



Jean-François Robert, M.B.A.

Représentant de courtier en épargne collective

819-820-7093

[www.financesdor.com](http://www.financesdor.com)

Sherbrooke, le 30 septembre 2016

Me Anne-Marie Beaudoin

Secrétaire de l'Autorité

Autorité des marchés financiers

Courriel : [consultation-en-cours@lautorite.qc.ca](mailto:consultation-en-cours@lautorite.qc.ca)

Josée Turcotte, Secretary

Commission des valeurs mobilières de l'Ontario

Courriel : [comments@osc.gov.on.ca](mailto:comments@osc.gov.on.ca)

## Proposition de rehaussement des obligations des conseillers envers les clients

### Introduction

Qu'il soit question de RVER, de MRCC2 ou de l'instauration du bouclier fiscal, les autorités cherchent constamment à accroître la « protection » des contribuables. Toutefois, je ne puis que déplorer le fait qu'en théorie, tout ceci semble peut-être judicieux, mais qu'en pratique elles ne font qu'affaiblir encore plus le contribuable tant du point de vue financier que psychologique.

Alors que la majorité des canadiens s'inquiètent pour leur retraite, n'est-il pas inquiétant de mettre en place des produits et des normes qui risquent de réduire leur accessibilité à des conseillers financiers ? De plus, ne disons-nous pas que la peur est mauvaise conseillère ?

Sur les 68 questions, il n'y en a que trois où je pourrais répondre par l'affirmatif. Or, ces trois questions traitent des obligations de compétence et de l'obligation de recueillir de l'information fiscale sur le client (#28, #29 et #54).

OUI, il devient impératif de rehausser les obligations de compétence des représentants et des personnes responsables de la conformité. Ce facteur, à lui seul, représente en fait la meilleure garantie pour le

client que son intérêt soit mis en avant plan. Car sans une compétence adéquate, il devient tout simplement impossible de bien conseiller le client.

OUI, une seule obligation de compétence remplacerait une multitude de normes inutiles qui alourdissent de plus en plus le travail des conseillers et qui l'éloignent de ce que recherche le client. Si l'on souhaite réellement ce qu'il y a de mieux pour le client, c'est sur cette seule obligation qu'il faudrait mettre l'emphase.

Puisqu'il est possible de regrouper les questions en quatre grands thèmes, cette approche simplifiée facilitera l'analyse et la présentation de mes recommandations.

### **Thème 1 : Résolution des conflits d'intérêts**

Certes, si l'on se base sur le **rapport Brondesbury**, nous pourrions croire qu'il existe un gros problème de conflits d'intérêts. Cependant, si on se base plutôt sur les prospectus émis par les différentes sociétés offrant des fonds communs de placement au Québec, nous découvrons que la majorité des firmes de placements offre un système de rémunération à peu près identique en tous points. Les commissions de suivi sont presque toujours de 1% pour l'ensemble des fonds d'actions et des fonds diversifiés et de 0.5% pour les fonds de revenus.

Ne suffirait-il pas alors, tout simplement, de ramener les quelques récalcitrants à ce standard de l'industrie ? Si les commissions de suivi étaient totalement uniformes et ce pour la totalité des firmes de placements, les investisseurs et surtout les organismes de protection ne pourraient plus insinuer qu'il soit possible pour un conseiller de privilégier une société de fonds plutôt qu'une autre sur la base qu'il obtiendrait un avantage financier !

Le concept de commission de suivi est en fait le concept qui protège le mieux la majorité des petits et moyens investisseurs ! Les honoraires présentent certes une plus grande transparence, mais si cela était si important pour la population, ne devrait-on pas rendre ceci obligatoire pour tous les types de professionnels, incluant les courtiers hypothécaires, les banquiers, les médecins et les pharmaciens ?

N'est-il pas étrange que les avocats remettent même en question leur concept de facturation à honoraires afin de permettre à plus de contribuables d'avoir accès à leurs services alors que les ACVM désirent faire exactement le contraire ? Et pourtant, n'est-ce pas là le principal problème des honoraires : l'accessibilité ? La majorité des pays où la rémunération des conseillers n'est pas intégrée ne se retrouvent-ils pas avec des frais qui sont bien plus élevés que notre frais maximal de 1% ?

