



**A P C S F**

Association Professionnelle des Conseillers en Services Financiers  
Professional Association of Financial Services Advisors

## **MÉMOIRE PRÉBUDGÉTAIRE 2019-2020 DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC**

**Préserver la profession de conseiller en services  
financiers pour l'enrichissement de tous les québécois**

**Présenté à  
Monsieur Éric Girard  
Ministre des finances du Québec**

**Dans le cadre des consultations prébudgétaires 2019**

14 février 2019

*"Fondée en 2006 sous la loi S-40 par des conseillers financiers autonomes, l'Association Professionnelle des Conseillers en Services Financiers (APCSF) représente les conseillers en services financiers de toutes disciplines. Elle a pour mission de préserver la pérennité du conseil financier indépendant, par la promotion et la défense des intérêts professionnels communs aux membres. L'APCSF regroupe les conseillers en services financiers sous sa bannière, afin de les représenter auprès des divers organismes d'encadrement, les médias et le grand public. L'APCSF vise à promouvoir la profession auprès du public et favoriser la relève pour les générations futures."*

Monsieur le Ministre, l'Association professionnelle des conseillers en services financiers (APCSF) croit qu'il est urgent que des mesures soient prises dans le but de préserver l'accès à des conseils professionnels en services financiers pour tous les québécois. Plusieurs facteurs sont à la source d'une tendance inquiétante chez tous les intervenants de l'industrie qui ciblent les ménages aisés, au détriment de ceux de la classe moyenne et à faibles revenus. À long terme, le nombre de conseillers en services financiers diminuera et les conseils professionnels pourraient n'être accessibles que pour les québécois à l'aise ou fortunés, comme on peut l'observer dans certains pays déjà.

L'accès à des conseils professionnels favorise l'enrichissement des québécois, contribue à une meilleure répartition de la richesse et est de nature à réduire l'écart de niveau de vie avec les autres canadiens.

Monsieur le Ministre, nous souhaitons porter à votre attention certaines questions qui nous préoccupent et qui menacent la santé financière de tous les québécois.

1. **Maintien de l'option de frais d'acquisition reportée** qui favorise les conseils pour les épargnants de la classe moyenne
2. **Création d'un titre professionnel** pour les conseillers en services financiers dont la rémunération dépend de la vente de produits financiers
3. **Reconnaissance de la valeur ajoutée des conseils** : Tenue d'études pour mieux comprendre l'offre de conseils financiers au Québec, ses bénéfices à la population et des comparaisons avec d'autres pays
4. **Adaptation du cadre réglementaire** en vue de préserver les bénéfices des conseils financiers personnalisés à long terme pour l'ensemble des québécois
5. **Création d'un ordre professionnel** pour les conseillers en services financiers professionnels, avec le renforcement de la Chambre de sécurité financière (CSF)
6. **Adhésion de tous les conseillers en services financiers professionnels accrédités** à l'Association professionnelle des conseillers en services financiers (APCSF) qui les représente auprès du Ministre des finances et des autorités réglementaires.

## 1. Maintien de l'option des frais d'acquisition reportés (FAR)

Monsieur le ministre, notre association a plusieurs raisons de s'inquiéter de la disparition des frais d'acquisition reportés (FAR). Nous avons déjà fait part à l'Autorité des marchés financiers que l'abandon des FAR entraînera des effets néfastes pour les petits investisseurs, qui perdront la possibilité de recevoir des conseils financiers professionnels rémunérés par les FAR.<sup>1</sup> Nous aimerions souligner que 70% des mémoires déposés, dans le cadre de la consultation 81-408 des ACVM sur le projet d'abandon des commissions intégrées au Canada, appuyaient le maintien des Frais d'acquisition reportés (FAR) pour la distribution des fonds communs de placement.

Notre association est favorable à la « modernisation du Règlement 81-105 » invoquée par l'AMF, à laquelle nous serons heureux de participer, mais nous nous opposons à l'abolition des FAR.

