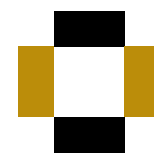


SÉCURITÉ FINANCIÈRE



Chambre de la
Sécurité
Financière

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS MEMBRES DE LA CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE



M^e Marie Elaine Farley

**NOUVELLE
PRÉSIDENTE
ET CHEF DE LA
DIRECTION**

Révision de la LDPSF

**LA CSF EST LA
RÉPONSE AUX
QUESTIONS
SOULEVÉES PAR
LE RAPPORT**

P. 8

PRIX
EXCELLENCE

8^e ÉDITION

Qui fera rejaillir l'excellence ?

Posez votre candidature
ou proposez celle d'un de vos pairs.

Prix Carrière
Prix d'Excellence
Prix de la Relève

Date limite : 30 septembre
chambresf.com

Pour tous les détails, rendez-vous
en page 22 de ce magazine.



M^{me} Monique Jérôme-Forget
présidera un jury de haut calibre.

L'EXCELLENCE INSPIRE LA CONFIANCE



Chambre de la
Sécurité
Financière

SOMMAIRE



CONSEIL D'ADMINISTRATION

Présidente

Lyne Gagné, MBA

Premier vice-président

André Di Vita

Deuxième vice-président

Stéphane Rousseau, LL. B., LL. M., S.J.D.

Administrateurs

Anne Côté, LL. B.

Nicole Gauron, MBA, Pl. Fin.

Paulette Legault, FCPA, FCGA, ASC

Shirley Marquis, MBA, A.V.C., Pl. Fin.

Marcel Martin, A.V.A., Pl. Fin.

Martine Mercier

Georges E. Morin, IAS.A.

François D. Ramsay

Gino-Sebastian Savard

Sophie Vallée

Direction

Marie Elaine Farley

Présidente et chef de la direction

Rédaction, révision et édition

Éric Champagne

Nancy De Bruyn

Graphisme et impression

Z communications

Publicité

Marie-Michèle Daoust

514 282-5777, poste 2252

mmdaoust@chambresf.com

Dépôt légal

Bibliothèque et Archives
nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

ISSN 0823-8138

Convention de poste-publication

PP40063682

Service aux abonnés

300, rue Léo-Pariseau, 26^e étage

Montréal (Québec) H2X 4B8

514 282-5777 • 1 800 361-9989

magazine@chambresf.com

Vous déménagez ?

Signalez votre changement

d'adresse à l'Autorité des

marchés financiers

information@lautorite.qc.ca

1 877 525-0337

MESSAGE DE LA DIRECTION

4 Protéger le public et les façons de faire de chez nous

6 Protecting the public and our way of doing things

DOSSIER SPÉCIAL

8 La CSF est la réponse aux questions soulevées par le rapport

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION 2015-2016

14 Confiance, continuité et crédibilité

JUGEMENT DE LA COUR SUPÉRIEURE

15 Un jugement rassurant pour la protection des investisseurs

GRAND RASSEMBLEMENT ANNUEL

16 Un événement qui a su rallier tous les participants

ACTUALITÉS

20 Une nouvelle campagne tricotée sur mesure

26 La CSF : une évolution pour le bénéfice de tous

28 Les finances personnelles : des statistiques surprenantes

PRIX EXCELLENCE 2015

22 Qui fera rejaillir l'excellence ?

COUP D'ŒIL SUR L'INDUSTRIE

29 L'épargne collective rend riche et heureux !

30 La valeur tangible du conseil

CONFORMITÉ

32 Rôle-conseil : une valeur ajoutée qui se cultive !

MÉDIAS SOCIAUX

34 Les médias sociaux : un plus pour les affaires

FORMATION CONTINUE

36 Nouvelle plateforme de formation en ligne :

de nombreux avantages pour les membres !

36 Trois conseillers, une réalité : la conformité

38 La formation en ligne de la CSF :

un incontournable pour la fin de période de référence !

AVIS DISCIPLINAIRES

40 Le comité de discipline statue dans douze dossiers

DISTRIBUTION

Le magazine *Sécurité financière* est publié cinq fois par année par la Chambre de la sécurité financière à l'intention de quelque 32 000 membres qui exercent dans l'une ou l'autre des disciplines et catégories d'inscription suivantes :

- le courtage en épargne collective
- l'assurance de personnes
- le courtage en plans de bourses d'études
- la planification financière
- l'assurance collective de personnes

MISSION

La Chambre de la sécurité financière a pour mission d'assurer la protection du public en maintenant la discipline et en veillant à la formation et à la déontologie de ses membres. Elle veille à ce que les professionnels du secteur financier sous sa gouverne exercent leurs activités dans l'intérêt de leurs clients. La mission de la Chambre s'actualise par un encadrement vigilant des pratiques et par l'amélioration continue des connaissances de ces professionnels.

IMPORTANT

Les articles publiés sont conçus dans un but d'information et de formation des membres. Les opinions exprimées dans *Sécurité financière* n'engagent que leurs auteurs. Tous les articles peuvent être reproduits à condition d'en mentionner la source. Le masculin est utilisé pour faciliter la lecture et désigne aussi bien les hommes que les femmes.

PROTÉGER LE PUBLIC ET LES FAÇONS DE FAIRE DE CHEZ NOUS



LYNE GAGNÉ, MBA
Présidente du conseil d'administration



M^{me} MARIE ELAINE FARLEY
Présidente et chef de la direction

La mission de la CSF est de protéger le public québécois en veillant à l'encadrement des pratiques de distribution de ses quelque 32 000 membres dans les domaines que sont l'assurance de personnes, l'assurance collective de personnes, la planification financière, le courtage en épargne collective et le courtage en plans de bourses d'études. Voilà bien ce qui nous distingue : la multidisciplinarité.

C'est en veillant à la formation de nos membres, à leur déontologie et leur discipline et en soutenant la confiance essentielle à leur pratique que nous accomplissons la mission qui nous tient à cœur : celle de protéger le public. Cette mission représente un acquis indispensable pour le consommateur de produits et services financiers au Québec. À cet égard, la Chambre, tout comme l'Autorité des marchés financiers, a su répondre à son mandat en respectant la compétence et les spécificités québécoises en matière de réglementation.

Le *Rapport sur l'application de la Loi sur la distribution de produits et services financiers* déposé par le ministre des Finances soulève d'importantes questions quant à l'efficacité de notre système d'encadrement. Si celui-ci est encore perfectible, il n'en demeure pas moins qu'à titre d'OAR, la Chambre assure un encadrement des pratiques de distribution duquel certaines provinces canadiennes songent à s'inspirer. Le rapport aborde également des irritants dont il nous faut tenir compte, dont la question du double encadrement. Nous croyons que c'est en confiant un rôle accru à la Chambre que nous pourrions améliorer nos façons de faire et assouplir les processus. Il serait tout à fait cohérent de lui confier des pouvoirs plus importants afin qu'elle puisse voir à l'encadrement

des pratiques de distribution de produits et services financiers des cabinets, des courtiers et des représentants. Cette solution est tout à fait compatible avec l'efficacité et la souplesse qu'offre l'encadrement fait par un OAR.

Cela aurait l'avantage d'améliorer l'ensemble de l'encadrement et de préserver la multidisciplinarité qui nous distingue du reste du Canada. Cela éviterait de considérer une option que le rapport sous-entend, soit celle d'imposer l'autoréglementation de la Mutual Fund Dealers Association (MFDA) à tous les courtiers québécois en épargne collective et de déléguer à cette organisation des pouvoirs en lieu et place de la Chambre. Rappelons que la Chambre s'est montrée disposée à faire évoluer sa structure afin d'être partie prenante de toutes les solutions quant aux enjeux d'harmonisation en valeurs mobilières.

Plutôt que de ramener à l'avant-plan une solution passéiste qui a été écartée à plusieurs reprises, tant par le gouvernement que par l'Autorité, considérons l'innovation québécoise que nous représentons en matière d'autoréglementation. Contrairement à la MFDA, la Chambre est présente partout sur le terrain et son encadrement rejoint tous les secteurs de pratique de ses membres. Le rapport fait bien peu de cas de cet avantage.

À la lumière de tout cela, une question se pose : veut-on vraiment confier l'encadrement de l'épargne collective à un OAR basé à Toronto, tout en sachant que cette organisation est soumise à la juridiction d'un régulateur en faveur d'une réglementation pancanadienne unique en valeurs mobilières ? Certes, la MFDA est un bon partenaire pour la Chambre, mais nous pensons qu'une solution pour le Québec doit appartenir au Québec.

UN RAPPORT QUI PRÉSENTE DES INCOHÉRENCES

Le rapport semble juger pertinent d'avoir recours à un OAR limité à l'épargne collective (la MFDA), alors que l'autoréglementation en assurance ne serait pas une bonne idée parce que ce n'est pas la façon de faire dans le reste du pays. Où donc est la cohérence? Pourtant, le vérificateur général de l'Ontario vient de remettre en cause le type d'encadrement en assurance et recommande un encadrement similaire à celui de la Chambre au Québec. Une consultation sur la mise en œuvre de notre modèle est même en cours.

La réalité, c'est que le mode d'encadrement québécois est un standard de référence qui fait l'envie de nombreux intervenants au Canada. On voit bien qu'à l'extérieur du Québec, nos méthodes sont une source d'inspiration. Et c'est avec raison, car notre modèle a fait ses preuves : notre mission est jugée utile par 95 % du public et la satisfaction de nos membres est de 91 %. Le fait de remettre une fois de plus en question le rôle d'une organisation qui a autant fait ses preuves est désolant.


Il est possible de répondre aux défis de l'harmonisation tout en maintenant le leadership du Québec. C'est en misant sur la Chambre, un organisme d'autoréglementation multidisciplinaire, que nous pourrons y parvenir. L'objectif d'améliorer la cohérence des règles pour les courtiers et représentants en épargne collective qui transigent à travers le pays est à notre

portée, mais il requiert de considérer les spécificités propres aux courtiers qui n'opèrent qu'au Québec.

Cette approche n'exclut pas la perspective de mettre en commun nos façons de faire avec d'autres OAR canadiens qui, comme nous, souhaitent faire partie de la solution. Nous sommes disposés à le faire en démontrant notre volonté de faciliter l'harmonisation, sans pour autant tout uniformiser.

Les modifications proposées au *Rapport sur l'application de la Loi sur la distribution de produits et services financiers* auraient des impacts majeurs, non seulement pour la Chambre, mais aussi pour l'ensemble de l'industrie et les consommateurs québécois. Avant l'adoption de lois et de règlements aussi complexes, il nous apparaît nécessaire de tenir des consultations publiques. Cet exercice permettrait au gouvernement de recueillir de précieuses informations lui permettant d'ajuster les recommandations déjà mises de l'avant à la réalité québécoise.

Et qu'on se le dise : la Chambre de la sécurité financière est là pour rester. Sa mission de formation, de conscientisation et d'encadrement professionnel est essentielle pour la protection du consommateur de produits et services financiers. L'autoréglementation multidisciplinaire de la Chambre a contribué jusqu'ici au leadership du Québec dans le secteur financier. C'est un actif sur lequel le ministre des Finances a avantage à s'appuyer.



Lyne Gagné, MBA
Présidente du conseil d'administration



M^e Marie Elaine Farley
Présidente et chef de la direction



M^e Denis Savard

Un homme qui avait le courage de ses convictions

Le 9 juillet dernier, nous avons appris avec tristesse le décès de M^e Denis Savard, fondateur de MICA, cabinets de services financiers. En 45 ans de carrière, M^e Savard a été un mentor pour tous ceux qui ont eu la chance de le côtoyer. Pilier de l'industrie des services financiers au Québec, M^e Savard a toujours considéré sa profession comme étant essentielle à la société québécoise. Il croyait en l'importance du rôle-conseil et a contribué à la reconnaissance de la profession en misant sur la formation et la compétence des représentants. M^e Savard a été président de l'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec, organisme qui a préfiguré la création de la CSF. Il a d'ailleurs été aux premières lignes pour faire valoir l'importance de la mission de la CSF lors des débats qui ont mené à l'adoption de la LDPSF, en 1998. Il va sans dire que nous avons préparé cette édition spéciale en ayant en mémoire un homme inspirant, impliqué et rassembleur. Merci, M^e Savard.

PROTECTING THE PUBLIC AND OUR WAY OF DOING THINGS



LYNE GAGNÉ, MBA
Chair of the Board



Me MARIE ELAINE FARLEY
President and Chief Executive Officer

The CSF's mission is to protect the public in Quebec while overseeing the distribution practices of its 32,000 members in insurance of persons, group insurance of persons, financial planning, group savings plan brokerage, and scholarship plan brokerage. Indeed, our capacity to be a multidisciplinary organization is what sets us apart in the industry.

By overseeing our members' continuing education, their code of conduct and disciplinary measures, and by bolstering the confidence necessary to their practice, we are able to carry out our mission: protecting the public. This mission is vital to the consumer of financial products and services in Quebec. In this regard, the *Chambre*, just like the *Autorité des marchés financiers*, was able to meet the goals of its mandate by respecting the jurisdiction and specific nature of regulations in Quebec.

The *Rapport sur l'application de la Loi sur la distribution de produits et services financiers* tabled by the Minister of Finance raises significant questions in terms of the efficiency of our oversight. Even though there is room for improvement, the *Chambre*, as a SRO, supervises distribution practices in a way that is currently serving as a source of inspiration for other Canadian provinces. The report also touches on issues that we have to address, including the issue of redundant oversight. We believe that it is only by expanding the role of the *Chambre* that we will be able to improve our methods and refine the oversight process. In fact, it would be completely logical to entrust the *Chambre* with increased powers in order for the organization to

monitor the distribution of financial services and products by firms, brokers, and representatives. This solution is perfectly compatible with the efficacy and flexibility provided by the supervisory role of a SRO.

This would also improve the overall oversight process and preserve its multidisciplinary quality that distinguishes us from the rest of Canada. It would also avoid considering an option implied in the report, one that would impose autoregulation by the Mutual Fund Dealers Association (MFDA) over every group savings broker in Quebec and delegate power to that organization instead of the *Chambre*. In fact, the *Chambre* has shown it is willing to modify its structure in order to be part of any solution that meets the challenges related to harmonizing the securities industry.