Les ACVM ont-ils procédé à de véritables calculs pour voir ce qu'il en coûte présentement à la majorité des investisseurs qui peinent à épargner plus de 3 000\$ / an ? À coup de 3 000\$, 4 000\$ ou même 5 000\$ par an, combien d'années et combien d'actifs un investisseur doit-il atteindre avant d'offrir une rémunération décente à un conseiller ?

Nous voyons ci-dessous, que même si un cabinet redistribuait 70% de la commission de 1% reçue des firmes offrant des fonds communs de placement, le revenu annuel moyen du conseiller ne serait que de 350\$/an après 17 ans et ce avec un taux de rendement de 5% et un investissement annuel de 4 000\$ !

Années	Début année	Fin année	Commissions		
			Brut	Net vs 70%	annuelle moy
1	4 000 \$	4 200 \$	42 \$	29 \$	29 \$
2	8 200 \$	8 610 \$	86 \$	60 \$	45 \$
3	12 610 \$	13 241 \$	132 \$	93 \$	61 \$
4	17 241 \$	18 103 \$	181 \$	127 \$	77 \$
5	22 103 \$	23 208 \$	232 \$	162 \$	94 \$
6	27 208 \$	28 568 \$	286 \$	200 \$	112 \$
7	32 568 \$	34 196 \$	342 \$	239 \$	130 \$
8	38 196 \$	40 106 \$	401 \$	281 \$	149 \$
9	44 106 \$	46 312 \$	463 \$	324 \$	168 \$
10	50 312 \$	52 827 \$	528 \$	370 \$	189 \$
11	56 827 \$	59 669 \$	597 \$	418 \$	209 \$
12	63 669 \$	66 852 \$	669 \$	468 \$	231 \$
13	70 852 \$	74 395 \$	744 \$	521 \$	253 \$
14	78 395 \$	82 314 \$	823 \$	576 \$	276 \$
15	86 314 \$	90 630 \$	906 \$	634 \$	300 \$
16	94 630 \$	99 361 \$	994 \$	696 \$	325 \$
17	103 361 \$	108 530 \$	1 085 \$	760 \$	350 \$

Si le but réel du MRCC2 est vraiment de faire preuve de transparence, pourquoi mettre l'emphase sur le frais de 1 085\$ de la 17<sup>e</sup> année, par exemple, alors qu'il ne s'agit en fait que d'un rattrapage des mini commissions des premières années. Ce n'est donc pas 1 085\$ que son conseiller aura gagné chaque année, mais un petit 350\$ ! Considérant tout le travail (et toutes les heures) effectué au cours de toutes ces années, incluant la formation continue, les mises à jour économique, le suivi de la bourse, les entretiens avec les gestionnaires, les directeurs et représentant des ventes, mettre l'emphase sur un coût sans préciser quoi que ce soit constitue une information sournoise pour ne pas dire trompeuse.

Dois-je ajouter de plus que le conseiller a tout intérêt à ce que le portefeuille de son client fructifie le plus vite possible et que peu importe qu'il soit payé à commission ou avec des honoraires basés sur le solde du portefeuille tout revient exactement au même ! Insinuez que les commissions de suivi incitent à plus de conflits d'intérêts que les honoraires basés sur le solde des portefeuilles est tout simplement loufoque.