Depuis 30 ans, l'actif sous gestion de l'industrie des fonds mutuels est passée de 25 milliards \$ à 1 500 milliards \$. La taille atteint par l'industrie aujourd'hui, et sa concentration, semblent avoir conduit plusieurs de ses acteurs à oublier la raison même de la création des fonds mutuels : « *Thus, the mutual fund is the vehicle which may bring 'participatory capitalism' to the small investor.* »<sup>2</sup> **Certaines Organisations de placement collectif (OPC) adoptent mêmes des comportements qui mettent leurs produits hors de portée pour les petits investisseurs. Dans ces situations, l'AMF et autres ACVM pourraient entreprendre de réglementer les OPC afin d'éliminer toute forme de discrimination envers ces catégories d'investisseurs.**

L'AMF et les autres ACVM doivent être vigilantes afin de s'assurer que l'industrie n'oublie pas ceux pour qui les fonds mutuels ont été créés, en vue d'une plus grande justice économique au sein de notre société.

**Les FAR ont été créés par l'industrie des fonds mutuels il y a plus de 25 ans et avertisés dans la réglementation des ACVM par la suite.**

---

<sup>1</sup> Selon le Service Canadian Financial Monitor d'IPSOS 2012, les petits investisseurs ayant moins de 100 000 \$ à investir dans les fonds d'investissement représentent 83,6% des ménages canadiens qui détiennent des parts de fonds d'investissement. Document de consultation 81-408 publié par les ACVM, 10 janvier 2017, tableau 2, page 29.

<sup>2</sup> Solomon Spiro, « Some Aspects of the Mutual Fund and Investor Protection », Osgoode Hall Law journal, York University, Volume 9, numéro 3, Décembre 1971, p.601

Les FAR permettent des avances de commission sur des frais de gestion prélevés sur 6 ans ou moins. Nul autre mode de rémunération ne saurait compenser des services et des conseils personnalisés pour leur réussite financière, à de petits investisseurs disposant de sommes modestes à investir.<sup>3</sup> Par ailleurs, **l'abandon des FAR représente une discrimination administrative envers les fonds mutuels offerts par les OPC**, par rapport aux banques et autres institutions financières qui rémunèrent la vente de produits financiers tels les CPG, les obligations, les bons du Trésor, les prêts hypothécaires, les fonds distincts, les actions de première émission (IPO), les produits d'Épargne Placements Québec.

Les investisseurs des ménages aisés (500 000 \$ et plus) sont les plus sollicités et les plus rentables pour les représentants et pour les institutions financières, ce qui en fait la frange de la population la mieux informée et celle qui reçoit le plus de conseils. La concurrence féroce pour ce marché lucratif favorise les conseils de qualité et des coûts pour les conseils au juste prix. **L'initiative du projet d'abandon des FAR par les ACVM encourage une tendance inquiétante, d'un nombre croissant de sociétés et de représentants de l'industrie, à abandonner les petits investisseurs pour se tourner vers les ménages aisés.**

**Le projet d'abandon des FAR est de nature à exacerber une carence en matière de conseils financiers pour les ménages à revenu modeste et les petits investisseurs**, comparable à ce qui a été observé ailleurs en Angleterre et en Australie.

Dans son rapport « Indice autorité »<sup>4</sup> publié le 4 septembre dernier, l'AMF révèle que près de la moitié des québécois « acquièrent de nouvelles connaissances en finances personnelles » avec leur conseiller (48%) ou par eux-mêmes sur internet (47%), représentant leur première source d'information devant celui de leur institution financière (45%). Quant à la « réalisation de transactions sur les marchés financiers à l'aide d'un service de courtage en ligne », seulement 6% (en baisse) des québécois y ont souvent recours, 9% à l'occasion (en baisse), 10% rarement et 75% jamais (en hausse).

Ces informations publiées par l'AMF témoignent de l'importance des conseillers financiers pour l'éducation du public, et que les québécois préfèrent être accompagnés pour leurs transactions financières. Ainsi, le projet d'abandon des FAR est non seulement incompatible avec la mission de protection du public de l'AMF, mais il ne correspond pas aux désirs des québécois selon le rapport Indice Autorité.

