

SOUSSION DE L'IFIC SUR LE DOCUMENT DE CONSULTATION 33-404

La présente vise à vous fournir une synthèse de notre mémoire déposé aujourd'hui auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (l'« ACVM ») sur le *Document de consultation 33-404 – Propositions de rehaussement des obligations des conseillers, des courtiers et des représentants envers leurs clients*.

RÉSUMÉ

Notre mémoire exprime l'engagement de longue date de l'industrie à faire passer les intérêts des clients avant ceux des personnes inscrites lorsque ces intérêts peuvent entrer en conflit. Cet objectif peut être atteint en appliquant les règles actuelles et en comblant les lacunes du cadre réglementaire. Nous soutenons les réformes qui améliorent le processus d'investissement et émettons des réserves quant à l'adoption de mesures dont l'application n'est pas claire et qui peuvent désaligner les attentes des clients et des représentants.

Nous incitons les organismes de réglementation à s'assurer que le cadre réglementaire continue de mettre des occasions de placement à la disposition de tous les Canadiens et qu'il ne met pas en péril l'accès des petits investisseurs à des conseils ni à la valeur économique durable qu'il procure. Cela signifie qu'il faut donner aux investisseurs un accès continu à une vaste gamme de produits et de services financiers adaptés à leurs besoins, et ce, à des prix concurrentiels. Cela veut également dire qu'il ne faut pas imposer de réformes ciblées visant à réglementer les résultats de placement, chose qui devrait être faite par les marchés.

Nous avons présenté nos commentaires en quatre parties :

1. FACTEURS ESSENTIELS À PRENDRE EN COMPTE À L'ÉGARD DES RÉFORMES RÉGLEMENTAIRES PROPOSÉES

Nous avons souligné plusieurs facteurs qui devraient être pris en compte lors de l'élaboration d'une politique réglementaire :

- les avantages vastes et durables découlant du fait de travailler avec un représentant;
- l'importance de mesurer l'incidence des changements réglementaires récemment mis en place et de prendre en compte les forces évolutives du marché en jeu ainsi que les effets émergents des derniers changements réglementaires à l'échelle internationale;
- les résultats pour les investisseurs dans les pays qui ont apporté d'importants changements à la relation client-représentant ainsi que le raisonnement de ceux qui ont envisagé d'adopter ces changements, puis ont refusé de le faire;
- les changements amenés par le marché aux produits, aux prix et aux services en réaction à certains préjudices repérés.

2. NOUVELLES EXIGENCES QUI DEVRAIENT ÊTRE RÉEXAMINÉES

- L'exigence, pour les sociétés, de choisir les produits qui satisferont « le mieux les besoins et les objectifs de placement du client » mettra les organismes de réglementation dans une position de décider des produits et services de placement qui répondent aux besoins de chaque client. Elle vise à réglementer les résultats de placement plutôt que les processus, un rôle que les organismes de réglementation ne devraient pas assumer.
- L'obligation de connaissance du client consistant à déterminer s'il existe d'autres stratégies financières et de répartition des actifs possibles entraînera une approche « uniformisée » qui pourrait créer des attentes selon lesquelles les sociétés offriront des services de planification financière à tous les clients, peu importe leurs besoins réels. Nous convenons que des améliorations peuvent être apportées aux exigences de connaissance du client et de

Synthèse de notre mémoire
soumission de l'IFIC sur le document de consultation 33-404
Le 20 septembre 2016

convenance au client, mais maintenons que les clients seront mieux servis si les exigences de connaissance du client permettent des évaluations ciblées et des services à multiples paliers permettant de répondre aux besoins individuels de chacun.

- L'exigence selon laquelle les représentants doivent connaître chaque produit vendu par leur société est difficilement applicable et probablement impossible à atteindre, surtout pour les sociétés qui vendent des produits mixtes ou non exclusifs, en raison des milliers de fonds communs de placement et d'autres produits. Les dispositions de connaissance des produits, telles que présentées dans le Règlement 31-103 ainsi que sa politique d'accompagnement, sont moins onéreuses que les exigences et guides des OAR. Nous soutenons un renforcement des règlements nationaux pour refléter les règles des OAR.
- L'exigence de taux de rendement cible convenu pour toutes les tailles de placements et de comptes pourrait facilement être mal interprétée par les clients et perçue comme un taux de rendement garanti. Il serait plus utile et pertinent pour les clients de redéfinir les directives du règlement pour parler d'un taux d'épargne ou de cotisation cible approprié nécessaire à l'atteinte des objectifs d'épargne du client.
- Il sera difficile de se conformer à l'exigence, pour les sociétés qui vendent des produits exclusifs et des fonds de tiers, de réaliser une enquête de marché « impartiale » portant sur tous les produits et de ne vendre que ceux qui sont le plus susceptibles de permettre l'atteinte des objectifs du client. Si la manière dont les organismes de réglementation décideront si l'enquête est impartiale ou si le produit était réellement le plus adéquat n'est pas plus claire, les sociétés réduiront leur offre de produits pour qu'elle ne contienne que ceux qui, d'après elles, seront approuvés par les organismes de réglementation.