## Thème 2 : Produits exclusifs

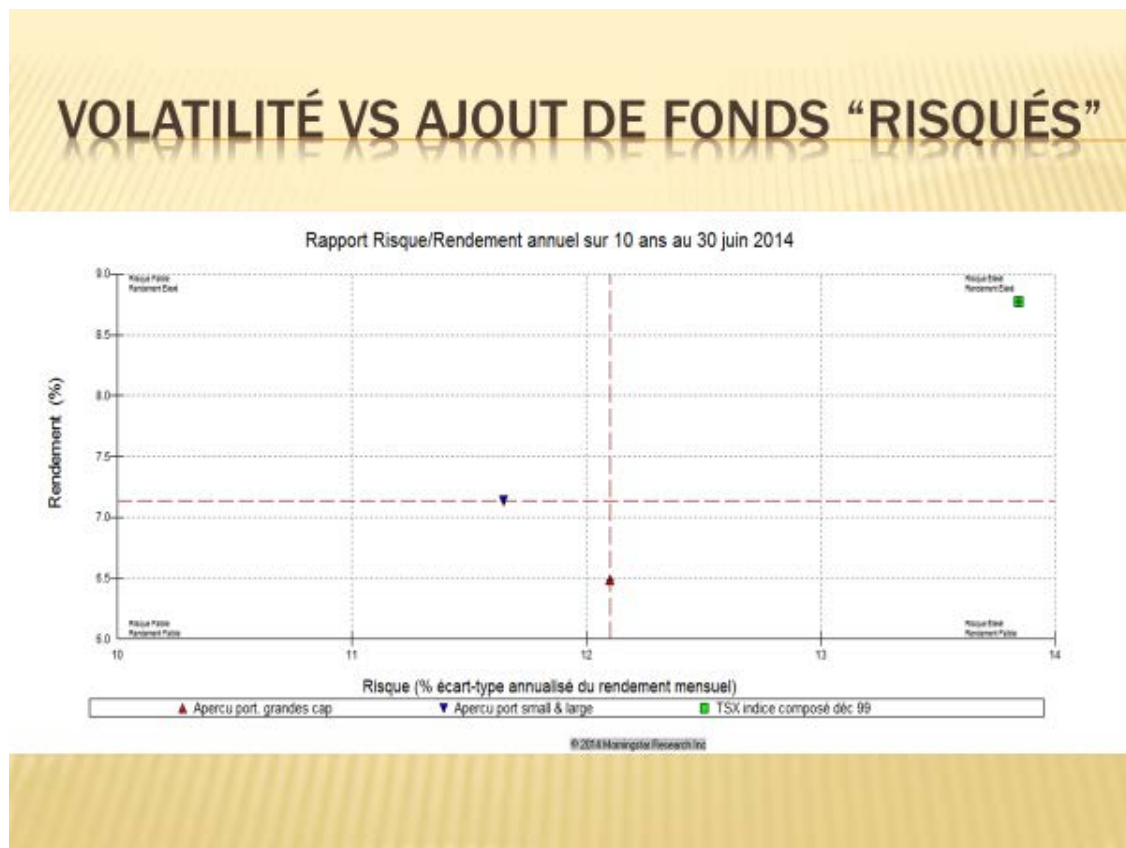
Le rapport Brondesbury tant utilisé pour tenter de justifier l'abolition des commissions de suivi mentionnait pourtant que le principal conflit d'intérêt réside justement dans la vente de produits exclusifs ! Or, qui offre ces produits ? Ces mêmes institutions financières que l'on a choisies pour proposer le RVER à l'ensemble des travailleurs !

Depuis le scandale de Norbourg en 2005, on laisse croire aux contribuables que les conseillers indépendants sont des fraudeurs et qu'il est plus avantageux de se tourner vers les institutions financières alors qu'elles n'offrent que des produits exclusifs ! Tout ce qui a été mis en marche depuis 2005 semble avoir pour but de dénigrer toujours un peu plus ces conseillers qui n'œuvrent pas pour une institution financière, conseillers qui bien souvent prennent pourtant le temps d'évaluer et d'offrir les fonds communs de placements les mieux adaptés pour l'investisseur. La majorité des employés des

institutions financières n'ont même pas la chance d'utiliser des logiciels qui comparent les fonds entre eux. Comment peuvent-ils alors proposer à leurs clients le meilleur produit sur le marché ? Ils ne peuvent choisir que parmi la gamme de fonds qu'offre leur employeur !

Pourquoi les institutions financières ont-elles choisit très tôt d'offrir des fonds de fonds ? C'est bien beau de laisser croire dans les avantages d'une bonne diversification et dans le rééquilibrage automatique, mais ceci peut être fait par n'importe quel conseiller compétent, indépendant ou non. En fait, les fonds de fonds leur permettent surtout de sauver du temps et de l'argent pour le rééquilibrage des portefeuilles ainsi que pour la formation de leurs conseillers. Ceux-ci peuvent alors consacrer plus de temps à la vente d'autres produits, parfois plus rémunérateurs.