Instead of proposing an outdated solution that has been dismissed several times, both by the government and the AMF, let's consider the innovation that we represent in terms of self-regulation. Contrary to the MFDA, the *Chambre* is present on the field and its oversight stretches to every sector of practice of its members. The report does not shed enough light on this advantage.

Bearing this in mind, one question must be asked: do we really want to trust the oversight of group savings to a SRO based in Toronto, while knowing that this organization must adhere to the jurisdiction of a regulator who is in favour of applying a single set of Pan-Canadian regulations for the entire securities industry? The MFDA is certainly a good partner for the *Chambre*, but we believe a solution for Quebec must belong to Quebec.

A REPORT RIDDLED WITH INCONSISTENCIES

The report seems to deem it reasonable to resort to a SRO limited to group savings (MFDA), even though self-regulation in the insurance industry would not be a good idea because that's not how they do it in the rest of the country. Where is the consistency? And yet, the Auditor General of Ontario brings into question the nature of oversight in insurance in Ontario and actually recommends a system of oversight similar to the one used by the Chambre in Quebec. A consultation on the implementation of our model is currently in progress.

The reality is that the Quebec oversight model is a standard of reference that is envied by many stakeholders in Canada. It is well known that our methods are a source of inspiration for many outside of Quebec. This is with good reason, as our model has proven quite successful: 95% of the public believes our mission is useful and 91% of our members are satisfied with our organization. Calling into question once more the role of an organization that has proven itself time and again is dismaying.

It is possible to meet the challenges of harmonization while maintaining leadership in Quebec. By relying on the Chambre, a multidisciplinary self-regulatory organization, we will be able to overcome these challenges. The goal of making regulations more coherent for group savings brokers and representatives

who operate throughout the country is within reach, but it requires taking into account the specific context of brokers who operate only in Quebec.

This approach does not exclude the possibility of partnering with other Canadian SROs who, like us, want to be part of the solution. We are ready to do so by showing our willingness to make harmonization easier, but without standardizing everything.

The modifications proposed in the *Rapport sur l'application de la Loi sur la distribution de produits et services financiers* would have major impacts, not only on the Chambre, but on the entire industry in Quebec and on consumers as well. Before adopting these complex rules and laws, we believe it necessary to hold public consultations. Doing so would allow the government to gather valuable information that would allow it to adjust the recommendations already implemented to the reality of Quebec society.

Let's say it again: the Chambre de la sécurité financière is here to stay. Its mission of educating, raising awareness, and providing professional oversight is essential to protecting the consumer of financial products and services. The Chambre's multidisciplinary self-regulation has so far contributed to making Quebec a leader in the financial industry. It is an asset that the Minister of Finance would do well to support.



Lyne Gagné, MBA
Chair of the Board



Me Marie Elaine Farley
President and Chief Executive Officer



Mr. Denis Savard

A man who had the courage of his convictions

On July 9, we were saddened to learn of the passing of Mr. Denis Savard, founder of MICA services financiers. In his 45 years of career, Mr. Savard became a mentor for everyone who was lucky enough to know him. A pillar of the financial services industry in Quebec, Mr. Savard always considered his profession to be essential to Quebec society. He believed in the importance of the advisory role and greatly improved recognition of the profession by focusing on training and developing the skills of representatives. Mr. Savard was president of the Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec, an organization that preceded the creation of the CSF. In fact, he was one of the most vocal advocates of the importance of the CSF's mission during the debates that led to the adoption of the ADFPS in 1998. While preparing this special edition, our thoughts were on this inspiring and dedicated individual who could always bring people together. Thank you Mr. Savard.

Révision de la LDPSF

LA CSF EST LA RÉPONSE AUX QUESTIONS SOULEVÉES PAR LE RAPPORT – M^e Marie Elaine Farley

Mon entrée en fonction à la tête de la Chambre arrive dans un contexte de changement et de remise en question qui touche l'industrie des services financiers en général. Comme le ministre des Finances l'a annoncé, l'ensemble des lois de ce secteur sera révisé. Parallèlement, l'arrivée d'une nouvelle génération de consommateurs, le vieillissement de la population, et l'adoption de la technologie et de nouvelles attitudes de consommation par le grand public sont d'autres vecteurs de changement qui doivent être pris en compte. Ce contexte nous force à nous questionner et à revoir nos façons de faire. Plus que jamais, je crois qu'il est essentiel de mettre de l'avant les bénéfices du rôle-conseil de nos membres pour le public. Cela a toujours été une évidence pour moi, et le récent dépôt du *Rapport sur l'application de la Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) n'a fait que confirmer ma conviction profonde.

Bien avant la publication de ce rapport, j'ai participé activement à l'élaboration de mémoires et à la mise sur pied de stratégies visant à faire de la Chambre la solution sur mesure qui tienne compte des différents contextes, mais sans jamais faire de compromis quant à la protection du public. Les solutions que la Chambre a toujours privilégiées répondent aux questions du rapport et demeurent pertinentes dans le cadre actuel. Je suis toujours convaincue qu'il est possible de concilier la protection du public et l'efficacité de notre secteur sans faire table rase, mais plutôt



« Il est possible de concilier la protection du public et l'efficacité de notre secteur sans faire table rase. »

en améliorant ce qui fonctionne déjà bien. C'est en travaillant plus étroitement avec nos membres et les intervenants de l'industrie, sous la supervision de l'Autorité des marchés financiers, que nous y parviendrons.

Nous savons d'expérience que les marchés financiers ont besoin de confiance

pour bien fonctionner. Aujourd'hui, plus que jamais, c'est en conscientisant le public à propos de l'importance de voir à sa sécurité financière et de l'impact positif du conseil sur ses épargnes que nous allons générer la confiance et que la confiance va générer la demande et faire tourner l'économie. Bref, cela va



« *Selon moi, c'est un retour en arrière tant pour la protection du public que pour les membres et l'industrie, qui bénéficient tous à ce jour des plus hautes normes d'encadrement mises en place par la Chambre.* »

créer un effet d'entraînement dont les retombées seront bénéfiques pour tout le monde.

La Chambre entame un nouveau plan stratégique qui valorise l'importance du rôle-conseil de ses membres tout en maintenant de hauts standards d'éthique et de conformité. Pour nous, il demeure primordial de continuer à protéger le public en veillant à l'amélioration des connaissances de nos membres, à leur formation, à leur déontologie et à leur discipline tout en continuant à les soutenir dans leurs pratiques et à reconnaître l'excellence de leur travail.

LE RAPPORT NE REPRÉSENTE PAS UNE ÉVOLUTION

Comme je l'ai déjà exprimé à l'occasion d'entrevues dans les médias, je suis extrêmement déçue du dernier rapport sur l'application de la LDPSF. Selon moi, c'est un retour en arrière tant pour la protection du public que pour les membres et l'industrie, qui bénéficient tous à ce jour des plus hautes normes d'encadrement mises en place par la Chambre.

Ce rapport semble vouloir stopper une évolution bien amorcée par la CSF au cours des dernières années. Il est

navrant de constater que les progrès et les innovations réalisés depuis plus de quinze ans ne sont pas considérés. Le rapport ne reconnaît pas la valeur du rôle-conseil et tous les avantages de faire affaire avec un professionnel compétent. Au contraire, ce rôle semble balayé du revers de la main, tout comme la nécessité d'avoir un encadrement professionnel, notamment dans le secteur de l'assurance-vie. Ce constat m'étonne, surtout quand je pense aux scandales financiers qui ont secoué notre industrie il y a quelques années, scandales néfastes pour l'ensemble des Québécois.

« *Le public a besoin de se sentir en confiance pour investir, et cette confiance ne peut venir autrement que s'il a la garantie d'être servi par un professionnel compétent.* »



Je le réitère : le public a besoin de se sentir en confiance pour investir, et cette confiance ne peut venir autrement que s'il a la garantie d'être servi par un professionnel compétent encadré par un organisme d'autoréglementation (OAR) indépendant comme la CSF.

Le rôle et les responsabilités des professionnels membres de la CSF sont extrêmement importants et mettent en relief la valeur ajoutée du conseil. Ces professionnels sont les gardiens du patrimoine financier de milliers de personnes. En aidant les consommateurs à rationaliser leurs besoins, ils gèrent l'incertitude et font en sorte que la raison l'emporte sur l'émotion. Parce qu'ils ont à cœur l'intérêt de leurs clients et qu'ils peuvent s'appuyer sur leur OAR, nos membres sont en mesure d'interagir avec les alliés commerciaux

lorsque, par exemple, un produit ou une stratégie marketing est incompatible avec la réalité des clients. La vente d'assurance par Internet et la distribution sans représentant ne doivent pas briser l'équilibre que nous jugeons essentiel de maintenir.

Les professionnels jouent donc un rôle déterminant. Mais qu'on me comprenne bien : nous sommes pour les avancées technologiques et en faveur du développement de l'industrie et de l'accessibilité à de nouveaux produits. Cependant, on doit préserver le rôle indispensable des professionnels qui contribuent à la protection des consommateurs. Cette contribution est bénéfique pour tous, y compris les compagnies d'assurance et les institutions financières, qui dépendent de la confiance de leurs clients pour maintenir leur crédibilité et prospérer.

Être professionnel, suivre un code de déontologie et avoir de hauts standards d'éthique n'a pas pour but de créer un avantage concurrentiel, comme le laisse entendre le rapport. C'est avant tout pour servir l'intérêt du public et assurer sa protection. C'est ce qui permet de faire contrepoids aux intérêts commerciaux qui ne vont pas toujours dans le même sens que ceux des consommateurs. C'est aussi ce qui permet d'exiger un niveau de connaissance et de compétence nécessaire pour maintenir les « imposteurs » à l'écart. Il est important de rappeler que l'autoréglementation force l'industrie elle-même à s'imposer des normes de qualité irréprochables, ce qui contribue à diminuer les risques de poursuite, de plainte et de sanction. Sans oublier les risques de couverture médiatique négative, dont les effets peuvent



être catastrophiques pour l'ensemble de notre secteur.

JE DIS OUI À LA RÉDUCTION DU FARDEAU RÉGLEMENTAIRE

Je partage l'objectif du rapport qui vise à réduire le fardeau réglementaire et améliorer l'efficacité. Par contre, l'approche suggérée n'est pas la bonne. Elle ne tient pas compte de l'évolution de l'industrie, tant au Québec qu'ailleurs au Canada. À mon avis, il est important de continuer de miser sur le leadership innovant du Québec en matière de réglementation et d'autorégulation.

À l'occasion des diverses consultations menées au cours des dernières années, la Chambre a proposé à plusieurs reprises des solutions qui tiennent

compte de l'allègement du fardeau réglementaire et qui répondent aux défis d'harmonisation et de double encadrement soulevés par le rapport.

La Chambre fait partie intégrante des solutions. Loin d'être un fardeau, son statut d'OAR multidisciplinaire lui permet de contribuer à l'allègement en s'appuyant sur sa connaissance fine des pratiques et sur sa capacité d'adapter rapidement ses règles et procédures aux changements du marché. Cette multidisciplinarité nous a permis de faire preuve de cohérence d'un secteur à l'autre en matière de normes régissant les représentants, de même que de constance dans l'interprétation et l'application de ces normes. Cela nous a aussi permis d'harmoniser et de mettre en place des règles d'encadrement cohérentes pour protéger le

public tout en contrôlant le fardeau réglementaire. Sur ce dernier point, les bénéfices de la multidisciplinarité de la Chambre ont facilité le cumul de certificats et d'inscriptions par un même représentant, ce qui a contribué à limiter les coûts de conformité et les risques de discordance d'encadrement d'une discipline à l'autre, tout en favorisant l'équité concurrentielle.

De son côté, le rapport envisage un morcellement de l'encadrement, ce qui, selon nous, aura pour effet de multiplier les coûts. N'oublions pas qu'au Québec, la multidisciplinarité est une innovation qui est même à l'origine de la création de l'Autorité des marchés financiers et qui avait pour but, à juste titre, l'allègement du fardeau réglementaire.

« On ne magasine pas une assurance comme on achète un produit courant. »

LE CHANGEMENT DES HABITUDES DE CONSOMMATION

Les jeunes, surtout, utilisent Internet pour effectuer leurs achats et cette tendance ira en progressant. Sauf qu'on ne magasine pas une assurance comme on achète un produit courant. Il n'y a pas que le rendement financier d'un portefeuille qui soit en jeu. Il y a la sécurité financière à la retraite, en cas de décès, d'accident ou de maladie. Même si le consommateur dispose d'un outil d'autoévaluation en ligne, il subsistera toujours un doute à savoir s'il s'offre toute la protection dont il a besoin.

Même si la technologie permettait un accès plus grand aux produits financiers, même si on mettait sur pied les meilleurs programmes d'éducation du public, il n'en demeure pas moins que l'apport d'un véritable conseiller donne

une perspective globale et humaine à la situation particulière de chaque client.

D'après une enquête d'Ernst & Young, gagner la confiance des consommateurs est encore tout un défi puisque seulement 59 % des consommateurs canadiens font confiance aux sociétés d'assurance vie¹. De plus, un autre sondage mené par Ad hoc recherche révèle que 91 % des Québécois jugent plus prudent de gérer leur épargne avec un professionnel des produits et services financiers plutôt que par Internet. Ce qui est cohérent avec ce que rapporte une étude de BMO qui révèle que, même si la tendance est à l'Internet, le consommateur privilégie le contact personnalisé quand vient le moment de contracter une assurance². Dans cette perspective, il est aussi intéressant de souligner que les consommateurs préfèrent faire affaire avec un conseiller et comptent sur l'expertise de ce dernier

pour prendre de meilleures décisions au regard de leurs investissements³.

L'apport du rôle-conseil des professionnels est donc un élément déterminant qui contribue aux succès commerciaux et à la sécurité financière des consommateurs.

De plus, d'autres études⁴ démontrent que les gens qui ont un conseiller épargnent deux fois plus et sont nettement mieux préparés à la retraite.

Bref, les consommateurs accompagnés par un conseiller sont mieux outillés et prennent de meilleures décisions.