---

<sup>3</sup> Lire Pierre Lortie à cet égard : A major setback for retirement savings: changing how financial advisors are compensated could hurt less-than-wealthy investors most », University of Calgary, avril 2016

<sup>4</sup> Autorité des marchés financiers, Indice Autorité, rapport vague 4, no 13560-015, 4 sept. 2018, pp. 86 et 139. Rapport préparé par Léger pour l'Autorité des Marchés financiers.

Monsieur le ministre, sous sollicitons votre appui, afin que les frais d'acquisition reportés ne soient pas abolis, mais plutôt qu'ils soient « modernisés », de manière à préserver les conseils financiers professionnels qui favorisent l'émancipation financière des épargnants et des petits investisseurs, qui constituent le groupe de québécois le plus important de notre société.

## **2. Création d'un titre professionnel**

Monsieur le ministre, notre association estime que la distribution des produits financiers gagnerait, dans un certain nombre de situations, à être encadrée en fonction des compétences des conseillers financiers plutôt que par les catégories de produits offerts.

Qu'est-ce qu'un conseiller financier? Quelles sont ses compétences? Comment l'offre de produits financiers influence-t-elle les recommandations? Les innovations technologiques et les robots-conseillers peuvent-ils représenter une offre de conseils financiers efficace?

Bien que véhiculée par les médias et reconnue dans le grand public, la profession de conseiller financier n'existe pas sur le plan réglementaire. Les titres reconnus par l'Autorité des marchés financiers sont plutôt associés à la vente de catégories de produits et ne conviennent pas pour des conseils financiers qui tiennent compte de l'ensemble de la situation financière des personnes.<sup>5</sup> Bien sûr, le titre de planificateur financier répond à cette définition de conseils financiers en matière de planification financière, mais il ne rejoint pas un large éventail de professionnels dont les compétences vont au-delà de la distribution d'un produit financier.

Au Québec, 13,5% des planificateurs financiers inscrits à la Chambre de sécurité financière (CSF) ne vendent aucun produit, leur rémunération dépendant alors exclusivement de leurs honoraires de consultation. Pour 86,5% des planificateurs financiers inscrits, la rémunération dépend de la vente de produits financiers qu'ils recommandent.

**En conclusion, la rémunération des conseils à la population en matière de planification financière dépend largement de la vente de produits financiers, comme on peut le voir au schéma de la page suivante.**

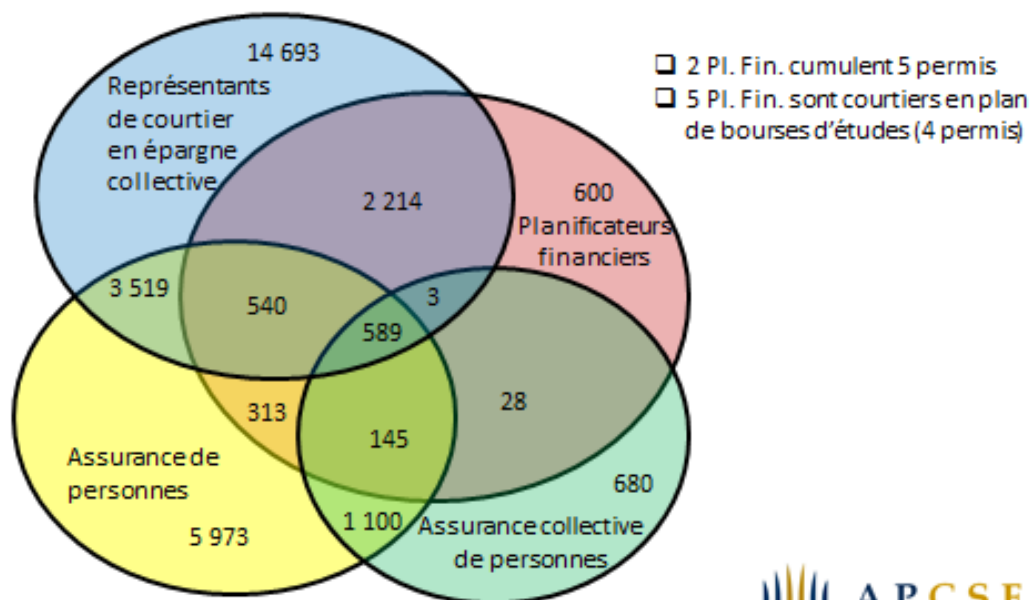
---

<sup>5</sup> Titres reconnus des représentants inscrits à la CSF : représentant en épargne collective, conseiller en sécurité financière, conseiller en assurance et en rentes collectives, planificateur financier, représentant en plans de bourse d'études.