Et le pire, c'est que l'AMF a emboîté le pas à cette folie des fonds de fonds sans se rendre compte que ces instruments pavent la voie à une réduction de la compétence des conseillers. Avec les nouvelles obligations qui fusent de partout, ces aperçus de fonds qui mettent l'emphase sur la spécificité de chaque produit et la nouvelle règle du gouvernement fédéral qui vient rendre imposable le rééquilibrage des fonds dits de catégorie de société, quel conseiller aura encore le goût de créer des portefeuilles vraiment adaptés aux besoins du client, optimisant à la fois la diversification et le rendement du portefeuille ?



Bientôt, les compagnies de placements se verront dans l'obligation de n'offrir que des fonds de fonds puisque les conseillers cesseront d'offrir des fonds à la pièce. Pour les fonds de catégorie, c'est ce qui se produira dès 2017 puisque tout transfert entre les fonds, incluant les rééquilibrages, sera dorénavant imposable. Quant aux comptes enregistrés, le déclin est déjà commencé et il se poursuivra car il devient

de plus en plus difficile de satisfaire aux normes de l'AMF. Ce n'est pourtant pas parce qu'un fonds présente un niveau de risque élevé qu'il augmente nécessairement le niveau de risque d'un portefeuille, au contraire. Le graphique précédent démontre clairement l'avantage d'ajouter des fonds faiblement corrélés entre eux. Même en ajoutant des fonds spécialisés, considérés plus risqués, comme des fonds de petites capitalisations, il est possible de réduire le niveau de risque et d'augmenter le rendement du portefeuille. Alors pourquoi tant insister sur la cote de risque d'un fonds pris individuellement alors que celle-ci passe inaperçue s'il est déjà incorporé dans un fonds de fonds ?

C'est comme si les autorités reconnaissent les avantages d'une bonne diversification mais qu'elles insistent pour que chaque consommateur se procure le même emballage. En favorisant trop les fonds de fonds, nous signons pourtant la mort des portefeuilles personnalisés. Fini le temps où l'investisseur pouvait privilégier des entreprises dans un domaine particulier comme la santé, les télécommunications, les ressources, l'immobilier, les infrastructures, etc... Nous assisterons alors au début du déclin de l'industrie et surtout à la baisse du rendement des portefeuilles des investisseurs. Et oui, tout cela alors que l'on tente de faire croire à la population que les autorités veulent agir pour leur mieux-être financier !

On semble oublier que c'est l'industrie des fonds communs de placements qui aura permis aux investisseurs d'avoir un meilleur accès aux actions tout en leur offrant une gestion professionnelle. Si les régimes de retraites, le régime de la Pension de la Sécurité de la Vieillesse, le Régime des Rentes du Québec ainsi que les fonds de travailleurs continuent à offrir une gestion professionnelle, pourquoi tant dénigrer celle offerte par l'industrie des fonds communs de placements ? Est-ce seulement pour faire croire que seules les institutions financières peuvent offrir de bons produits aux contribuables ? Que fait-on de cet autre conflit d'intérêt où les clients se trouvent piégés du fait qu'ils doivent alors choisir principalement parmi des produits offerts exclusivement par leur institution financière ?

### **Thème 3 : Obligation fiduciaire vs compétence**

Peut-on aller plus loin pour s'assurer que le conseiller mette l'intérêt du client en avant plan sans introduire une obligation fiduciaire ? La réponse est un gros OUI !

Mais commençons par expliquer pourquoi l'introduction d'une obligation fiduciaire est dérisoire dans le contexte actuel. C'est qu'il est impossible de mettre l'intérêt du client en avant plan lorsque le conseiller manque de compétence.