Enfin, il est intéressant de rappeler qu'en 2014, l'Indice Autorité⁵ a révélé que les gens faisant affaire avec un conseiller ont un niveau de vigilance financière plus élevé par rapport à ceux qui n'en ont pas. Pourquoi alors changer cette recette gagnante pour le public ?

La vente d'assurance par Internet doit tenir compte des besoins du public. Elle doit impérativement prévoir un rôle central au conseiller pour demeurer cohérente avec les pratiques actuelles dont la valeur a maintes fois été démontrée.

LA CHAMBRE S'ADAPTE ET ÉVOLUE AVEC SON INDUSTRIE

La satisfaction à l'égard de la Chambre et les bénéfices concrets pour l'ensemble de la société québécoise sont pour nous

¹ Ernst & Young, *Perspectives du marché canadien de l'assurance vie et des rentes pour 2015*, 2015, p. 3.

² Institut du patrimoine de la BMO, rapport août 2015.

³ Pollara, *La perception des investisseurs canadiens quant aux fonds communs de placement et à l'industrie des fonds communs*, 2014, p.18.

⁴ Jon Cockerline, *Nouveaux éléments attestant la valeur du conseiller financier*, CIRANO, 2012; Le Conference Board du Canada, *Des conseils financiers pour renforcer la préparation à la retraite et l'économie*, 2014, p. 3.

⁵ Autorité des marchés financiers, *Stratégie québécoise en éducation financière*, 2015, p. 6.



une grande fierté. Notre évolution s'est amorcée dès le début de nos opérations, en octobre 1999, elle s'est poursuivie depuis et se poursuivra encore.

Comme je l'ai entendu à maintes reprises dernièrement : « On ne défait pas ce qui fonctionne... » Nous n'avons pas la prétention d'avoir atteint la perfection, et j'ai la ferme conviction que nous pouvons nous améliorer encore davantage. Nous avons toujours fait preuve d'imagination pour innover, tant dans notre manière d'être avec nos parties prenantes que dans nos façons de faire.

Nous sommes prêts à nous réinventer s'il le faut, surtout s'il y a une volonté commune.

Si la Chambre avait des pouvoirs additionnels sur les pratiques de distribution des courtiers et des cabinets en sécurité financière, des pouvoirs du type de ceux qu'on semble disposé à déléguer à d'autres selon le rapport, on éliminerait toute possibilité de dédoublement tout en profitant d'une structure allégée, souple et économique propre à un OAR, tout en maintenant la qualité de l'encadrement au Québec.

Dans ce contexte, j'invite tous les intervenants à travailler de pair avec nous à l'évolution de la Chambre, à miser sur ses acquis, son expérience et ses bénéfices prouvés pour faire avancer le secteur financier québécois plutôt que de le faire reculer. J'invite tout particulièrement le gouvernement à tenir des audiences publiques avant d'appliquer des recommandations qui risquent d'avoir un impact majeur sur l'industrie et les consommateurs québécois.

CONFIANCE, CONTINUITÉ ET CRÉDIBILITÉ

La CSF est fière de pouvoir compter sur un conseil d'administration formé de professionnels hautement qualifiés. Il est composé de huit administrateurs élus par leurs pairs et de cinq administrateurs indépendants nommés par le

ministre des Finances sur recommandation du conseil d'administration. Leur crédibilité et leur engagement envers l'excellence et la profession constituent un atout de taille pour la CSF et ses membres.

EXÉCUTIF



M. André Di Vita

Premier vice-président
Responsable du comité de l'assurance collective de personnes
Représentant en assurance collective de personnes
Vice-président au développement | Solicour, cabinet de services financiers inc.

M^{me} Lyne Gagné, MBA

Présidente du conseil d'administration
Responsable du comité de nomination
Représentante en épargne collective
Vice-présidente adjointe de l'exploitation, Québec | Groupe Investors

M^e Stéphane Rousseau, LL. B., LL. M., S.J.D.

Deuxième vice-président
Administrateur indépendant nommé par le ministre des Finances du Québec
Professeur titulaire, vicedoyen aux études et à la recherche | Faculté de droit de l'Université de Montréal

ADMINISTRATEURS



M^e Anne Côté, LL. B., I.A.S.A., administratrice indépendante nommée par le ministre des Finances du Québec, vice-présidente aux affaires juridiques et corporatives & communications | Groupe Santé Sedna inc.



M^{me} Nicole Gauron, MBA, Pl. Fin., responsable du comité de la planification financière et du comité de vérification et finances, planificatrice financière, représentante en épargne collective, directrice planificateurs financiers, investissements et planification retraite | Banque Nationale



M^{me} Paulette Legault, FCPA, FCGA, ASC, administratrice indépendante nommée par le ministre des Finances du Québec, responsable du comité de la formation et du développement professionnel, administratrice de sociétés



M^{me} Shirley Marquis, A.V.C., MBA, Pl. Fin., conseillère en sécurité financière, planificatrice financière, représentante en épargne collective, directrice adjointe | Centre financier SFL, partenaire de Desjardins Sécurité financière



M. Marcel Martin, A.V.A., Pl. Fin., responsable du comité du courtage en épargne collective et du comité de l'assurance de personnes, conseiller en sécurité financière, planificateur financier, représentant en épargne collective, vice-président régional, Pratiques des conseillers Clé d'Or, Québec et Est de l'Ontario | Great-West Life

La Cour supérieure confirme l'importance de la mission de la CSF

UN JUGEMENT RASSURANT POUR LA PROTECTION DES INVESTISSEURS



M^{me} Martine Mercier, administratrice élue par l'assemblée des membres de la CSF, représentante en épargne collective, conseillère en sécurité financière, conseillère en assurance et en rentes collectives | Groupe Investors



M. Georges E. Morin, IAS.A., administrateur indépendant nommé par le ministre des Finances du Québec, administrateur de sociétés



M^r François D. Ramsay, LL. B., administrateur indépendant nommé par le ministre des Finances du Québec, responsable du comité de gouvernance, premier vice-président, affaires corporatives et conseiller juridique principal | Groupe Pages Jaunes



M. Gino-Sebastian Savard, B.A., A.V.A., conseiller en sécurité financière, représentant en assurance collective de personnes, représentant en épargne collective, président | MICA cabinets de services financiers



M^{me} Sophie Vallée, responsable du comité du courtage en plans de bourses d'études, représentante en plans de bourses d'études | Universitas

À u début du mois de mai, la Cour supérieure a confirmé l'étendue des pouvoirs d'enquête de la CSF en matière de protection du public. En effet, la Cour supérieure a ordonné à la banque CIBC et à sa filiale Placements CIBC de transmettre à la CSF des documents que celle-ci estimait essentiels à ses enquêtes. Selon ce jugement fondamental, « il serait insensé, voire absurde, que le législateur ait prévu que le syndic nommé en vertu de la LDPSF puisse jouer son rôle de

dénonciateur sans l'avoir pourvu des moyens d'enquêter et d'obtenir les informations pertinentes pour décider s'il y a lieu ou non de porter plainte¹ ».

Cette décision reconnaît clairement la capacité d'agir de la syndique de la CSF en matière de protection des investisseurs et rassure le public puisqu'elle atteste qu'au Québec, la CSF a des pouvoirs de surveillance et d'enquête efficaces.

¹ Le texte du jugement est disponible ici : www.chambresf.com/userfiles/files/jugement-champagne-cibc.pdf



Les scandales financiers des dernières années ont ébranlé la confiance du public. Pour la CSF, ce jugement est fondamental puisqu'il confirme les pouvoirs requis pour que la CSF puisse jouer pleinement son rôle de protection du public.

UN ÉVÉNEMENT QUI A SU RALLIER TOUS LES PARTICIPANTS

Les membres de l'assemblée générale annuelle ont pris part au Grand Rassemblement 2015 de la CSF. Sous le thème « Inspirez confiance », l'événement a mis en lumière le rôle-conseil des professionnels qui, en inspirant confiance, encouragent les épargnants à plus de rigueur en matière d'épargne, d'assurance et d'investissement. Dans la même foulée, les Prix Excellence, qui récompensent le travail exemplaire des conseillers, ont été lancés lors de l'événement. C'est lors de la soirée d'ouverture que nous avons annoncé que l'invitée d'honneur du Grand Rassemblement, M^{me} Monique Jérôme-Forget, sera la présidente du jury de l'édition 2015 des Prix Excellence.



La soirée a été animée de main de maître par M. Alain C. Roy, membre de la CSF.



Madame Lyne Gagné, présidente du CA, a souligné le dynamisme de la CSF dans un contexte d'évolution et de renouveau de l'industrie. Elle a soutenu que le maintien de hauts standards d'intégrité est essentiel pour inspirer confiance et valoriser la profession.



UNE INVITÉE D'HONNEUR INSPIRANTE ET QUI INSPIRE CONFIANCE

La présence de M^{me} Monique Jérôme-Forget au Grand Rassemblement est à l'image de la vitalité qui règne au sein de l'organisation. Invitée d'honneur du Grand Rassemblement, elle sera de plus présidente du jury des Prix Excellence 2015.

Le cocktail est toujours un moment propice aux échanges entre les représentants de chaque région. >





^
UNE NOMINATION TRÈS ATTENDUE

La nomination de M^e Marie Elaine Farley au poste de présidente et chef de la direction de la CSF a été accueillie avec enthousiasme par toute l'assemblée. Dans son discours de remerciement, M^e Farley a réitéré l'importance du rôle-conseil des membres, un gage de succès tant pour les consommateurs que pour l'industrie.

^
LA PLACE DES FEMMES DANS LE MONDE FINANCIER

C'est dans une ambiance animée et collégiale que M^{me} Monique Jérôme-Forget a livré une remarquable allocution sous le thème de l'audace au féminin. Avec tact et humour, elle affirme que les femmes doivent avoir plus confiance en elles et oser davantage pour prendre la place qui leur revient. Elle encourage aussi les dirigeants à mieux comprendre les différences d'attitude entre les candidats masculins et féminins. Matière à réflexion !



^
Assis : M^e Raymonde Crête, M^e Stéphane Rousseau, M^{me} Monique Jérôme-Forget et M^e Marie Elaine Farley. **Debout :** M^{me} Lyne Gagné, M. André Di Vita, M. Georges E. Morin, M^e Anne Côté et M^e Jean Martel.



^
Assis : M. Mario Grégoire, M. Stéphane Prévost, M^{me} Sophie Vallée, M. Alain C. Roy et M^{me} Nicole Gauron. **Debout :** M. Dany Bergeron, M^{me} Martine Mercier, M. Jean-Marc Brassard, M^{me} Christiane Van Bolhuis et M^{me} Paulette Legault.



◀ **Assis** : M^{me} Shirley Marquis, M^{me} Nancy De Bruyn, M^{me} Caroline Champagne et M^{me} Sophie Babeux.
Debout : M. Gino-Sebastian Savard, M. Marcel Martin, M. Martin Sansregret, M. François Canuel et M. Paul Derome.



⤴ M. Sébastien Fassier, directeur, stratégie numérique au Cabinet de relations publiques NATIONAL.



⤴ Conférence L'IMPORTANCE DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

La journée du 4 juin a débuté avec une conférence intitulée *Médias sociaux et développement de vos affaires : opportunités et défis 2015*, donnée par Sébastien Fassier, directeur, stratégie numérique au Cabinet de relations publiques NATIONAL.

⤴ Atelier de la CSF LES QUÉBÉCOIS ET LEURS FINANCES PERSONNELLES

Les membres ont ensuite suivi un atelier animé par M^{me} Lyne Gagné, M^e Marie Elaine Farley et M. Martin Sansregret. L'atelier a pris la forme de questions auxquelles chacun était invité à répondre de façon interactive. Certains résultats de l'exercice ont beaucoup surpris les membres présents. Nous présentons quelques faits mis de l'avant dans l'atelier à la page 28.



Assemblée générale annuelle
**UNE CHAMBRE FORTE
 DE L'APPUI DE SES MEMBRES**

La présentation des résultats de l'exercice financier pour l'année 2014 a été l'occasion de conclure le plan stratégique triennal 2012-2014 sur une note positive avec, notamment, l'atteinte des objectifs sur le plan de l'organisation et de sa gouvernance.

Les membres présents ont pu constater que les initiatives annoncées ont été menées avec succès et agissent comme de puissants leviers pour le triennat qui s'est amorcé en 2015. Les membres du conseil d'administration pour l'exercice 2015-2016 ont également été présentés. Le conseil est composé de professionnels de l'industrie élus et d'administrateurs indépendants nommés par le ministre des Finances du Québec.



⤴ Lors de l'assemblée, les participants ont pu obtenir des réponses à leurs questions touchant tant les activités que les finances de la CSF. Sur la photo : M. André Di Vita, premier vice-président du conseil d'administration ; M^{me} Lyne Gagné, présidente du conseil d'administration ; M^{me} Monique Savage, spécialiste en procédures d'assemblée ; M^e Marie Elaine Farley, présidente et chef de la direction ; M^e Stéphane Rousseau, deuxième vice-président du conseil d'administration ; et M^{me} Lyne Boisvert, directrice des services administratifs.



⤵ Les interventions des membres ont été constructives et témoignent de leur participation concrète à l'évolution de la Chambre.



⤴ M^{me} Lyne Gagné, présidente du CA, a présenté une analyse approfondie effectuée en vue de maintenir l'équilibre financier de la Chambre et ainsi lui permettre d'accomplir efficacement sa mission.



⤵ Le nouveau Règlement sur la cotisation de la Chambre de la sécurité financière a été adopté par les membres. Ceux-ci ont bien accueilli la proposition d'indexer la cotisation selon l'indice des prix à la consommation. La cotisation annuelle, qui n'avait pas été revue depuis 2013, a été établie à 310 \$ pour l'année 2016 et sera indexée à compter du 1^{er} janvier 2017 selon le taux d'augmentation de l'indice général des prix à la consommation pour le Québec.