Pourtant, des 32 000 professionnels inscrits à la Chambre de sécurité financière, seulement 14% détiennent le titre de planificateur financier, qui est reconnu par l’Autorité des marchés financiers. Il s’avère que les exigences actuelles pour le titre de planificateur financier ne répondent pas aux besoins courants d’une large partie de la population, dont le niveau de revenus et le patrimoine ne sont pas suffisants pour couvrir les honoraires d’un planificateur financier. Pourtant, ce sont les gens de la classe moyenne qui ont le plus besoin de conseils personnalisés en planification financière pour se développer financièrement. Par conséquent, bien que 86% des conseillers financiers professionnels inscrits prodiguent des conseils en matière de planification financière, soit partiels ou dans quelques domaines, ces conseillers en services financiers ne sont reconnus que pour la vente des produits pour lesquels ils sont autorisés.

**L’offre multidisciplinaire de produits et les conseils en matière de gestion financière représentent une offre de conseils en planification financière qui mérite d’être reconnue dans un titre professionnel.<sup>6</sup> À cet égard, l’APCSF a proposé le titre de conseiller en services financiers agréé à l’Autorité des marchés financiers.**

Répartition des 4 439 planificateurs financiers dans les 3 principales disciplines des assurances de personnes, des assurances collectives, et du courtage en épargne collective, au 31 décembre 2016



<sup>6</sup> On dénombrait 4 619 conseillers à la CSF qui n’avaient pas le titre de planificateur financier et qui cumulaient 2 permis et plus pour la vente de produits au 31 décembre 2016.

Le schéma qui précède permet d'identifier quelques exemples de **conseillers multidisciplinaires** dont les conseils relèvent de la planification financière:

- Conseiller en sécurité financière et représentant en épargne collective
- Assurance de personnes et assurance collective de personnes
- Courtiers en plan de bourses d'études et conseiller en sécurité financière
- Courtier hypothécaire, représentant en épargne collective et conseiller en sécurité financière
- Etc.

Les conseils en planification financière avaient cours au Québec bien avant la création de l'Institut québécois de planification financière (IQPF). Mais depuis sa création en 1989, les connaissances en planification financière sont devenues plus accessibles aux conseillers en services financiers. **Parce qu'ils sont multidisciplinaires, les conseillers en services financiers qui font la vente de plusieurs produits procèdent suivant une approche globale, avec des solutions centrées sur les besoins de leurs clients (par opposition à une approche axée sur la vente d'un produit)**, permettant ainsi d'optimiser le choix de produits en fonction des besoins précis de leurs clients, au moment où ces derniers en ont réellement besoin. Le développement d'une relation à long terme entre le client et son conseiller leur est mutuellement bénéfique, l'intérêt du conseiller étant intimement lié à la réussite financière de son client et non pas à la vente d'un produit particulier.

L'APCSF souhaite offrir à ces conseillers financiers multidisciplinaires et autonomes, qui distribuent des produits financiers variés, une formation reconnue et de qualité qui rencontre les besoins de la classe moyenne.