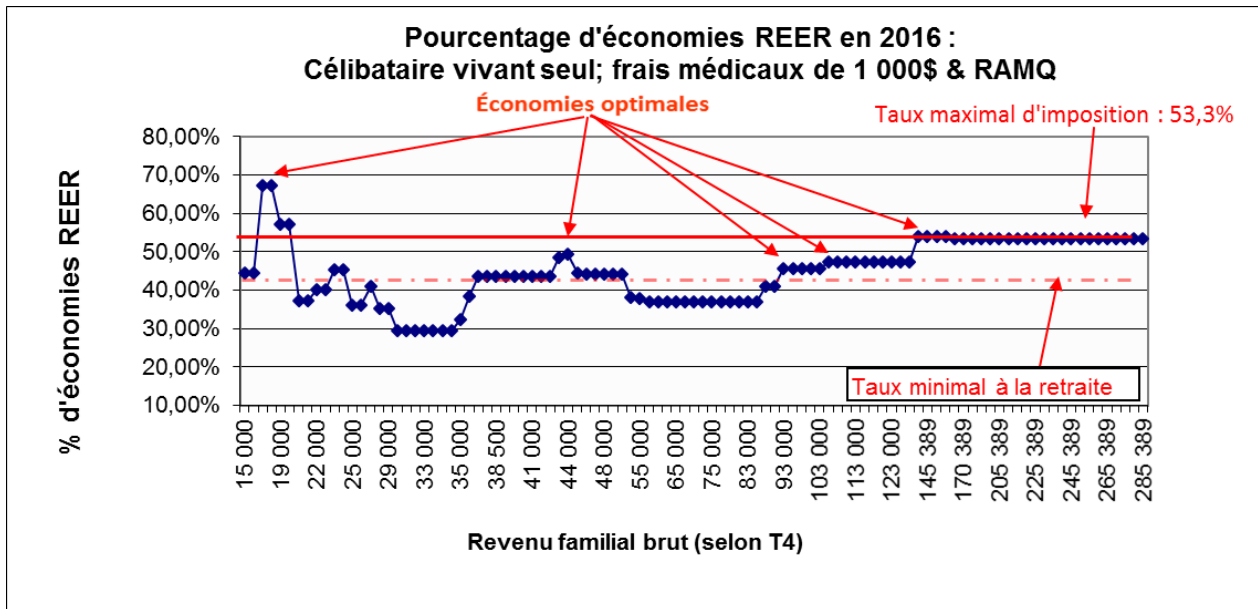
J'ai souvent dit ceci depuis les dix dernières années : on dirait qu'il devient plus important de savoir comment remplir des formulaires que de bien conseiller le client. Doit-on se contenter de revoir le profil d'investisseur d'un client à la suite d'une naissance, d'un décès, d'un divorce, etc. ou ne devrait-on pas être apte à le conseiller correctement ? Et on semble oublier qu'il s'agit de la même problématique au niveau des REER. Pourquoi s'enfarger dans les fleurs du tapis si on ne prend même pas le temps d'évaluer si le conseiller agit à l'aveuglette ou s'il prend la peine de bien guider le contribuable vers la meilleure option pour lui (investir : REER, CELI, REEE ou rembourser ses dettes) ? Est-il apte à procéder à une OPTIMISATION de la cotisation ou du décaissement REER du client ?

La Chambre de la Sécurité Financière (CSF) a même émis un tweet cette année disant qu'il vaut mieux reporter la déduction REER pour une année future au moment où le contribuable obtient un **revenu**

supérieur. Cela serait vrai si la fiscalité était parfaitement progressive. Toutefois, Messieurs Claude Laferrière et Yves Chartrand précisent depuis l'année fiscale de 1998 que les sept paliers d'imposition ne veulent absolument rien dire et qu'il existe, principalement dans la tranche de revenu familial se situant entre 35 000\$ et 65 000\$, des Taux Effectifs Marginaux d'Imposition (TEMI) qui vont bien au-delà de ce que l'on appelle vulgairement le taux maximal d'imposition.

Si la compétence était rehaussée, nous pourrions assister à la disparition de ces mythes qui perdurent au niveau des REER.

*Ci-dessous, je dresse la courbe (2016) du pourcentage d'économies REER pour un célibataire sans régime d'assurance médicale collective, ayant des frais médicaux de 1 000\$ et vivant seul.*



Nous y voyons clairement qu'il n'existe en fait que trois régions où il est possible d'obtenir des taux d'économies REER supérieurs à 42% (ligne pointillée). Or, à force d'associer les taux d'imposition aux revenus en prétendant que la fiscalité québécoise est parfaitement progressive, nous induisons le contribuable en erreur ! Nous sommes donc bien loin de mettre son intérêt en avant plan. Ce n'est pas seulement la CSF qui continue à propager ce mythe, mais la majorité des planificateurs financiers. Nous n'avons qu'à scruter les livres écrits par des planificateurs financiers tels que « Tomber à la retraite » ou encore « 80 Stratégies financières » pour découvrir que l'on continue à prétendre que le REER est avantageux pour la majorité des contribuables alors que c'est tout à fait le contraire. Comme le disait si bien Jamie Golombek ou encore l'institut C.D. Howe, un grand nombre de contribuables devrait tout d'abord privilégier le CELI !