UNE NOUVELLE CAMPAGNE TRICOTÉE SUR MESURE

Devant le succès remporté avec ses précédentes campagnes publicitaires, la CSF a redonné vie à son personnage Bas de Laine. La nouvelle campagne positionne la CSF et ses 32 000 membres comme les partenaires privilégiés du public en matière de finances personnelles. Elle incite les consommateurs à faire affaire avec un professionnel membre de la CSF afin de s'assurer d'avoir l'heure juste en matière de finances personnelles.

La campagne se décline en deux messages de quinze secondes. Le premier message démontre qu'il n'est pas nécessaire de jouer à l'autruche quand vient le temps de parler de finances personnelles puisqu'il est si facile d'être bien guidé par un conseiller formé et encadré par la CSF. Le second message invite l'épargnant à avoir une vue d'ensemble de ses finances personnelles en faisant affaire avec l'un des 32 000 membres de la CSF.

La nouvelle publicité sera diffusée jusqu'au 4 octobre prochain sur les chaînes de télévision RDI, ICI Radio-Canada Télé, TVA, LCN et Canal Argent.



LANCEMENT DE NOTRE PROGRAMME DE VÉRIFICATION PRÉVENTIVE SOYEZ MIEUX OUTILLÉS POUR VISER L'EXACTITUDE EN CONFORMITÉ.

- ✓ Audit individuel
- ✓ Rapport signé d'un avocat
- ✓ Matériel juridique
- ✓ Plan de match personnalisé
- ✓ Soutien
- ✓ Outils de conformité
- ✓ Ateliers
- ✓ Travaux d'équipe



UNITÉ 10

FORMATION EN CONFORMITÉ

BB
Bernier Beaudry
AVOCATS D'AFFAIRES

Ce programme de 10 UFC est offert en deux parties: 7 heures en salle et 3 heures à votre cabinet.
(Votre participation est **requis**e aux deux parties pour recevoir les 10 UFC par personne)

PARTIE 7 HEURES EN SALLE – PROCHAINES DATES :

- 24 septembre 2015 - Lancement officiel - Zoo de Granby - Pavillon Horace-Boivin (salle Kaila)
- 30 septembre 2015 - Club de golf Cap-Rouge, Québec
- 22 octobre 2015 - Golf Le Boisé, Terrebonne
- 29 octobre 2015 - Golf des Îles, Boucherville

Pour plus d'informations sur le Programme de vérification préventive, www.unite10.ca

Tarif préférentiel offert aux membres privilégiés du CDPSF.

Le CDPSF et Bernier Beaudry, AVOCATS D'AFFAIRES,
Vos meilleurs alliés pour une conformité sans anicroche!

AUTRES FORMATIONS OFFERTES EN SALLE ET PAR WEBDIFFUSION À L'AUTOMNE 2015

- Assurance de personnes
- Courtage en épargne collective
- Assurance collective de personnes
- Conformité
- Cours obligatoire en conformité de la Chambre
(18 septembre 2015 – Montréal – Bilingue)

Pour connaître les dates et lieux de ces formations, **visitez le www.cdpsf.com**

Prix Excellence 2015

QUI FERA REJAILLIR L'EXCELLENCE?

PRIX EXCELLENCE

Pour une huitième année, la CSF est fière de promouvoir la culture d'excellence au sein de l'industrie des produits et services financiers en récompensant des membres qui se démarquent par la qualité de leur travail. En agissant de manière exemplaire, ces représentants contribuent à valoriser la profession et à renforcer la confiance du public.

Les Prix Excellence sont décernés dans trois catégories qui représentent chacune une étape du cheminement professionnel des membres.

- Le **Prix de la Relève** est décerné à un jeune représentant qui s'est démarqué de façon exceptionnelle en début de carrière et qui a déjà démontré que l'excellence est inhérente à sa

profession. Pour être éligible à ce prix, il faut avoir 35 ans ou moins et compter de trois à neuf années de pratique.

- Le **Prix d'Excellence** souligne l'exemplarité de la pratique d'un membre de la CSF. Cet hommage met l'accent sur l'excellence, la performance, l'apport au rayonnement de la profession et l'engagement social d'un membre.
- Le **Prix Carrière** met en évidence le parcours professionnel remarquable et le caractère exemplaire de la pratique d'un membre de la CSF. Il salue son apport à la reconnaissance de la profession et de l'industrie ainsi que son engagement social. Pour être éligible à ce prix, il faut compter un minimum de 25 années de pratique.

UN JURY QUI INSPIRE CONFIANCE



M^{me} MONIQUE JÉRÔME-FORGET, PRÉSIDENTE DU JURY

La CSF est honorée de compter sur la présence de M^{me} Monique Jérôme-Forget à la présidence du jury des Prix Excellence 2015. Modèle d'audace et de rectitude, M^{me} Jérôme-Forget est une

femme qui a toujours su inspirer confiance et respect. De 1998 à 2009, elle a siégé à l'Assemblée nationale, où elle a occupé les postes de ministre des Finances, de ministre des Services gouvernementaux et de présidente du Conseil du Trésor. Depuis 2010, elle siège au Conseil consultatif sur l'économie et, depuis 2013, au conseil d'administration de la Banque du Canada. Son implication auprès d'un grand nombre d'institutions gouvernementales

et d'organismes communautaires, culturels, médicaux et éducatifs a été reconnue. Elle est actuellement conseillère spéciale au bureau de Montréal du cabinet d'avocats Osler, Hoskin & Harcourt.

Au cours de sa carrière, elle a reçu de nombreuses distinctions, dont le prix « Femme d'exception », remis par la Fondation Y des femmes (2013), et le prix « Œuvre de toute une vie », décerné par l'organisme La Gouvernance au Féminin (2015). Elle a également figuré au palmarès des 10 Québécoises d'influence établi par le journal *La Presse* (2013). Elle a été décorée de l'Ordre national du Québec (2013) et de l'Ordre du Canada (2015). Elle a reçu cette dernière distinction « pour avoir servi l'intérêt public au Québec avec un grand dévouement et pour son rôle de mentor auprès des femmes ».



M. CLAUDE BÉLAND

M. Béland a été le président du Mouvement Desjardins de 1987 à 2000. Pendant cette période, le Mouvement a vu ses actifs passer de 29 à 74 milliards de dollars et le nombre de ses membres s'accroître d'un million pour atteindre 5,1 millions de personnes. À partir de 2000, M. Béland a été un membre influent de plusieurs comités, sociétés et conseils d'administration. Il a notamment reçu les titres d'avocat émérite (Ad. E.) et de Grand Officier de l'Ordre national du Québec.



M^e RAYMONDE CRÊTE

M^e Crête est professeure à la Faculté de droit de l'Université Laval depuis 1978. Elle dirige le Groupe de recherche en droit des services financiers depuis 2007. Ses champs de recherche sont le droit des sociétés par actions, le droit des services financiers, le droit des valeurs mobilières et la gouvernance des entreprises. Au cours des dernières années, elle s'est aussi intéressée à la prévention, la résolution et la sanction de l'exploitation financière des personnes âgées.



M^e MARIE ELAINE FARLEY

M^e Farley est présidente et chef de la direction de la Chambre de la sécurité financière (CSF). Au sein de la CSF, elle a chapeauté la réalisation du site Info-déonto et elle a dirigé la création et la mise en place du premier cours obligatoire en conformité offert par l'organisation. Au printemps 2014, la Ville de Montréal l'a nommée présidente du conseil d'administration de BIXI-Montréal.



M. ROBERT FRANCES

Fondateur, président et chef de la direction du Groupe Financier PEAK, M. Frances a été classé dans le Top 25 des personnalités financières de l'année 2011 au Québec par le journal *Finance et Investissement* et a été lauréat du Grand Prix de l'Entrepreneur d'Ernst & Young pour le Québec dans la catégorie Entreprise de services en 2011. Il a présidé le conseil d'administration de l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC) en 2007-2008.



M^{me} LYNE GAGNÉ

M^{me} Gagné est vice-présidente adjointe de l'exploitation, Québec, au Groupe Investors. Depuis 2014, elle est la présidente du conseil d'administration de la CSF. Au fil des années, elle a aussi été responsable et membre de plusieurs comités du conseil d'administration de la CSF. Au Groupe Investors, M^{me} Gagné est responsable du programme pour l'identification et le développement du leadership pour la relève de la Direction générale du Québec.



M^{me} ISABELLE HUDON

M^{me} Hudon est chef de la direction, Québec, et vice-présidente principale, solutions clients, à la Financière Sun Life. En 2014, elle a été intronisée au Temple de la renommée des 100 femmes les plus influentes du Canada. De 2004 à 2008, M^{me} Hudon a été présidente et chef de la direction de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain. Avant de se joindre à la Financière Sun Life, elle a été présidente de l'agence de publicité Marketel.



M. SERGE THERRIEN

M. Therrien est président et éditeur du Groupe de presse du *Journal de l'assurance*. Actif en journalisme depuis 30 ans, il a fondé les Éditions du Journal de l'assurance inc. en 1992. L'entreprise diffuse quatre publications : le *Journal de l'assurance*, distribué au Québec, *The Insurance Journal and Investment Journal*, distribué à travers le Canada, *FlashFinance.ca* ainsi que le *Répertoire des services en assurance de dommages*.

16 SEPTEMBRE 2015 : Date limite pour proposer un candidat

30 SEPTEMBRE 2015 : Date limite pour poser votre candidature

19 NOVEMBRE 2015 : Gala de l'Excellence, lors duquel les finalistes et les lauréats seront honorés. L'événement se tiendra au Palais des congrès de Montréal à l'occasion du Congrès 2015 de l'assurance et de l'investissement.

POUR PLUS DE DÉTAILS, RENDEZ-VOUS À CHAMBRESF.COM/EXCELLENCE.

UNE RECONNAISSANCE QUI A DE L'IMPACT



CHRISTIANE VAN BOLHUIS
Lauréate du Prix de la Relève 2012

Je vois l'obtention du Prix de la Relève comme une marque de reconnaissance et de considération de la part de mes pairs plus expérimentés. Sur le plan des retombées, j'ai noté que ma notoriété s'était accrue. Mes clients m'ont manifesté leur satisfaction d'être représentés par une professionnelle reconnue pour l'exemplarité de sa pratique. J'encourage mes pairs à poser leur candidature. Ce fut une expérience enrichissante qui m'a permis d'entamer une réflexion sur ma carrière et mes objectifs en visant toujours l'excellence. Cette réflexion s'est soldée par un grand succès.



M. KADDIS SIDAROS
Lauréat du Prix d'Excellence 2011

Ce fut d'abord une belle surprise lorsque j'ai su que je faisais partie des finalistes. Mais j'ai ensuite ressenti un grand bonheur lorsqu'on m'a annoncé que j'étais le lauréat du Prix d'Excellence.

C'est tout un accomplissement de me retrouver parmi ces géants ! J'admets avoir reçu un bon nombre de reconnaissances dans ma vie, mais mon Prix d'Excellence est celle que je chéris le plus. J'encourage mes pairs, surtout les jeunes, à poser leur candidature. Être le lauréat d'un Prix Excellence est un symbole prestigieux qui démontre à nos clients qu'on fait bien notre travail.



M. DOMINIQUE ASSELIN
Lauréat du Prix d'Excellence 2014

En termes d'effets positifs, le Prix d'Excellence a certainement été un des événements qui ont le plus contribué à ma visibilité au cours de ma carrière, principalement auprès de ma clientèle actuelle et de l'industrie. La dernière

année a été la meilleure en termes de production et de gains d'actifs, et le Prix d'Excellence a apporté du momentum à mon plan d'affaires.

Au plan personnel, je le vois comme un accomplissement professionnel. Dans une industrie compétitive comme la nôtre, recevoir une telle reconnaissance fait chaud au cœur.

Bref, seulement des impacts positifs. Je vous encourage donc à soumettre votre candidature et à faire rayonner la profession.



M. JACQUES CHABOT
Lauréat du Prix Carrière 2013

J'ai travaillé toute ma vie à viser l'excellence sur les plans personnel et professionnel. Ce prix est la reconnaissance des efforts que j'ai mis à valoriser la carrière de conseiller en sécurité financière et à l'élever au rang de profession. Mon engagement envers l'excellence s'est aussi répercuté sur mes collègues et mes employés. J'ai toujours souhaité pour chacun une carrière réussie dont l'idéal serait d'abord d'aider les gens. Le Prix est une reconnaissance de mes pairs et une grande source de fierté pour moi et mon entourage. Nos clients existants ont eu la confirmation qu'ils se sont associés à un conseiller et une équipe de confiance qui ont comme objectif principal de voir à leurs intérêts. Une vague de reconnaissance et de témoignages en ce sens est venue appuyer notre développement de marché auprès de nos nouveaux clients. Le climat de confiance mutuelle, la crédibilité et la notoriété sont plus faciles à établir et nous distinguent de façon avantageuse dans un marché hautement concurrentiel.



VOUS VENEZ DE DÉMÉNAGER? AVEZ-VOUS MIS À JOUR VOS COORDONNÉES?

Pour changer votre **adresse postale**, avisez l'Autorité des marchés financiers pour qu'elle effectue la mise à jour dans ses dossiers de représentants. La CSF tire sa liste de correspondance de la base de données de l'Autorité. Communiquez dès que possible votre nouvelle adresse par téléphone au numéro sans frais 1 877 525-0337 ou au 514 395-0337.

De plus, il vous est toujours possible de changer votre **adresse courriel** dans votre dossier UFC, accessible à partir du site Web de la CSF (www.chambreSF.com).

Merci à l'avance de votre collaboration.

INSCRIVEZ-VOUS À NOS FORMATIONS 2015

EN SALLE



LAVAL

■ 8 OCTOBRE 2015

MONTREAL

■ 16 SEPTEMBRE 2015

■ 23 SEPTEMBRE 2015

■ 28 OCTOBRE 2015

■ 11 NOVEMBRE 2015

■ 19 NOVEMBRE 2015

■ 3 DÉCEMBRE 2015

QUÉBEC

■ 22 OCTOBRE 2015

EN LIGNE



NUL BESOIN DE VOUS DÉPLACER.

Téléchargez la formation,
étudiez, passez l'examen
en ligne et obtenez votre
résultat instantanément.

IFC se chargera de la
gestion de vos UFC auprès
de la Chambre.

EN ENTREPRISE



DES FORMATIONS À VOS BUREAUX ?