3. COMMENTAIRES SUR L'INSTAURATION D'UNE NORME RÉGLEMENTAIRE D'AGIR AU MIEUX DES INTÉRÊTS DU CLIENT

La norme réglementaire d'agir au mieux des intérêts qui régit la relation personne inscrite-client contenue dans les règles sur le commerce des valeurs mobilières stipule que les personnes inscrites doivent agir avec honnêteté, bonne foi et loyauté avec leurs clients. La proposition des ACVM (à l'exception de la BCSC) ajoute les mots « et dans leur intérêt ». Le document de consultation n'explique pas la signification de cet ajout.

Les conflits entre les intérêts du client et ceux de la société surviennent presque exclusivement lors du processus de placement. La réglementation des OAR et les lignes directrices des ACVM exigent déjà des sociétés qu'elles tiennent compte des intérêts de leurs clients avant les leurs pour résoudre tout conflit d'intérêts.

La proposition de norme de conduite d'agir au mieux des intérêts du client entraînera un degré impossible à gérer d'incertitude réglementaire et juridique et d'incertitude relative à la conformité qui n'est peut-être pas nécessaire. Nous partageons les inquiétudes exprimées par la BCSC et nous interrogeons sur la manière dont l'industrie pourrait superviser la conformité à un règlement aussi global et ambitieux. Qu'est-ce qui serait interdit selon une norme réglementaire d'agir au mieux des intérêts du client qui était permis par le devoir d'agir honnêtement, équitablement et de bonne foi?

4. COMMENTAIRES SUR LES PRINCIPAUX ASPECTS DES RÉFORMES CIBLÉES

Nous sommes d'accord avec bon nombre des réformes ciblées proposées dans le document de consultation, notamment celles énumérées ci-dessous.

- L'ACFM et l'OCRCVM ont des règlements qui régissent les conflits d'intérêts. Nous recommandons de les inclure dans le Règlement 31-103.

Synthèse de notre mémoire
soumission de l'IFIC sur le document de consultation 33-404
Le 20 septembre 2016

- Les personnes inscrites auprès de l'OCRCVM et de l'ACFM doivent se conformer aux règles de convenance conçues pour assurer que leurs recommandations, y compris celles de ne pas vendre ou acheter, correspondent aux besoins et aux objectifs de placement de leurs clients. Nous appuyons l'idée d'intégrer des normes similaires au Règlement 31-103.
- Nous convenons que la mise à jour des renseignements sur les clients pourrait être améliorée au moyen de l'envoi d'une invitation annuelle au client lui demandant de communiquer avec son courtier ou son représentant pour déterminer si une mise à jour est requise ou en limitant l'accès aux comptes qui n'ont pas été mis à jour dans un délai raisonnable.
- Nous soutenons le fait d'exiger des sociétés qu'elles divulguent entièrement aux clients qui elles sont et ce qu'elles offrent, et de permettre aux clients de choisir les produits et les services qu'ils veulent.
- Nous appuyons l'amélioration des normes liées aux compétences et la formation continue des personnes inscrites pour qu'elles disposent des connaissances, de l'expérience et de la formation appropriées pour traiter avec les clients.
- Nous sommes également d'accord avec la limitation du nombre de titres qu'une société ou un représentant peut utiliser et sommes d'accord avec le fait que les ACVM devraient inclure des dispositions au Règlement 31-103 établissant une approche de réglementation des titres fondée sur des principes. Les titres devraient être uniformes à l'intérieur d'une catégorie de représentants et ne devraient pas différer selon l'offre de produits.

Nous nous réjouissons à l'idée de participer encore à ces consultations. Si vous avez des questions ou que vous souhaitez discuter de nos commentaires, veuillez communiquer directement avec le soussigné par téléphone, au 416-309-2300, ou par courriel, à pbourque@ific.ca.