Cette obligation fiduciaire me fait donc très peur. Comment des personnes incompetentes au niveau fiscal peuvent-elles statuer sur la qualité de l'analyse qu'un conseiller spécialisé au niveau fiscal pourrait effectuer ?

Comment se fait-il que personne ne remarque que le RVER vient directement en conflit avec toute obligation fiduciaire ? D'un côté, il est question de prôner le meilleur intérêt du client, alors que de l'autre, le RVER ne constitue que rarement la meilleure option pour la majorité des travailleurs sans

régime de retraite. Le RVER vient plutôt à l'encontre du meilleur intérêt des contribuables ! Premièrement, celui-ci est alors laissé à lui-même, seul avec toutes ces fausses croyances qui circulent et deuxièmement, on l'encourage à investir dans ce produit uniquement parce qu'il offre un frais de gestion moindre. Or, ce frais de gestion vise justement à rémunérer le conseiller afin que ce dernier puisse offrir aux clients, non pas que des placements, mais également un accompagnement afin de pallier à son manque de connaissance financière et à lui permettre de prendre de meilleures décisions financières.

Si l'éducation financière était aussi importante que l'on tente de le faire croire, ce n'est certainement pas ni avec le MRCC2, ni avec le RVER que l'on pourra combler ce besoin. Au contraire, il faudrait peut-être regarder ce qui se fait dans le domaine de la santé et instituer, plutôt, une obligation à rencontrer régulièrement un conseiller financier au même titre que l'on encourage la population à rencontrer un médecin. Nous n'aurions alors qu'à produire une nouvelle carte « santé financière » !

Car en tentant de trop légiférer, ne risque-t-on pas de réduire l'accès des contribuables à de véritables conseils financiers, ce qui les amèneraient à prendre plus souvent de mauvaises décisions financières et à réduire leur patrimoine financier plutôt qu'à l'accroître ?

En fait, la clé miracle à tout ceci est tellement simple : elle consiste tout simplement à améliorer le niveau de compétence de l'ensemble des conseillers financiers.

Sur les sept mandats de la planification financière, il y en a cinq qui devraient constituer la base de la formation obligatoire de toutes les personnes désirant offrir des produits financiers :

- 1- La gestion des liquidités et du crédit (fonds d'urgence & endettement)
- 2- La gestion des placements (diversification)
- 3- La planification de la retraite (REER ou CELI)
- 4- La planification des besoins pour les études des enfants (REEE)
- 5- La planification fiscale (réduction du fardeau fiscal et OPTIMISATION)

Je trouve tout simplement inconcevable qu'un conseiller puisse offrir des placements ou des produits d'assurance sans comprendre l'incidence des principales mesures socio-fiscales. Sur quoi se basent-ils pour suggérer des REER ou des CELI ou encore pour déterminer le montant requis de l'assurance temporaire ? Sur des logiciels inadéquats ! Est-il normal qu'après plus de 18 ans<sup>1</sup>, il n'existe encore aucun logiciel « conforme » qui puisse être utilisé par l'ensemble des conseillers afin de les aider à déterminer les taux réels d'imposition ?

Le seul calculateur « conforme » qui fournit une information adéquate, mais rudimentaire pour les travailleurs, est celui du ministère des Finances du Québec. Celui-ci se contente, en effet, de ne présenter qu'une simple notion de revenu disponible, sans indiquer le taux d'imposition réel. De plus, tant ce calculateur que les courbes de M. Laferrière, ne peuvent guider quiconque quant au taux d'économies REER ! Dans les deux cas, ils fournissent tout simplement un indicateur pour une hausse de revenu d'emploi !

---

<sup>1</sup> Les courbes de M. Laferrière ont vu le jour au début de 1999, en rapport avec l'année fiscale de 1998

Et lorsqu'il est question de décaissement, c'est encore plus désolant. Il n'existe présentement aucun outil fiable et conforme qui permet de bien diagnostiquer le taux réel d'imposition sur les montants retirés des REER et FERR et ainsi d'optimiser adéquatement les décaissements.