Nos formateurs se
déplacent chez-vous
pour répondre à
vos besoins !



Formation Continue
Formations en SERVICES FINANCIERS

MONTRÉAL : (514) 875-8324
SANS FRAIS : 1-888-441-8324
TÉLÉCOPIE : (514) 227-5439
COURRIEL : info@ifc-ufc.ca

INSCRIVEZ-VOUS EN LIGNE
DÈS MAINTENANT

www.ifc-ufc.ca



La CSF

UNE ÉVOLUTION POUR LE BÉNÉFICE DE TOUS

De par son statut d'organisme d'autoréglementation, la CSF jouit d'une connaissance approfondie de la pratique de ses membres et des enjeux de l'industrie. Cela lui permet de réagir efficacement aux développements rapides du marché et de mieux soutenir les conseillers dans leur pratique.

La CSF dispose d'une souplesse et d'une expertise lui permettant de voir, de manière efficace et proactive, aux bonnes pratiques professionnelles.

Au cours des dernières années, elle a multiplié les initiatives afin de bien protéger le public.

2008

PRIX EXCELLENCE

La CSF instaure les Prix Excellence afin de promouvoir la culture d'excellence au sein de l'industrie des produits et services financiers. Chaque année, elle décerne le Prix Carrière, le Prix d'Excellence et le Prix de la Relève à des membres qui se sont distingués par leur éthique professionnelle et l'excellence de leur pratique.

2013

COURS OBLIGATOIRE EN CONFORMITÉ – UNE INNOVATION

La CSF est le premier organisme au Canada à exiger que ses membres obtiennent des unités de formation en matière de conformité aux normes d'éthique et de pratique professionnelle (2006), puis à concevoir un cours obligatoire en conformité. Récoltant un taux de satisfaction de 93 %, ce cours permet de mieux connaître plusieurs aspects de la pratique professionnelle afin de servir les clients en toute conformité.

2014

MODERNISATION RÉGIONALE

Dans le but de séparer les activités associatives de sa mission de protection du public, la CSF effectue la migration de ses sections régionales vers une association distincte, le Conseil des professionnels en services financiers (CDPSF).

2014

GRANDS PRIX QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ

La CSF est reconnue pour la qualité de sa gestion en étant lauréate dans la catégorie « Mention 2014 » aux Grands Prix québécois de la qualité. Les Grands Prix constituent la plus haute distinction remise annuellement par le gouvernement du Québec aux entreprises et organismes qui se démarquent par leur gestion et leur performance.

2011

INFO-DÉONTO

Lancement de l'outil de référence par excellence : Info-déonto, qui donne accès à une mine d'informations concrètes sur différents sujets touchant à la pratique des professionnels des services financiers. Les membres de la CSF y trouvent réponse à leurs questions en matière professionnelle, éthique et déontologique. La CSF devient la première organisation au Canada à offrir un outil de soutien à la pratique qui documente dans un langage clair tous les aspects de la conformité.

2014

5 COMITÉS AXÉS SUR LA PRATIQUE

Dans l'objectif d'améliorer la pratique de ses membres, la CSF crée cinq comités de la pratique professionnelle et leur confie le mandat de réfléchir sur l'évolution de la profession. La CSF s'assure ainsi d'une plus grande proximité avec ses membres et d'une meilleure connaissance des enjeux de l'industrie.

2014

UNE GOUVERNANCE CRÉDIBLE

La CSF accueille cinq administrateurs indépendants et hautement qualifiés nommés par le ministre des Finances. Par le fait même, le conseil d'administration, qui passe à treize membres, gagne en expertise et en indépendance.

2015

UN JUGEMENT RASSURANT POUR LA PROTECTION DES INVESTISSEURS

La CSF remporte une bataille déterminante qui reconnaît ses larges pouvoirs d'enquête. La Cour supérieure ordonne à la banque CIBC de transmettre à la CSF des documents que celle-ci estime essentiels à ses enquêtes.

QUAND L'EXCELLENCE INSPIRE CONFIANCE

91% des membres se déclarent satisfaits de la performance globale de la CSF¹.

98% des membres trouvent important que la CSF voie au respect de la déontologie de la profession².

94% des Québécois font confiance à leur conseiller en matière de finances personnelles³.

91% des Québécois jugent qu'il est plus prudent de gérer son épargne avec un professionnel des produits et services financiers plutôt que par Internet⁴.

¹ Selon un sondage réalisé par la firme indépendante Ad hoc recherche auprès des membres de la CSF en juillet 2013.

² Ibid.

³ Selon un sondage réalisé par la firme indépendante Ad hoc recherche auprès du public québécois en octobre 2012.

⁴ Ibid.

UN DON PLANIFIÉ

Contribuez à la planification d'un don aujourd'hui.
Demain, vous aiderez à changer des vies.



Plus de 140 organismes vous attendent sur **unheritage.org**
La source d'informations sur les dons planifiés au Québec.

 facebook.com/unheritage

AIDE ET DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAUX

Ailes de l'Espérance (Québec) inc. (Les)

ARTS ET CULTURE

Fondation du Musée national des beaux-arts du Québec

ÉDUCATION

Collège de Sainte-Anne-de-la-Pocatière/
Amicale du Collège et la Fondation Bouchard inc
Université de Montréal

ENFANTS

Fondation Centre de cancérologie Charles-Bruneau

RELIGION

Centre Missionnaire Ste-Thérèse
(Œuvre pontificale de la propagation de la foi
(Œuvre pontificale de Saint-Pierre-Apôtre

SANTÉ

Association pulmonaire du Québec
♦ **Fondation CHU Sainte-Justine**
Fondation de l'Institut de Cardiologie de Montréal
Fondation québécoise du cancer
La Fondation de l'Hôpital général juif - Sir Mortimer B. Davis
Jewish General Hospital Foundation
Société canadienne du cancer, Division du Québec

SERVICES COMMUNAUTAIRES ET HUMANITAIRES

Accueil Bonneau
♦ **Centraide du Grand Montréal**
♦ **Fondation communautaire juive de Montréal (La)**
Fondation des Aveugles du Québec
♦ **Maison du Père**

Les finances personnelles

DES STATISTIQUES SURPRENANTES

De nombreuses études le prouvent : les gens qui font affaire avec un conseiller sont plus avisés en matière de vigilance financière, épargnent davantage et sont mieux préparés pour la retraite.

Afin de mettre en lumière la valeur du rôle-conseil dans un

contexte où l'industrie des produits et services financiers évolue rapidement, la CSF a présenté un atelier interactif à l'occasion de son grand rassemblement annuel. Appelés à répondre à des questions tirées d'études récentes, les participants ont été surpris de certains résultats qui méritent réflexion.

94 % des Canadiens admettent faire des **dépenses superflues**¹. D'un autre côté, 40 % des Québécois qualifient leur situation financière de fragile, et la plupart d'entre eux désirent laisser de l'argent à leurs enfants à leur décès².

Dans ce contexte, le rôle du conseiller est primordial pour discuter de sécurité financière et d'épargne.

31 % des Canadiens connaissent peu ou pas les produits d'épargne³.

Un travail d'éducation est donc nécessaire et passe par l'instauration d'une relation basée sur l'écoute et la confiance entre le conseiller et ses clients.

75 % La population qui a aujourd'hui entre 18 et 34 ans représentera **75 % de la population active** au Canada **en 2028**⁴.

Cette population présenterait de sérieuses lacunes dans la compréhension des mécanismes de l'épargne. Il y a donc un véritable besoin d'éducation des jeunes !

173 % Un client qui bénéficie des conseils d'un représentant pendant 15 ans voit **ses actifs augmenter de 173 %** par rapport à celui qui ne fait pas affaire avec un représentant⁵.

98 % **des investisseurs canadiens** font confiance aux avis de leur conseiller. De plus, 92 % d'entre eux affirment qu'ils obtiennent un meilleur retour sur leurs placements grâce à leur conseiller⁶.

Les conseillers ajoutent donc de la valeur en encourageant leurs clients à plus de discipline dans l'épargne et l'investissement.

62 % Les Québécois en relation avec un conseiller ont un **Indice Autorité de 62 % en matière de vigilance financière** par rapport à 52,9 % pour ceux qui n'en ont pas⁷.

Le fait d'avoir un conseiller augmente le niveau de vigilance financière des consommateurs.

68 % des investisseurs souhaitent que leur conseiller les informe **le plus tôt possible** au sujet de la nouvelle réglementation sur la divulgation des frais. Il faut donc prendre les devants et communiquer avec eux⁸.

¹ Selon un sondage SOM mené pour Desjardins dans le cadre de l'Indice Desjardins de finances personnelles. Pour plus de détails : <http://www.desjardins.com/coopmoi/difference-desjardins/indice-desjardins-finances-personnelles/>

² Selon l'étude *Les Québécois et les finances personnelles*, menée par CROP pour Raymond Chabot. Pour plus de détails : <http://www.finance-investissement.com/nouvelles/economie-marches/le-tabou-des-finances-personnelles/a/60241>

³ Selon un sondage SOM mené pour Desjardins dans le cadre de l'Indice Desjardins de finances personnelles. Pour plus de détails : <http://www.desjardins.com/coopmoi/difference-desjardins/indice-desjardins-finances-personnelles/>

⁴ Selon un sondage mené par l'entreprise Intuit. Pour plus de détails : <http://quickbooks.intuit.ca/r/millennials/millennials-reshape-canadian-economy>

⁵ Selon l'étude *Econometric Models on the Value of Advice of a Financial Advisor*, réalisée pour le CIRANO. Pour la consulter : <http://www.cirano.qc.ca/pdf/publication/2012RP-17.pdf>

⁶ Selon le rapport *La perception des investisseurs canadiens quant aux fonds communs de placement et à l'industrie des fonds communs*, réalisé pour l'Institut des fonds d'investissement du Canada. Pour le consulter : <https://www.ific.ca/wp-content/uploads/2014/10/IFIC-Pollara-Investor-Survey-October-2014-FRENCH.pdf/8832/>

⁷ Selon un sondage mené dans le cadre de l'Indice Autorité 2014. Pour plus de détails : http://www.lautorite.qc.ca/files/pdf/publications/autorite/etudes-sondages/rapport_analyse_indice_avril-2014.pdf

⁸ Selon une étude menée par Invesco Consulting. Pour plus de détails : <http://journal-assurance.ca/2015/03/31/les-conseillers-devront-choisir-les-bons-mots/>

L'ÉPARGNE COLLECTIVE REND RICHE ET HEUREUX!

Is incitent leurs clients à épargner davantage, ils créent des emplois, ils stimulent l'économie et contribuent à la qualité de vie.

Les représentants en épargne collective ont de quoi se réjouir : voilà que l'analyse économique démontre que les activités du secteur des fonds communs de placement ont un impact positif majeur sur la société québécoise.

Une récente étude de l'Institut du Québec chiffre à quelque 1,8 milliard de dollars l'empreinte économique de l'industrie des fonds communs de placement dans la Belle Province. L'organisme est issu d'une collaboration entre le Conference Board et HEC Montréal.

Les quelque 18 000 emplois directs et indirects liés à l'épargne collective – un emploi dans le secteur en supporte un autre ailleurs au sein de l'économie québécoise –, bien rémunérés, ajoutent 0,13 % au salaire hebdomadaire moyen des Québécois. Cette fraction d'un point de pourcentage semble modeste, et pourtant : « Au total, l'activité dans ce secteur fait augmenter le revenu personnel des ménages au Québec de 1,4 G\$, les bénéfices des entreprises de 235 M\$, et les recettes du gouvernement provincial de 435 M\$ », écrivent Alicia Macdonald et Sonny Scarfone, les auteurs de l'étude¹.

Ce n'est pas tout : en plus des revenus, des impôts et de la création d'emploi, l'épargne collective permet à la société d'accumuler du capital, ce qui mène à une augmentation de la productivité dans toutes les sphères de l'économie.

La croissance annuelle de ce secteur depuis 2005, estimée à 6,9 %, supplante celle du PIB québécois, qui affiche une croissance annuelle de 1,4 %.

Ceci expliquant cela, le niveau de vie à long terme des Québécois se porte mieux depuis l'avènement de l'épargne collective. « La contribution à la qualité de vie de l'intermédiation financière (ndlr : composée notamment du courtage de fonds communs) à nos sociétés modernes dépasse largement l'empreinte économique de l'ensemble de ses activités. »

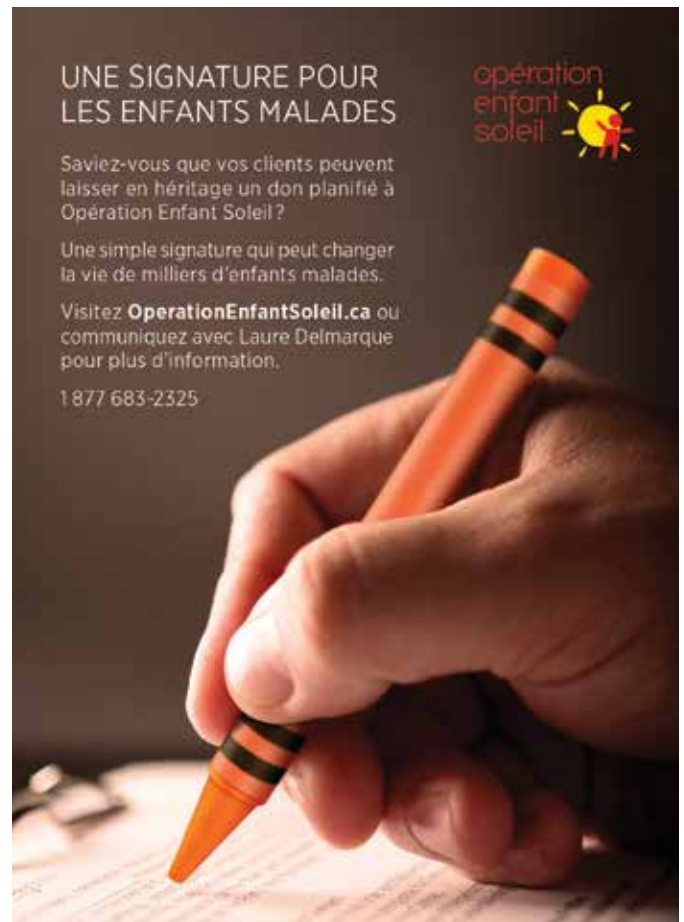
En d'autres mots, parce qu'elle incite à l'épargne et à l'accumulation de capital, l'industrie des fonds communs contribuerait au bonheur des épargnants.