Moins coûteuse que la formation de planificateur financier actuelle, la formation proposée par l'APCSF conduirait au titre de Conseiller en services financiers agréé (CSFA). La formation s'adresserait aux conseillers financiers autonomes, qui appliquent les principes de la planification financière dans la distribution des produits financiers qu'ils recommandent. Cette formation compléterait celle prodiguée par l'IQPF, pour desservir la classe moyenne qui a besoin de conseils professionnels personnalisés pour la gestion de sa situation financière. Elle permettrait d'encadrer la formation pour 4 619 conseillers en services financiers inscrits, qui adoptent une approche multidisciplinaire avec leurs clients, mais qui ne détiennent pas le titre de planificateur financier.<sup>7</sup> L'introduction du titre CSFA permettra au grand public de reconnaître les professionnels multidisciplinaires qui suivent une approche centrée sur leurs besoins dans la recommandation de produits financiers, plutôt

---

<sup>7</sup> Source : Statistiques sur les disciplines, Chambre de la sécurité financière, 31 décembre 2016. Notez que ce nombre s'ajouterait aux 4 439 planificateurs financiers inscrits.



qu'une approche axée uniquement sur la vente de produits financiers, telle qu'elle est souvent pratiquée par les fabricants de produits.

## **REGROUPEMENT DES TITRES TOMBÉS EN DÉSUÉTUDE**

Depuis sa création, la Chambre de sécurité financière<sup>8</sup> a créé trois dénominations professionnelles soit : assureur vie agréé (A.V.A.), assureur vie certifié (A.V.C.) du règlement en 1998 et le titre conseiller agréé en avantages sociaux (C.A.A.S.) en partenariat avec l'industrie (donateurs) et l'Université de Laval (exclusivité du programme).

Comme l'indique le tableau plus bas, les titres professionnels AVA, AVC et CAAS ont été délaissés par les conseillers professionnels qui leur ont préféré le titre de planificateur financier, ou qui n'y voient tout simplement plus d'avantages dans l'exercice de leur profession.

### **ATTRIBUTION DES TITRES DE LA CSF – 2012 à 2016**

	DIPLOMATION			ASS-VIE	PERMIS EN ASSURANCE		
	AVA	AVC	CAAS		%	ASS-COLL	%
2012	5	0	21	12286	0,041%	3949	0,532%
2013	2	6	9	12210	0,066%	3795	0,237%
2014	1	5	9	12780	0,047%	3756	0,240%
2015	2	3	9	13131	0,038%	3667	0,245%
2016	1	4	8	13310	0,038%	3639	0,220%
TOTAL	11	18	56				

Aujourd'hui, les titres AVA et AVC sont attribués à seulement 11% des conseillers en sécurité financière inscrits à la CSF, celui de CAAS est attribué à 30% des conseillers ayant un permis en assurance collective. Si peu de diplomation sophistiquée semble inadéquat, considérant qu'il y a en moyenne plus de deux mille nouvelles arrivées en carrière annuellement. À la vue de ces données d'une baisse constante pour ces titres, il paraît clair

---

<sup>8</sup> Le titre AVA (assureur vie agréé) a été importé au Québec comme titre équivalent de la certification CLU (certified life underwriter). C'est l'Association des Intermédiaires en assurance de personne du Québec (AIAPQ) qui avait repris la gestion. La loi 188 qui a créé la Chambre a fait que cette dernière a récupéré les titres lors de sa création. Le règlement dont nous parlons a été fait à ce moment.



qu'ils ont perdu de leur attrait. En revanche, dans une société de plus en plus inondée d'information, il est important de se doter de professionnels bien formés capables de développer une pratique et bien conseiller le public. Le rôle-conseil ne peut pas se développer sans une formation professionnelle adéquate qui valorise les meilleures pratiques en matière de conseils professionnels.

De par sa connaissance du milieu professionnel, l'APCSF a la conviction que le programme de formation pour le titre CSFA rejoindra la majorité des conseillers inscrits, rehaussant par la même occasion la qualité des conseils pour la clientèle issue de la classe moyenne.