Il n'est donc pas étonnant que la majorité des « experts » se soient largement fourvoyés avec le RVER<sup>2</sup>. C'est pourtant ici que se trouve le plus gigantesque conflit d'intérêt et le système qui contrevient le plus au meilleur intérêt de la majorité des travailleurs sans régime de retraite !

N'est-il pas farfelu, maintenant, de vouloir mettre en place une obligation fiduciaire de mettre l'intérêt du client en avant plan, alors que l'on vient tout juste de faire exactement le contraire ?

#### **Thème 4 : Confusion des clients en ce qui concerne les rôles et les responsabilités des divers intervenants financiers**

Tout d'abord, en exigeant un niveau de compétence minimal pour les cinq premiers mandats de la planification financière, les investisseurs pourraient alors - tout comme pour le domaine médical - rencontrer un conseiller généraliste apte à lui fournir les « soins » de base. S'il s'avère qu'il a besoin d'un service spécialisé tel que l'aspect successoral ou l'assurance, il pourrait alors rencontrer un spécialiste de ce domaine.

Le domaine de l'assurance reste probablement celui qui se doit le plus d'être différencié des autres. Toutefois, tant et aussi longtemps que ce dernier ne sera pas tenu de suivre les mêmes règles que le représentant de courtier en épargne collective, ce n'est pas seulement un titre de spécialisation qu'il faut offrir mais un titre plus évocateur de conseiller ou de courtier en assurance vie et invalidité pour que le contribuable puisse bien saisir immédiatement les produits que ce dernier peut lui offrir.

Pour ce qui est de la planification successorale, nous savons fort bien que le seul véritable spécialiste n'est nul autre que le notaire et que le rôle principal du planificateur financier pour ce mandat réside d'abord à faire prendre conscience de cet aspect à l'investisseur. C'est pourquoi, de mon côté, je continuerai à dire que le planificateur financier est d'abord et avant tout spécialisé pour offrir des conseils au 5% à 10 % des mieux nantis. Car la seule véritable distinction entre le conseiller « ordinaire » et le planificateur financier réside dans cette obligation de regarder les aspects successoraux.

Ainsi, pour l'ensemble des travailleurs gagnant moins de 100 000\$ ou des couples dont le revenu familial est situé sous les 150 000\$, soit 90% de la population, celui qui peut offrir les cinq mandats de base représentera parfaitement le conseiller financier idéal pour eux. Ce qui compte le plus pour la majorité des contribuables, c'est d'obtenir des conseils judicieux sur leurs finances personnelles, leur permettre de planifier leur retraite et de procéder aux placements qui leur conviennent le mieux. Doivent-ils d'abord investir dans le REER, le CELI, le REEE ou rembourser leurs dettes ? En excluant le 5% à 10% des mieux nantis, n'est-ce pas là la principale question que se pose la majorité des investisseurs ?

Alors pourquoi donne-t-on tant d'importance au titre de planificateur financier et aussi peu au « simple » représentant de courtier en épargne collective ? Pourtant, tous les deux doivent couvrir les besoins de

---

<sup>2</sup> Pour en savoir plus, consultez mon document intitulé « Quatre erreurs monumentales du Webinaire sur les RVER »



base de la majorité des contribuables. Comment le contribuable qui doute de pouvoir obtenir une retraite confortable peut-il être intéressé à parler de legs et de partage du patrimoine ?

N'oublions pas non plus que le planificateur financier œuvrant pour une institution financière ne peut d'aucune façon offrir de l'assurance à son client puisque ce mandat est réservé strictement aux conseillers en sécurité financière et qu'une même personne ne peut avoir ces deux titres au sein des institutions financières ! Or, combien de contribuables entrent dans les institutions financières et demandent de voir un planificateur financier pour se retrouver au final entre les mains d'un représentant de courtier en épargne collective ?