Et ça ne fait que commencer, peut-on conclure de l'analyse de l'Institut du Québec. L'importance de plus en plus grande des régimes de retraite à cotisations déterminées et les habitudes d'épargne facilitées par les véhicules de placement tels


les RVER et les CELI, conjuguées à l'apport d'argent frais dans l'économie, annoncent de belles années pour l'industrie, dont la croissance sera ainsi alimentée.

De fait, le Conference Board prévoit, de 2015 à 2019, une croissance annuelle du secteur des services d'investissement et autres instruments financiers (qui incluent le secteur des fonds communs de placement) de 2,9 %, soit un rythme plus rapide que celui du PIB provincial dans son ensemble, prévu à 2,2 %.

¹ Disponible à l'adresse suivante : www.conferenceboard.ca/Libraries/PUBLIC_PDFS/7102_idq-fondscommuns-rpt-fr.sflb



UNE SIGNATURE POUR LES ENFANTS MALADES

opération enfant soleil 

Saviez-vous que vos clients peuvent laisser en héritage un don planifié à Opération Enfant Soleil ?

Une simple signature qui peut changer la vie de milliers d'enfants malades.

Visitez OperationEnfantSoleil.ca ou communiquez avec Laure Delmarque pour plus d'information.

1 877 683-2325

LA VALEUR TANGIBLE DU CONSEIL

À plusieurs occasions, des conseillers nous ont rapporté des situations où leurs clients ont mis à l'épreuve les obligations déontologiques qu'ils ont à titre de professionnels. Voici ce que nous a témoigné l'un d'entre eux. « L'autre jour, un client m'a appelé pour acheter une police d'assurance pour son fils. Il était prêt à acheter tout de suite, mais il ne voulait pas s'asseoir avec moi. J'ai refusé, tout simplement. Tout le monde peut vendre de bons produits financiers, alors ce n'est pas ça qui me valorise en tant que conseiller. Il est essentiel pour moi de passer du temps avec chaque client. »

En quelques mots, ce conseiller illustre l'importance du conseil et la valeur du rôle de professionnel. Or, depuis une dizaine d'années, nombre d'études ont été réalisées, notamment par l'IFIC, pour brosser un portrait des finances personnelles des ménages canadiens sous l'angle du conseil financier. Et ces recherches ont démontré de manière significative l'apport de richesse immense généré par les recommandations des conseillers en finances personnelles.

Par exemple, plus de 2 400 familles ont été sondées par Ipsos Reid, qui a approfondi des données de son enquête Canadian Financial Monitor s'étalant sur dix ans. On a mis en parallèle deux groupes : les ménages qui bénéficient des services d'un conseiller et ceux qui disent ne pas faire affaire avec un professionnel des services financiers. Au total, le groupe conseillé comptait 1030 ménages, et le groupe non conseillé, 1371.

L'étude a confirmé entre autres que les ménages affichant un revenu se situant entre 35 000 \$ et 55 000 \$ avaient près de cinq fois plus d'actifs à investir que les ménages non conseillés.

Même si les investisseurs se font régulièrement dire par certains médias qu'ils peuvent faire mieux par leurs propres moyens, la réalité montre que les décisions de placement prises en solitaire par des investisseurs s'inscrivent très souvent dans un horizon à court terme. Les investisseurs qui agissent seuls ont ainsi tendance à osciller entre un excès de prudence et un excès de témérité en tentant de suivre le marché... exactement au mauvais moment.

Les facteurs qui mènent à ce genre de prises de décisions irrationnelles sont bien documentés : une surabondance d'information et de choix, des préjugés découlant d'importants enjeux financiers et émotionnels, une tendance à vouloir synchroniser le marché et l'incertitude qui favorise certains événements immédiats plutôt que les éventualités à venir, les erreurs de jugement qui accordent plus de poids aux décisions qui exigent peu de réflexion, et une inertie favorisant le statu quo, même si ce n'est pas la meilleure solution. Les épargnants peuvent éviter ces erreurs courantes en consultant des professionnels objectifs, formés pour reconnaître ces pièges. Dès lors, on comprend que les investisseurs conseillés sont mieux préparés à affronter les aléas de la vie que ceux qui n'ont pas reçu de conseils, et conséquemment, qu'ils sont plus confiants quant à leur avenir.

Enfin, l'étude conclut que les investisseurs qui basent leurs actions sur des conseils en retirent des bénéfices plus durables que ceux qui prennent leurs décisions seuls.



Louis Jolicoeur
MBA, M.A., C.E.C., A.V.A., P. Fin., CCVM
Formateur professionnel, Consultant et Conférencier
Coach, Consultant and Speaker

UNITÉS DE FORMATION CONTINUE
EN FINANCES PERSONNELLES ET EN PLANIFICATION FINANCIÈRE

418.580.8825
www.louisjolicoeur.com

DONNEZ-VOUS LA CHANCE DE FAIRE ÇA SIMPLE!

50% DE RABAIS SUR VOTRE PREMIER ACHAT DE FORMATIONS EN LIGNE
Nombre de formations illimité

La valeur du conseil réside autant dans l'expertise que dans l'écoute des clients.

En complément, voici des conclusions tirées d'autres études sur le conseil :

- Se faire conseiller est fortement associé à l'accumulation d'un patrimoine financier, et ce, sans égard au niveau de revenu ou à l'âge du ménage.
- Les ménages conseillés contribuent deux fois plus au REER et au CELI que les ménages non conseillés.
- Les ménages conseillés participent trois fois plus à des FERR et à des REEE que ceux qui n'ont pas été conseillés.
- Les ménages qui ont été conseillés épargnent davantage, peu importe le revenu et l'âge, que les ménages non conseillés.
- Les conseillers encouragent leurs clients à adopter très tôt de bons comportements d'épargne et de placement, et à maintenir ces pratiques leur vie durant.
- Les investisseurs avisés ont plus confiance en leur avenir que les ménages non conseillés.
- 33 % des investisseurs conseillés sont plus susceptibles de penser qu'ils sont éduqués que ceux qui investissent sans conseils.
- Les investisseurs qui utilisent les services de conseillers sont beaucoup moins susceptibles d'être la cible de fraudes que ceux qui ne sont pas conseillés.

Lors du congrès de l'APCSF, on a fait état des résultats d'une étude du Conference Board du Canada statuant que faire appel à un conseiller a un impact sur les finances personnelles, permet d'avoir une meilleure retraite et contribue à l'économie du pays.

En effet, l'étude démontre que si 10 % des épargnants non conseillés décidaient de faire appel à un conseiller et parviennent ainsi à épargner autant que ceux qui ont déjà un conseiller, en 2060, le PIB du Canada serait supérieur de 2,3 G\$ à ce qu'il serait s'il n'y avait pas de changement.

Conseillers, non seulement vous faites du bien à vos clients, mais en plus vous êtes bons pour l'économie !

La valeur du conseil réside autant dans l'expertise que dans l'écoute des clients. Ces deux qualités permettent d'établir des stratégies qui collent aux projets, au style de vie et à la personnalité de chacun. Les moindres événements de la vie d'un client sont l'occasion de renforcer la valeur du conseil. La vie est faite de changements continuels, qu'il s'agisse de l'achat d'une auto ou d'un changement de carrière. C'est en suivant tous ces événements qu'il est possible d'aider ses clients à cheminer dans leur vie. Il faut les inviter à développer le réflexe d'appeler avant de poser des gestes, plutôt que d'intervenir après les faits.

Être un conseiller, c'est d'avoir le sentiment d'être utile à autrui, mais aussi de favoriser la richesse collective. Les conseillers contribuent fortement à l'enrichissement de la collectivité québécoise.

**TOUTES MES FORMATIONS
ACCESSIBLES SUR LE WEB**

www.louisjolicoeur.com

- Conformité
- Courtage en épargne collective
- Assurance de personnes
- Matières générales
- Assurance collective de personnes
- Courtage en plans de bourses d'études



**Louis
Jolicoeur**

MBA, M.A., C.F.C., A.V.A., P. Fin., CCVM
Formateur professionnel, Consultant et Conférencier
Coach, Consultant and Speaker

Formations corporatives et sessions publiques disponibles.

**UN TOTAL DE
264 UFC**
(142 CSF et 122 IQPF)

418.580.8825



EVELYNE VERRIER

Associée

Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L., Avocats

Rôle-conseil

UNE VALEUR AJOUTÉE QUI SE CULTIVE!

Que vous soyez représentants en assurance ou planificateurs financiers, ce sont les conseils que vous prodiguez qui procurent une valeur ajoutée à vos clients, qui permettent de vous démarquer et qui sont déterminants quant à la préférence qu'ont vos clients de se fier à un professionnel.

Dans le cadre des mandats que vous exécutez pour vos clients, vous êtes régis par une série de normes et de règlements qui imposent comme défi l'atteinte et le maintien d'un professionnalisme essentiel à la protection du public.

Il n'est pas sans intérêt de rappeler les propos de la Cour suprême du Canada tenus dans l'affaire *Fletcher c. Société d'assurance publique du Manitoba* :

« Il est tout à fait légitime, à mon sens, d'imposer aux agents et aux courtiers d'assurances privés une obligation stricte de fournir à leurs clients des renseignements et des conseils. Ils sont, après tout, des professionnels agréés qui se sont spécialisés dans l'évaluation des risques au profit des clients et dans la négociation de polices personnalisées. Ils offrent un service très personnalisé, axé sur les besoins de chaque client. La personne ordinaire a souvent de la difficulté à comprendre les différences subtiles entre les diverses protections

offertes. Les agents et les courtiers ont reçu une formation qui les rend aptes à saisir ces différences et à fournir des conseils adaptés à la situation de chaque individu. Il est à la fois raisonnable et opportun de leur imposer l'obligation non seulement de fournir des renseignements mais encore de conseiller les clients¹. »

Quel est le rôle des conseillers? Pourquoi exige-t-on qu'ils détiennent un certificat de pratique? Voilà deux questions soulevées récemment par la Cour supérieure dans le cadre d'une poursuite en dommages intentée contre un conseiller financier². En s'appuyant notamment sur l'article 16 de la Loi sur la distribution de produits et services financiers³, qui impose au représentant le devoir d'agir avec compétence et professionnalisme, le Tribunal répond ainsi :

« Pourquoi exige-t-on qu'ils aient un certificat de pratique? Pour qu'ils aient une formation adéquate et acquièrent une compétence et des aptitudes qui seront les meilleures garanties de la protection des investisseurs, particulièrement les petits investisseurs. Il ne suffit pas, pour exercer un commerce de valeurs mobilières, de répéter des chiffres impressionnants

Les suggestions et recommandations que vous émettez à vos clients sur les produits d'assurance ou d'investissement correspondant le mieux à leurs besoins sont au cœur de votre rôle-conseil.

que l'on a entendus dans une conférence ou lus dans des articles.

Il faut s'informer, enquêter, tenter d'en savoir le plus sur le produit, être critique face à tous les produits qu'on vend, faire passer l'intérêt du client avant sa commission. On ne parle pas ici d'achats directs d'actions en bourse dans des secteurs que généralement le client, même peu aguerri, connaît. [...] C'est pourquoi la tâche de vérification et d'analyse est confiée à des courtiers certifiés pour qu'ils creusent et fouillent, voire fouinent. [...]⁴.

La compétence et le professionnalisme exigés par l'article 16 sont intimement liés au rôle-conseil, qui s'insère dorénavant dans un cadre modernisé, où l'offre de produits et de services financiers est de plus en plus complexe et diversifiée.

C'est l'article 12 du Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière⁵ qui impose au représentant d'agir en conseiller consciencieux. Le représentant, quel qu'il soit, doit être guidé par son rôle de conseiller et ainsi s'assurer de déterminer les besoins et les objectifs de ses clients en matière de placements ou d'assurances.

Par exemple, dans l'affaire de la Cour supérieure ci-haut citée, le Tribunal a

retenu une faute du représentant pour avoir vendu un produit dont le minimum d'achat était de 50 000 \$ pour un capital régulier de 51 000 \$ et un capital de FERR de plus ou moins 8 000 \$, que le représentant connaissait. Le Tribunal est d'avis que le représentant aurait dû vendre d'autres produits à sa cliente, puisque cette dernière engouffrait tout son capital dans un seul produit⁶.

Ainsi, les suggestions et recommandations que vous émettez à vos clients sur les produits d'assurance ou d'investissement correspondant le mieux à leurs besoins sont au cœur de votre rôle-conseil. Elles devront par conséquent être consignées au dossier.

Dans une autre décision rendue récemment par la Cour supérieure, le Tribunal mettait ainsi la table dans une poursuite en dommages fondée sur la faute professionnelle d'un courtier en valeurs mobilières :

« Dans un contexte financier de plus en plus complexe caractérisé par la mondialisation des marchés et la très grande diversité des produits offerts aux investisseurs, le courtier en valeurs mobilières doit s'assurer de bien connaître les objectifs de placement de son client, de même que son niveau de tolérance au risque pour être en mesure de le conseiller

adéquatement. [...] Le courtier prudent et diligent doit recommander des investissements qui sont compatibles avec le profil d'investisseur de son client, le type de rendement qu'il recherche et le niveau de risque qu'il est prêt à accepter⁷.

En conclusion, un rôle-conseil exercé de façon professionnelle procure une valeur ajoutée indéniable à la profession de représentant en assurance ou de planificateur financier. Or, ne tenez rien pour acquis sur ce plan et assurez-vous d'avoir accompli les devoirs et responsabilités qui en découlent. C'est le prix à payer pour vous démarquer.

¹ [1990] 3 R.C.S. 191, p. 31.

² 2015 QCCS 539.

³ RLRQ c. D-9.2, art. 16.

⁴ 2015 QCCS 539, p. 16.

⁵ RLRQ c. D-9.2, r. 3.

