennent ces licences et font bénéficier leurs clients de leurs conseils. Le savoir ne peut pas être limité à une discussion ou à des objectifs décrits dans un contrat. Il est impossible de prédire les situations financières futures ou le comportement des investisseurs face à la précarité d'un événement économique ou politique. Nous savons très bien comment l'avenir est incertain. Qui aurait pu évaluer l'avantage des conseils dont a bénéficié l'investisseur pris de panique lors de la crise financière 2008? Plusieurs de nos confrères sont au seuil de la retraite. Le projet 81-407 met en péril la valeur de nos portefeuilles d'affaires qui doivent servir à apprivoiser nos retraites. L'ACVM, avec son projet, ne peut pas jouer avec l'avenir des milliers de conseillers financiers indépendants.

De plus, nous ne sommes pas d'accord avec le fait que lors de l'ouverture des comptes on doit indiquer les frais que le client investisseur doit payer y compris les commissions de suivi, car nous ne sommes pas en mesure de quantifier la valeur ajoutée réelle du conseil.

L'ajout de tous ces barèmes ne fait qu'augmenter les coûts du service et pénaliser les petits investisseurs.

Pour augmenter la richesse des petits investisseurs (individu ou famille) il faudrait rendre les conseils plus accessibles et pour ce faire, l'ACVM devrait réduire les coûts liés à la réglementation.

Malheureusement ce même projet va à l'encontre de ce que l'ACVM désire accomplir. En effet, à vouloir trop réglementer, l'ACVM complique le secteur de la finance et restreint l'accès des petits investisseurs aux conseillers professionnels.

Signé à Montréal, ce 12 avril 2013

RICIFQ

(Regroupement Indépendant des Conseillers
De l'Industrie Financière du Québec)

(s) FLAVIO VANI
par : _____
Flavio Vani B.Sc.R.I.
Administrateur
Conseiller en sécurité financière
Conseiller en assurance
et en rentes collectives
Courtier hypothécaire agréé
Représentant en épargne collective
et en marché dispensé

(s) JEAN SANSOUCY
par : _____
Jean Sansoucy LL.L., MBA
Secrétaire
Conseiller en sécurité fin.
Conseiller en assurance
et en rentes collectives