Depuis des années, le thème générique utilisé pour décrire l'ensemble des personnes inscrites à l'AMF est celui de conseiller financier. Pourquoi tant chercher à protéger un titre qui porte à confusion alors que l'on utilise des titres qui laissent les investisseurs totalement confus face à leurs rôles. Combien d'investisseurs peuvent indiquer quelles sont les fonctions du représentant de courtier en épargne collective ? Peuvent-ils faire la distinction avec le conseiller en placements ou même le planificateur financier ? Non. Quand ils ont besoin de conseils financiers, les gens consultent leur « conseiller financier ». Puisqu'il est question de rehausser les obligations de compétence des conseillers, pourquoi ne pas en profiter pour réduire la confusion quant à leurs appellations ? Tout comme le virage que les comptables ont effectué il y a quelques années en les regroupant tous sous la mention CPA, il serait judicieux pour l'AMF de tous nous regrouper sous l'appellation « conseiller financier ». Restera à savoir qui pourra bénéficier du titre agréé. Pour moi, c'est la compétence du conseiller, principalement au niveau financier et fiscal, qui devrait faire la différence et non pas qu'il soit tenu de produire un rapport ou de parler des aspects successoraux.

De mon côté, je n'ai jamais cru au titre de planificateur financier. D'une part, parce que les institutions financières les réservent pour leurs clients les plus fortunés et d'autre part, parce qu'à plusieurs reprises, ils m'ont démontré leur incompétence à bien comprendre la réalité fiscale de la majorité des travailleurs. En fait, leur mantra consiste surtout à privilégier et à maximiser le REER, alors qu'il conviendrait plutôt d'OPTIMISER à la fois les cotisations et les décaissements REER et de MAXIMISER les CELI pour la majorité des travailleurs sans régime de type P.D ou C.D et sans enfants mineurs. Du moins, s'il est alors possible pour l'investisseur d'obtenir un rendement supérieur au taux d'intérêt de ses dettes. Cela prend donc de véritables professionnels pour bien guider les contribuables entre REER, CELI et le remboursement de leurs dettes. Ne serait-il pas le temps de faire place à l'appellation « CONSEILLER FINANCIER AGRÉÉ » et d'ajuster les compétences de tous les conseillers envers les aspects financiers et fiscaux (TEMI) afin qu'ils puissent offrir ce que les contribuables recherchent vraiment ?

## Conclusion :

Vous constatez que je suis contre l'introduction d'une norme réglementaire d'agir au mieux des intérêts du client mais pour le rehaussement du niveau de compétence de l'ensemble des professionnels qui offrent des produits ou des services financiers.

Alors que tous les rapports précisent que le niveau d'éducation financière des contribuables est trop faible, ne faudrait-il pas miser davantage sur l'importance de rencontrer un professionnel financier apte à lui permettre de prendre de meilleures décisions financières plutôt qu'à l'inciter à investir à l'aveuglette ici et là, sans qu'il puisse avoir une vue d'ensemble de sa réalité financière et fiscale ?

C'est bien beau de vouloir protéger l'investisseur, mais s'il n'est pas une vedette de cinéma ou un ministre, peut-il se permettre de payer pour des gardes du corps ? Plus on ajoute de normes, de règlements et de paperasse, plus cela coûtera cher au final pour l'investisseur. D'ailleurs, celui-ci peut-il vraiment comprendre toutes nos obligations actuelles et réaliser le nombre d'heures requises juste pour remplir ces obligations ? Considérant que l'investisseur moyen peine à investir plus de 3 000\$/an, combien pourront se payer les services d'un professionnel à honoraires si ce dernier doit passer ses deux premières heures juste à remplir de la paperasse et à passer au travers de ses obligations déontologiques ?

Comment se fait-il que malgré que le **rapport Brondesbury** indique clairement que la principale source de conflits d'intérêt réside au niveau des produits exclusifs, les ACVM tentent encore de discréditer les commissions de suivi ?

Pourquoi chercher à ajouter un devoir fiduciaire d'agir au mieux de l'intérêt des investisseurs alors que l'on permet la mise en place du RVER qui contrevient pourtant au meilleur intérêt de la majorité des travailleurs sans régime de retraite ?

Profitons au moins de cette consultation pour simplifier et regrouper les diverses appellations sous le terme de « conseiller financier » (avant la certification) ou de « conseiller financier agréé » à partir du moment où le conseiller démontre qu'il maîtrise bien les TEMI et la réalité fiscale des retraités.

Et s'il était possible d'agir au mieux de l'intérêt des investisseurs, tout simplement en favorisant un plus grand niveau de compétence, tant financière que fiscale, de l'ensemble des conseillers ?

Je vous remercie de votre attention,

Jean-François Robert, M.B.A.

Représentant de courtier en épargne collective  
819-820-7093

[www.financesdor.com](http://www.financesdor.com)