Les membres de notre association sont des intervenants de première ligne, ainsi que les dirigeants de l'APCSF. Notre connaissance des besoins du public et des variétés de produits offerts s'étendent sur plusieurs décennies. Il reste à formaliser dans un titre professionnel ce qui existe déjà « de facto » depuis des décennies. **À l'heure de la distribution de produits financiers en ligne ou par des employés spécialisés, il devient urgent de distinguer les conseillers multidisciplinaires dans le but d'éviter la confusion aux yeux du public.**

Entre les planificateurs financiers (90 crédits universitaires) et le Programme de qualification en assurance de personne (PQAP), qui mène aux titres AVA, AVC et CAAS actuels, il y a un vide qui doit être comblé. Il nous semble urgent, pour la protection du rôle-conseil éclairé auprès des consommateurs québécois de la classe moyenne, de simplifier les titres en les ramenant à deux seules appellations; conseiller en services financiers agréé certifié par l'APCSF et planificateur financier certifié par l'IQPF.

### 3. Reconnaissance de la valeur ajoutée des conseils

Monsieur le Ministre, l'APCSF s'inquiète que trop peu de recherches et d'études d'impacts soient effectuées sur les conséquences des changements technologiques et réglementaires sur l'offre de conseils financiers professionnels pour les québécois.

La distribution des produits financiers s'étend désormais à de nouveaux modes de distribution, les fabricants de produits cherchant à accroître la vente de leurs produits. La concentration de l'industrie financière réduit davantage les choix pour les québécois. Il y a un risque très important que les québécois de la classe moyenne perdent un accès à des conseils professionnels personnalisés, comme on peut l'observer dans plusieurs pays d'Europe. Déjà, on peut constater au Québec de grands réseaux de distribution qui délaissent les gens de la classe moyenne pour cibler les clients aisés. Des sociétés financières intégrées

développent des services automatisés pour la vente de leurs produits financiers pour mieux desservir le marché de masse, soit la classe moyenne.

En dépit des promesses technologiques en matière d'offre de produits financiers, qui peuvent augmenter la confiance des consommateurs, le manque d'accès à des conseils professionnels avisés pourrait entraîner des conséquences financières importantes: « *L'innovation numérique favorise une plus grande accessibilité financière ainsi qu'une plus grande inclusion financière, mais expose du même coup les consommateurs à une panoplie de nouveaux défis. Les consommateurs doivent donc assumer de plus en plus le fardeau de trouver de l'information et d'obtenir des conseils pour les aider à naviguer dans le monde des finances d'aujourd'hui, d'explorer les différentes options avant de prendre des décisions financières et de faire plus que jamais preuve de diligence pour sauvegarder leurs intérêts.* »<sup>9</sup>

Malgré un accès aux produits financiers de plus en plus abondant et facile, la prise de décision et le choix des produits demeurent complexes. La rapidité et la facilité d'exécution des transactions peut augmenter la confiance dans les décisions, mais elles peuvent également entraîner des pertes financières rapides et importantes : « *Il semble donc y avoir d'importantes lacunes à combler en ce qui a trait à la confiance en matière de finances et aux connaissances financières. En plus des jeunes, d'autres groupes sont susceptibles d'avoir de faibles connaissances ou une piètre confiance, dont les femmes, les célibataires, les personnes faisant partie d'un ménage à faible revenu et les personnes ayant un faible niveau de scolarité.* »<sup>10</sup>. **Il est intéressant de noter que ce sont précisément les jeunes, qui sont pressentis comme étant les plus susceptibles d'utiliser les services automatisés pour leurs transactions financières.**

Par ailleurs l'étude de Finke, Huston et Winchester met en évidence le fait que les gens ayant un faible niveau d'éducation, ou des moyens financiers modestes, ne réalisent pas suffisamment les bénéfices qu'ils peuvent retirer des conseils, alors qu'ils sont ceux qui en ont le plus besoin.<sup>11</sup> À cet égard, le rôle de démarchage, par des conseillers financiers qui sont travailleurs autonomes, permet justement à ces personnes de se voir offrir un accompagnement dans leurs décisions financières, alors qu'ils n'auraient pas agi de leur propre initiative dans bien des cas.

---

<sup>9</sup> Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC), « La voie vers des initiatives de littératie financière mieux conçues, mieux ciblées et plus efficaces », Compte rendu du symposium, mars 2017, p. 19.