⁶ 2015 QCCS 539, p. 17.

⁷ 2015 QCCS 2333, p. 2.

Les médias sociaux

UN PLUS POUR LES AFFAIRES

Il ne faut pas sous-estimer l'impact des médias sociaux sur le développement des affaires. C'est ce que M. Sébastien Fassier, directeur, stratégie numérique au Cabinet de relations publiques NATIONAL, a démontré aux délégués rassemblés à l'occasion du Grand Rassemblement annuel 2015 de la CSF. Voici les faits saillants de sa conférence, intitulée *Médias sociaux et développement de vos affaires : opportunités et défis 2015*.

Facebook, LinkedIn, Twitter, YouTube... Les médias sociaux sont aujourd'hui utilisés par plus de 7,1 adultes québécois sur 10¹. Ils font donc désormais partie de nos vies et modifient la façon dont nous utilisons Internet.

Plus précisément, en matière de finances personnelles :

- 25 % des adultes américains ont recours aux médias sociaux pour mieux gérer leurs finances personnelles ;
- Plus des deux tiers affirment avoir déjà modifié leurs stratégies après avoir consulté les médias sociaux.

Pour les conseillers en finances personnelles, les médias sociaux présentent donc plusieurs opportunités qui ne sont pas à négliger. Une présence professionnelle active sur les médias sociaux favorisera notamment le réseautage, le positionnement (*branding*), le suivi des tendances, la veille concurrentielle ainsi que la création et le partage de contenu spécialisé qui permet de se démarquer.

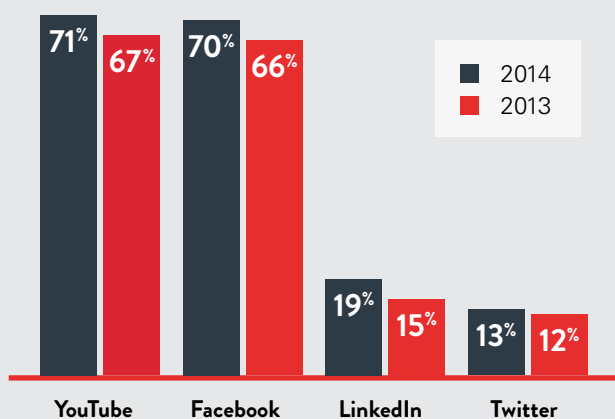
LE CHOIX D'UNE PLATEFORME

Les jeunes sont adeptes des médias sociaux dans une proportion particulièrement importante. La quasi-totalité des internautes de 18 à 34 ans réalisent au moins une activité sur les médias sociaux dans le cadre de leur utilisation personnelle d'Internet². De même, on note une augmentation des utilisateurs de médias sociaux chez les personnes âgées de 55 ans ou plus.

Sexe	%
Homme	83,6 %
Femme	86,4 %

Âge	%
18 à 24 ans	100,0 %
25 à 34 ans	97,5 %
35 à 44 ans	93,3 %
45 à 54 ans	78,7 %

PROPORTION D'UTILISATION DE CERTAINS RÉSEAUX SOCIAUX



YouTube (70,9 %) et Facebook (70,2 %) sont les réseaux les plus populaires chez les internautes québécois. Mais Facebook est loin devant quant à la fréquence quotidienne des visites, alors que près de la moitié des internautes québécois s'y rendent chaque jour. Le réseau LinkedIn est, quant à lui, particulièrement populaire auprès des internautes de 35 à 54 ans ainsi que des diplômés universitaires et des personnes dont le revenu annuel familial est de 100 000 \$ ou plus³.

Plutôt que de disperser vos efforts, il est préférable de vous concentrer sur les plateformes où se trouve votre audience.



Facebook : Grâce à sa grande popularité, il s'agit d'une bonne plateforme pour joindre le grand public et pour partager du contenu auprès de votre clientèle. Il est facile d'y créer une page d'entreprise afin de diffuser des nouvelles et d'interagir directement avec votre réseau.



Twitter : Il s'agit de la plateforme par excellence pour joindre les influenceurs, notamment les journalistes et les blogueurs, et pour suivre les dernières nouvelles de l'industrie. C'est un bon réseau pour diffuser de l'information directement et en temps réel.



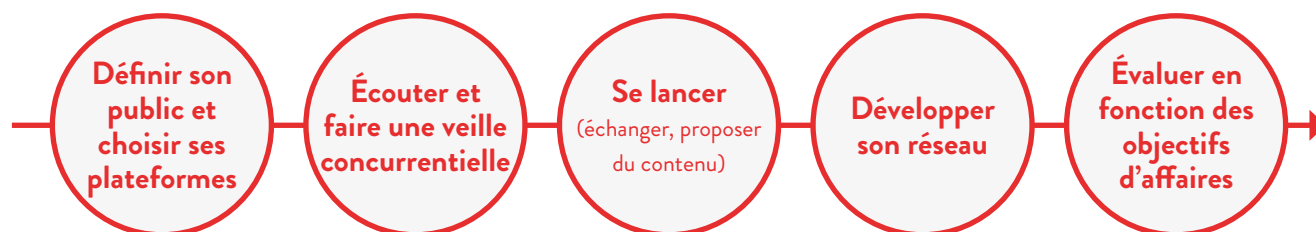
LinkedIn : LinkedIn est un réseau centré sur les contacts professionnels qui met de l'avant les compétences des utilisateurs. En étant présent sur LinkedIn, il est facile de promouvoir son expertise et d'obtenir des références des membres de son réseau.

Quelques lignes directrices

- Publiez du contenu professionnel, de l'information bien vulgarisée ;
- Partagez des articles, des vidéos ou des analyses liées à vos activités ;
- Faites preuve de rigueur, de prudence et de retenue dans vos propos ;
- N'hésitez pas à faire approuver votre contenu au besoin ;
- Privilégiez le contenu éducatif et moins promotionnel.

PAR OÙ DÉBUTER ?

Il est essentiel de faire une distinction entre votre vie professionnelle et votre vie personnelle sur les médias sociaux. Tout comme dans la vraie vie, vous ne vous adresserez pas à vos amis de la même façon qu'à vos clients. Puisque le ton et les sujets différeront, c'est une bonne idée de créer un profil professionnel distinct de votre profil personnel.



En résumé

Trois éléments dont il faut se souvenir lorsqu'on développe une stratégie professionnelle sur les médias sociaux :

- 1** Il n'est pas trop tard!
- 2** Les occasions sont là.
- 3** Le plus tôt sera le mieux!

¹ CEFRIO/Rapport NETendances 2014.

² Ibid.

³ Ibid.

Nouvelle plateforme
de formation en ligne

DE NOMBREUX AVANTAGES POUR LES MEMBRES!

Il est maintenant possible de vous procurer et de suivre vos activités de formation en ligne par l'entremise d'une nouvelle plateforme complètement modernisée et plus conviviale, accessible directement par le site Internet de la CSF. Cette plateforme comprend plusieurs nouveautés :

- Un processus d'inscription simplifié;
- Des examens en ligne permettant la rétroaction pour favoriser vos apprentissages;
- La possibilité de consulter les contenus de formation pendant six mois après l'achat;
- L'option d'imprimer vos reçus de transaction et vos attestations de réussite en tout temps;
- L'accès à un questionnaire d'évaluation de la formation pour nous transmettre vos commentaires;
- Et plus encore!

Consultez sans tarder le site de la CSF, sous l'onglet Formation!



FORMATION
VEDETTE
DE LA CSF

Trois conseillers, une réalité :

LA CONFORMITÉ

3 UFC EN CONFORMITÉ

Faites la connaissance de Sylvain, Sofia et Alexandre dans cette mise en situation fictive inspirée de la réalité. Les trois collègues sont tous membres de la CSF, mais œuvrent dans des disciplines différentes. Du coup, qu'en est-il des règles déontologiques qu'ils doivent respecter? En quoi ces règles sont-elles différentes ou identiques? Une chose est certaine, tous doivent s'assurer de bien connaître et respecter leur encadrement réglementaire et ainsi contribuer à entretenir le précieux lien de confiance entre le public et l'industrie.

À vous de faire de même en suivant cette formation complètement actualisée, qui stimulera votre réflexion à l'aide d'exemples concrets et pratiques. Pour plus d'information ou pour vous inscrire, visitez notre site, sous l'onglet Formation.



MOINS DE 3 MOIS POUR VOUS CONFORMER

Vous avez jusqu'au 30 novembre pour compléter vos UFC de la période de référence 2013-2015. Faites-le simplement et rapidement à chambresf.com/formation.

FORMATIONS ET INSCRIPTIONS EN LIGNE RECONNUES PAR LA CSF

PLANS DE BOURSES D'ÉTUDES (REÉÉ) 5 UFC
UFC en plan de bourses d'études

**COURS DE CONFORMITÉ POUR REPRÉSENTANTS
DE PRODUITS FINANCIERS 5 UFC**
UFC en conformtié

**COURS DE VENTE POUR REPRÉSENTANTS
DE PRODUITS FINANCIERS 5 UFC**
UFC en matière générale

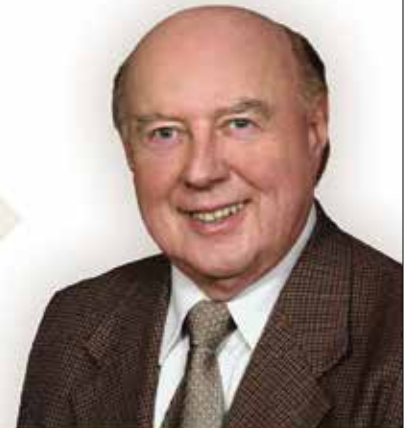
RAPPEL DES OBLIGATIONS : AVIS 31-336 ACVM 5 UFC
UFC en conformtié

FORMATIONS OFFERTES
À UN **PRIX CONCURRENTIEL !**

These courses are also available in English.



G.R.P. G. ROZON
PROMOTIONS



VOTRE **SUCCÈS**
EN FORMATION !

514 444-0915

grozonpromotionsinc.ca
gaetan@grozonpromotionsinc.ca

La formation en ligne de la CSF

UN INCONTOURNABLE POUR LA FIN DE PÉRIODE DE RÉFÉRENCE!

FLEXIBLE,
PRATIQUE,
ACCESSIBLE!

Il vous reste quelques formations à compléter avant le 30 novembre ?
Voici les 10 suggestions de la CSF !

LE RREGOP : ÊTRE MIEUX OUTILLÉ POUR AIDER SON CLIENT À FAIRE LES BONS CHOIX

Le RREGOP est le plus important régime de retraite à prestations déterminées au Québec. Ce régime a beaucoup évolué au cours des dernières années.

En connaissez-vous bien toutes les modalités ?

N° 20751 - 3 UFC

LA PLUS POPULAIRE

TOUT SUR LE CELI

Plusieurs épargnants ignorent la souplesse qu'offre le CELI.

Voici une activité de formation qui brosse un portrait très complet de ce produit et des avantages qu'on peut trouver à y investir

N° 25751 - 4 UFC

L'ANALYSE DES BESOINS FINANCIERS

L'analyse des besoins financiers est essentielle pour bien répondre aux besoins des clients, leur faire des recommandations appropriées et les conseiller adéquatement.

N° 24902 - 2 UFC

LES ASSURANCES COLLECTIVES OFFERTES PAR LES PRÊTEURS, QU'EN EST-IL ?

Que vous soyez certifié ou non pour vendre des produits d'assurance collective, il est à votre avantage de bien connaître ces produits afin de construire un programme financier qui répondra aux besoins de vos clients.

N° 22304 - 3 UFC

LES PRODUITS D'ÉPARGNE

Vos clients souhaitent investir dans des produits qui répondent à leur situation et à leurs objectifs.

Assurez-vous de bien connaître l'éventail des produits que vous pouvez leur offrir !

N° 28200 - 6 UFC

L'ENCADREMENT PROFESSIONNEL DU CONSEILLER EN SÉCURITÉ FINANCIÈRE

Afin de bien conseiller vos clients et de leur offrir un service à la hauteur de leurs attentes, assurez-vous de maîtriser vos obligations déontologiques.

N° 24735 - 2 UFC

RÉGIME VOLONTAIRE D'ÉPARGNE-RETRAITE (RVER) : SAVOIR POUR MIEUX CONSEILLER

L'arrivée du RVER crée des occasions d'accroître le développement de vos affaires.

N° 32140 - 2 UFC

L'ANALYSE DES BESOINS D'ÉPARGNE

Les clients qui vous confient des sommes pour leur retraite ont des attentes élevées.

Structurez vos analyses pour faire des recommandations appropriées à leurs objectifs.

N° 28036 - 7 UFC

3 CONSEILLERS, UNE RÉALITÉ : LA CONFORMITÉ

Distinguez les gestes que doivent poser les représentants en assurance de personnes, en plans de bourses d'études et en épargne collective dans diverses situations courantes.

N° 18653 - 3 UFC

EFFET DE LEVIER : AVANTAGES, INCONVÉNIENTS ET QUAND LE RECOMMANDER À VOTRE CLIENT

Le recours à l'effet de levier n'est pas une stratégie sans risque.

Avant de le recommander à vos clients, il est essentiel que vous connaissiez bien ses avantages et inconvénients.

N° 23906 - 4 UFC

CONSULTEZ notre offre complète ou
INSCRIVEZ-VOUS au www.chambreSF.com

GRUPE
COLLEGIA

S'ASSOCIENT

CÉGEP
BEAUCE-APPALACHES

NOUVEAU PROGRAMME DE QUALIFICATION EN ASSURANCE DE PERSONNES (PQAP)

ACCREDITÉ PAR L'AMF

FORMATION DISPONIBLE DÈS SEPTEMBRE 2015



FORMATION À DISTANCE,
À VOTRE RYTHME

JUSQU'AU 31 DÉCEMBRE 2015
Formation disponible pour la
préparation aux examens de l'AMF
et 4^e tentative

Contactez-nous dès maintenant!
1 800 463-4299, poste 2276

WWW.COLLEGIA.QC.CA/PQAP

BRYAN BISSONNETTE**CERTIFICAT 174617 | DOSSIER CD00-1034**

La plainte comporte quatre chefs d'infraction. Il est reproché à M. Bissonnette de ne pas avoir rempli le préavis de remplacement requis alors qu'il faisait souscrire à deux clients une proposition pour l'émission d'un contrat d'assurance vie, laquelle était susceptible d'entraîner la résiliation d'autres contrats d'assurance vie (1 chef); d'avoir contrefait ou permis que soit contrefaite la signature de deux clients sur une lettre de résiliation de contrats d'assurance vie (1 chef); d'avoir soumis ou permis que soit soumis un accusé de réception pour un contrat d'assurance vie alors qu'il savait que la signature du client y était fautive (1 chef); et d'avoir contrefait ou permis que soit contrefaite la signature de deux clients sur le formulaire «Rachat» relatif à un contrat d'assurance vie (1 chef).