<sup>10</sup> Boris Palameta, Cam Nguyen, Taylor Shek-wai Hui, David Gyarmati, Société de recherche sociale appliquée pour l'ACFC, « Le lien entre la confiance en matière de finances et les résultats au plan financier chez les Canadiens en âge de travailler », mai 2016, p.4

<sup>11</sup> Michael S. Finke, Sandra J. Huston, and Danielle D. Winchester, "Financial advice: who pays", Association for financial Counseling and Planning education, 2011.

**De par son caractère abstrait, la valeur des conseils peut s'avérer difficile à saisir. Surtout, leurs bénéfices se mesurent à long terme alors que leurs coûts s'observent à court terme.** Les conseils financiers personnalisés pour les québécois ont donc valeur d'investissement à long terme. À cet égard, dans son étude publiée en 2016, le Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO) a mesuré que « les investisseurs qui avaient eu recours à des services-conseils avaient accumulé 290% plus d'actifs (3,9 fois plus) que ceux qui n'avaient pas consulté ». « Le terme « gamma » désigne la valeur ajoutée par les conseils en planification des placements, qui permettent aux clients de prendre des décisions financières éclairées et réfléchies. »<sup>12</sup>

La valeur et la nature des conseils sont des questions qui ne sont pas suffisamment étudiées et dont les définitions varient souvent d'une juridiction à l'autre. Cependant, les résultats spectaculaires de l'étude du CIRANO méritent qu'on s'y intéresse davantage. Il est impératif que les québécois puissent reconnaître dans les titres professionnels des conseillers avec qui ils font affaires, quelles sont leurs véritables compétences et leur niveau d'objectivité dans les recommandations.

#### **4. Adaptation du cadre réglementaire**

Monsieur le Ministre, notre association recommande un cadre réglementaire qui cible davantage la nature et la qualité des conseils offerts dans la distribution des produits, plutôt qu'une réglementation en « silo », qui définit les professionnels en fonction des produits qu'ils sont habilités à recommander. En définitive, les titres professionnels actuels sont reconnus en vertu des produits offerts par les fabricants des produits. Les titres professionnels ne devraient-ils pas plutôt être créés en vertu des compétences offertes, qui qualifient plutôt la nature et l'étendue des conseils offerts par le professionnel?

Les consommateurs devraient pouvoir profiter d'une vision plus globale des solutions disponibles pour leurs besoins, en consultant des professionnels multidisciplinaires qui ont accès à un large éventail de produits. **La réglementation semble enfermée dans un paradigme d'une autre époque, avec l'émission de permis de travail qui est définie en fonction des catégories de produits recommandés.**

---

<sup>12</sup> IFIC, « Le gamma et la valeur des conseils financiers, résumé des constatations ». Étude complète, lire Claude Montmarquette, Nathalie Viennot-Briot, CIRANO, « The gamma factor and the value of financial advice », août 2016, 46 pages.

D'une part, l'évolution rapide des produits et les innovations financières posent des défis importants en matière de planification financière pour les consommateurs. D'autre part, les fabricants de produits financiers, qui investissent pour le développement de nouveaux produits, cherchent à vendre rapidement leurs produits en vue d'atteindre la rentabilité.

**Les québécois ont besoin, plus que jamais, des conseils professionnels de conseillers en services financiers multidisciplinaires reconnus, afin de faire les meilleurs choix pour leurs besoins et pour retirer des bénéfices réels des nouveaux produits qui leur sont proposés.**

## **5. Création d'un ordre professionnel**

Monsieur le ministre, pour la préservation et le développement de la profession de conseiller en services financiers, dédiés à l'émancipation financière des québécoises et des québécois, l'APCSF recommande la création d'un ordre professionnel pour les conseillers en services financiers, avec le renforcement de la Chambre de sécurité financière.

L'APCSF souhaite porter à votre attention que les représentants en assurances de personnes, les représentants en fonds communs et en placements répondent aux 5 facteurs de reconnaissance des professionnels, tels que décrits dans le chapitre de la loi C26 :

Chapitre C26 loi sur les ordres professionnels

### SECTION I CONSTITUTION DES ORDRES PROFESSIONNELS

*Art 25; pour déterminer si un ordre professionnel doit ou non être constitué ou si un*

*groupe de personnes doit ou non être intégré à l'un des ordres visés à la section III*

*du chapitre IV, il est tenu compte notamment de l'ensemble des facteurs suivants:*

*1° les connaissances requises pour exercer les activités des personnes qui seraient régies par l'ordre dont la constitution est proposée;*

*2° le degré d'autonomie dont jouissent les personnes qui seraient membres de l'ordre dans l'exercice des activités dont il s'agit, et la difficulté de porter un jugement sur ces activités pour des gens ne possédant pas une formation et une qualification de même nature;*

3° le caractère personnel des rapports entre ces personnes et les gens recourant à leurs services, en raison de la confiance particulière que ces derniers sont appelés à leur témoigner, par le fait notamment qu'elles leur dispensent des soins ou qu'elles administrent leurs biens;

4° la gravité du préjudice qui pourrait être subi par les gens recourant aux services de ces personnes par suite du fait que leur compétence ou leur intégrité ne seraient pas contrôlées par l'ordre;

5° le caractère confidentiel des renseignements que ces personnes sont appelées à connaître dans l'exercice de leur profession.

Tous ces facteurs s'appliquent au conseiller en services financiers qui est un travailleur autonome dans plusieurs disciplines, distribuant des produits exclusifs ou non exclusifs.

L'histoire de la création de la Chambre de sécurité financière (CSF) débute en 1905 avec l'Association des assureurs vie du Canada (AAVC), en passant par l'association des intermédiaires de personnes du Québec (AIAPQ), à laquelle la Chambre de la sécurité financière a succédé, **bénéficiant de l'adhésion obligatoire pour tous les représentants, que le gouvernement du Québec lui a accordé.**

Aujourd'hui, la Chambre de sécurité financière regroupe plusieurs titres et désignations professionnelles qui mériteraient d'être régis au sein d'un ordre professionnel, regroupés en un seul titre pour les conseillers en services financiers. Devant les menaces pesant sur l'offre de conseils professionnels en services financiers, le Québec est aujourd'hui devant une opportunité lui permettant de prendre les devants, et devenir un modèle pour les autres provinces canadiennes et pays étrangers.

## **6. Adhésion de tous les conseillers en services financiers professionnels accrédités à l'APCSF**

Fondée en 2006 sous la loi S-40 par des conseillers financiers autonomes, l'Association Professionnelle des Conseillers en Services Financiers (APCSF) représente les conseillers en services financiers de toutes disciplines.



Monsieur le ministre, l'APCSF souhaite obtenir votre appui devant l'urgence des enjeux qui menacent la profession de conseiller en services financiers. Les changements technologiques rapides, la concentration de l'industrie financière et l'insuffisance d'études sur l'offre de conseils en services financiers, exigent que notre association dispose de moyens suffisants pour représenter les membres de la profession.

Le 18 mai 2017, l'APCSF a reçu le mandat de ses membres en assemblée générale, pour une adhésion obligatoire pour tous les conseillers en service financiers travailleurs autonomes qu'elle représente. Nous désirons présenter notre demande à votre attention, puisque que l'Autorité des marchés financiers nous a informés qu'elle « n'est pas autorisée à percevoir de sommes pour le compte d'un tiers, autrement que par la loi ».

Monsieur le Ministre, nous espérons que vous prendrez notre demande pour une adhésion obligatoire en considération, afin que notre association dispose des ressources nécessaires à la défense de la profession et à la représentation de ses membres.

Monsieur le Ministre, veuillez accepter, l'expression de nos plus sincères salutations.



**Fvio Vani**, B. Sc. Relations Industrielles  
Président et porte-parole de l'APCSF  
Conseiller en Relations industrielles  
pour l'APCSF



**Bertrand Larocque**, M. Sc. Économie  
Trésorier de l'APCSF  
Conseiller économique pour l'APCSF

**APCSF**

**110, rue de la Barre, bureau 212  
Longueuil, Québec, J4K 1A3**

**Téléphone : 1-866 551-5554**

**Courriel : [info@apcsf.ca](mailto:info@apcsf.ca)**