Le 20 février 2015, le comité de discipline a pris acte du plaidoyer de culpabilité de M. Bissonnette, l'a déclaré coupable sous tous les chefs d'infraction, l'a condamné à payer une amende de 4 500 \$ et l'a radié pour une période de deux mois.

DENNIS BUENVIAJE**CERTIFICAT 105532 | DOSSIER CD00-0963**

La plainte comporte trois chefs d'infraction. Il est reproché à M. Buenviaje de ne pas avoir subordonné son intérêt personnel à celui de sa cliente en lui faisant souscrire une police d'assurance vie universelle; d'avoir fait défaut d'agir en conseiller consciencieux en omettant de fournir à sa cliente des explications complètes concernant ce même produit d'assurance vie; et d'avoir fait défaut de s'acquitter de son mandat en faisant souscrire à sa cliente ladite police d'assurance vie alors que celle-ci souhaitait faire un placement sûr.

Le 3 janvier 2014, le comité de discipline a pris acte du plaidoyer de culpabilité de M. Buenviaje, l'a déclaré coupable sous tous les chefs d'infraction, l'a condamné à payer des amendes totalisant 7 000 \$ et lui a imposé une réprimande.

Le 13 mars 2015, la Cour du Québec a accueilli l'appel de la syndique adjointe, a condamné M. Buenviaje à payer des amendes totalisant 20 000 \$ et a confirmé l'imposition d'une réprimande.

JEAN-SÉBASTIEN CARELLI**CERTIFICAT 182710 | DOSSIER CD00-1060**

La plainte comporte un chef d'infraction. Il est reproché à M. Carelli d'avoir demandé le transfert de deux comptes de placement enregistrés au nom de son client d'une institution vers une autre institution, sans s'assurer du consentement de son client.

Le 12 mars 2015, le comité de discipline a reconduit la déclaration de culpabilité de M. Carelli sous l'unique chef d'infraction, l'a condamné à une amende de 4 000 \$ et a recommandé au conseil d'administration de la CSF de lui imposer de suivre un cours de formation.

ANNIE CHAUSSÉ**CERTIFICAT 106976 | DOSSIER CD00-1036**

La plainte comporte six chefs d'infraction. Il est reproché à M^{me} Chaussé de ne pas avoir agi en conseillère consciencieuse en laissant des clients souscrire des contrats de fonds distincts par l'entremise d'un autre conseiller, sachant que ce dernier était radié provisoirement (2 chefs); d'avoir fait des déclarations et attestations fausses, trompeuses ou susceptibles d'induire en erreur auprès de l'assureur en apposant sa signature comme conseillère sur des formulaires de souscription pour des contrats de fonds distincts, alors qu'elle n'avait jamais rencontré les clients (2 chefs); et de ne pas s'être assurée que l'information transmise à des clients par son cabinet ne soit pas fautive, trompeuse ou susceptible d'induire en erreur (2 chefs).

Le 11 mars 2015, le comité de discipline a déclaré M^{me} Chaussé coupable sous les six chefs d'infraction et l'a radiée pour une période de trois mois.

MARC D'ARAGON**CERTIFICAT 108946 | DOSSIER CD00-1003**

La plainte comporte trois chefs d'infraction.

Il est reproché à M. D'Aragon d'avoir recommandé à ses clients l'utilisation d'un prêt hypothécaire aux fins d'investissement, ce qui ne correspondait pas à leur situation personnelle et financière ainsi qu'à leurs objectifs et horizons de placement; de ne pas avoir procédé à une analyse complète et conforme des besoins financiers de ses clients; et d'avoir recommandé à ses clients de souscrire une police d'assurance vie universelle, ce qui ne correspondait ni à leurs besoins financiers ni à leur situation.

Le 27 février 2015, le comité de discipline a pris à nouveau acte du plaidoyer de culpabilité de M. D'Aragon et a réitéré la déclaration de culpabilité prononcée à l'audience sous tous les chefs d'infraction, l'a condamné à payer une amende de 6 000 \$ et l'a radié pour une période de trois mois.

DANIELLE DOZOIS**CERTIFICAT 110631 | DOSSIER CD00-1051**

La plainte comporte deux chefs d'infraction. Il est reproché à M^{me} Dozois d'avoir fait défaut de bien connaître la situation financière et personnelle ainsi que les objectifs de placement de ses clients; et d'avoir recommandé à ses clients la souscription de fonds communs de placement qui ne correspondaient pas à leur situation et à leurs horizons de placement.

Le 16 avril 2015, le comité de discipline a pris à nouveau acte du plaidoyer de culpabilité de M^{me} Dozois et a réitéré la déclaration de culpabilité prononcée à l'audience sous tous les chefs d'infraction, et l'a condamnée à payer des amendes totalisant 10 000 \$.

MARIE-BRIGITTE PARENT**CERTIFICAT 160778 | DOSSIER CD00-0997**

La plainte comporte quatre chefs d'infraction. Il est reproché à M^{me} Parent de ne pas avoir divulgué à l'assureur son statut de conseillère alors qu'elle faisait souscrire à ses clients des propositions ayant donné lieu à l'émission de polices d'assurance vie (4 chefs).

Le 17 avril 2015, le comité de discipline a pris à nouveau acte du plaidoyer de

culpabilité de M^{me} Parent et a réitéré la déclaration de culpabilité prononcée à l'audience sous tous les chefs d'infraction, l'a condamnée à payer une amende de 3 000 \$ et lui a imposé des réprimandes.

BERTRAND POTVIN

CERTIFICAT 127562 | DOSSIER CD00-0954

La plainte comporte deux chefs d'infraction. Il est reproché à M. Potvin de ne pas avoir agi avec intégrité et professionnalisme en émettant, par l'entremise de son cabinet, deux factures pour des frais de gestion, alors que ces factures visaient le remboursement de commandites.

Le 27 mai 2014, le comité de discipline a déclaré M. Potvin coupable sous les deux chefs d'infraction.

Le 2 mars 2015, le comité de discipline a condamné M. Potvin à payer des amendes totalisant 8 000 \$.

SEAN SEALES

CERTIFICAT 167384 | DOSSIER CD00-1062

La plainte comporte cinq chefs d'infraction. Il est reproché à M. Seales de ne pas avoir subordonné son intérêt personnel à celui de son client en mettant en place un stratagème de prête-nom (1 chef); et d'avoir nui au travail de la syndique adjointe de la Chambre en ne répondant pas complètement et véridiquement aux questions posées, en ne répondant pas à une correspondance lui étant adressée et en faisant défaut de répondre à la demande de fournir son adresse résidentielle (4 chefs).

Le 1^{er} avril 2015, le comité de discipline a pris acte du plaidoyer de culpabilité de M. Seales, l'a déclaré coupable sous tous les chefs d'infraction et l'a radié pour une période d'un an.

JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY

CERTIFICAT 135306 | DOSSIER CD00-1074

La plainte comporte sept chefs d'infraction. Il est reproché à M. Tremblay d'avoir signé des documents à titre de témoin hors de la présence de son client (2 chefs); d'avoir fait signer partiellement en blanc un formulaire à son client

(1 chef); d'avoir conseillé son client à l'égard de valeurs mobilières alors qu'il n'y était pas autorisé en vertu de sa certification (1 chef); et de s'être placé en situation de conflit d'intérêts en prêtant des sommes d'argent à ses clients (3 chefs).

Le 7 mai 2015, le comité de discipline a réitéré la déclaration de culpabilité de M. Tremblay prononcée à l'audience sous tous les chefs d'infraction, l'a condamné à payer des amendes totalisant 7 000 \$, l'a radié pour une période d'un mois et lui a imposé des réprimandes.

MARCO VENDRAMINI

CERTIFICAT 134016 | DOSSIER CD00-1026

La plainte comporte huit chefs d'infraction. Il est reproché à M. Vendramini d'avoir fait défaut de subordonner son intérêt personnel à celui de ses clients en leur faisant souscrire une police d'assurance vie alors que ceux-ci n'en avaient pas besoin (1 chef); d'avoir fait défaut de prendre les mesures raisonnables afin d'assurer l'exactitude et l'intégralité des renseignements transmis à son client au sujet des frais de rachat applicables alors qu'il lui conseillait de souscrire des parts d'un fonds d'investissement (2 chefs); d'avoir recommandé à ses clients i) de souscrire un prêt levier; ii) d'effectuer une répartition de leur fonds communs de placement; et iii) d'investir la totalité du fonds de pension dans un seul fonds de dividendes, lesquelles recommandations ne correspondaient pas à leurs profils d'investisseur (4 chefs); et d'avoir recommandé à son client le transfert de son fonds de pension dans un compte de retraite immobilisé en faisant défaut de lui fournir de façon objective et complète l'information pertinente à la compréhension et à l'appréciation de ladite opération (1 chef).

Le 6 mars 2015, le comité de discipline a reconduit la déclaration de culpabilité de M. Vendramini prononcée à l'audience sous tous les chefs d'infraction, l'a condamné à payer des amendes totalisant 25 000 \$ et lui a imposé des réprimandes.

Consultez les décisions disciplinaires

GRATUITEMENT!

Pour accéder gratuitement à toutes les décisions disciplinaires rendues par le comité de discipline de la Chambre de la sécurité financière depuis 2000, visitez notre site Internet au www.chambresf.com.

Fondation des Aveugles du Québec



SPORTS
ET LOISIRS



HABITATION
ADAPTÉE



PRÉVENTION ET
SENSIBILISATION



Voyez notre passion de vivre!

514 259-9470 • www.aveugles.org





ON BÂTIT LE CONFORT
DE L'AVENIR



INVESTISSEMENT IMMOBILIER LOCATIF NEUF À LÉVIS

| PARTS DE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE À ÊTRE ÉMISES |

PERMET À VOS CLIENTS :

- D'INVESTIR DANS UN ACTIF TANGIBLE AU QUÉBEC
UNE DIVERSIFICATION INTÉRESSANTE DU PORTEFEUILLE-TYPE D'UN CLIENT

PRODUIT OFFERT SUR LE MARCHÉ DISPENSÉ AUX INVESTISSEURS QUALIFIÉS

POSSIBILITÉ DE RÉFÉRENCEMENT

- DÉTAILS SUR LE SITE WEB -

RÈGLE N° 1 :

**SUIVRE LE COURS
OBLIGATOIRE
EN CONFORMITÉ**

N° 29638 • 3 UFC



FAITES VITE !

DATE LIMITE : 30 NOVEMBRE

Inscrivez-vous à chambresf.com

COÛT : 35\$

Votre rôle-conseil, la valeur à exploiter!

La vente d'assurance sur Internet et la divulgation des frais en fonds d'investissement changeront radicalement le portrait du quotidien des conseillers financiers!

LE CONGRÈS 2015 DE L'ASSURANCE ET DE L'INVESTISSEMENT JEUDI 19 NOVEMBRE 2015 - PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL

UNE JOURNÉE DE PARTAGE AVEC LES ACTEURS DE L'INDUSTRIE!



MICHEL BERGERON



SYLVAIN BOUDREAU



DANIEL BOUTHILLIER



JOHANNE BROUSSEAU



FRANÇOIS BRUNEAU



FRANÇOIS CORBEIL



SYLVAIN DE CHAMPLAIN

AUTRES
CONFÉRENCIERS
À VENIR



GIANNI DE PASTENA



ANNIE DUCHESNE



TONY GUZZO



MARTINE HÉBERT



SUZIE LABBE



CARL LAFLAMME



PATRICK LEFRANÇOIS



MARIO LANOUILLE



CHRISTINE LENGVARI



LOUIS MORISSET



MARTIN PAPIILLON



ALAIN SICOTTE



JACINTHE ST-ONGE



ERIC STEVENSON



MICHELINE VARAS



HUGO NEVEU

L'AUTORITÉ RÉPOND À VOS QUESTIONS!

De nombreuses réglementations tombent sur les conseillers en sécurité financière, les représentants en épargne collective et les assureurs.

Les régulateurs interviennent ainsi dans vos pratiques d'affaires quotidiennes. Elles doivent changer, et changeront encore!

Êtes-vous d'accord avec ces changements? Que voudriez-vous voir améliorer dans les réseaux de distribution?

Posez vos questions au PDG et au surintendant de l'encadrement de la distribution de l'AMF, Louis Morisset et Eric Stevenson ainsi qu'à Michel Bergeron, associé chez EY.



Vous pouvez soumettre à l'avance vos questions sur le site du Congrès à :
congres.journal-assurance.ca/questions

L'INGRÉDIENT MAGIQUE? VOUS!

Si seulement il existait une recette facile pour accroître ses ventes! La réalité est plutôt qu'il faut une bonne dose de motivation et de persévérance, des litres de connaissances, une stratégie digne d'un chef, un soupçon de créativité, une pincée de leadership et énormément de passion! Sans oublier l'ingrédient qui fait toute la différence: votre rôle-conseil!

Des conférenciers partageront leur recette qui les a menés à la réussite! Leurs puissants témoignages enrichiront votre pratique et stimuleront votre performance!

Inscrivez-vous au congres.journal-assurance.ca



Chambre de la
Sécurité
Financière



GRUPE
FINANCIER
HORIZONS



Excel
GESTION PRIVÉE



Financière Manuvie
Pour votre avenir



lavery
Avocats



Desjardins
Assurances
VIE • SANTÉ • RETRAITE



Empire
Vie



Invesco



iA
Groupe financier