



FINANDICAP

CABINET DE SERVICES FINANCIERS POUR PERSONNES HANDICAPÉES

Le 20 novembre 2018

Me Anne-Marie Beaudoin
Secrétaire générale
Autorité des marchés financiers
800, rue du Square-Victoria, 22e étage
C.P. 246, tour de la Bourse Montréal (Québec)
H4Z 1G3

Objet : Commentaires sur le projet de modification du Règlement 81-105 ; sauvagardons le dynamisme de l'offre des programmes d'épargne à vocation sociale du Ministère de l'Emploi et du Développement social du Canada

Me Beaudoin,

Je salue le souhait des régulateurs de vouloir mitiger les conflits d'intérêts inhérents à l'offre de placements collectifs. Le conseil qui est en ligne avec les intérêts du client a toujours été au cœur de ma pratique professionnelle et de celles de la quasi-totalité de mes collègues, j'en suis persuadé. Cependant, selon moi, le projet de modification du Règlement 81-105 aura des effets néfastes pour un segment de la population très vulnérable, les personnes handicapées et, spécifiquement, les plus pauvres d'entre elles.

Je suis inquiet que l'abolition des moyens de financement des services-conseils à la souscription de parts d'organismes de placements collectifs, notamment par les frais d'acquisition reportés (FAR), nuira à l'offre des Régimes enregistrés d'épargne-invalidité (REEI) et, peut-être dans une moindre mesure, à celle des Régimes enregistrés d'épargne-études (REEE).

Je prends pour acquis que les régulateurs connaissent bien le REEE. Cependant, le REEI est moins connu. Laissez-moi vous rappeler ses grandes lignes.

LE RÉGIME ENREGISTRÉ D'ÉPARGNE-INVALIDITÉ

Le REEI a été créé en 2008 par le gouvernement canadien pour que les personnes handicapées aspirent à un meilleur avenir financier. Dix ans plus tard, c'est plus de 150 000 d'entre eux, sur 1,8 millions de personnes admissibles selon mes estimations¹, qui ont ouvert ce compte d'épargne fiscalement avantageux. Le REEI, en pouvant attirer jusqu'à 90 000\$ de subventions fédérales à l'abri des coupures des programmes sociaux, pourrait s'avérer un levier socio-économique très puissant pour une population trop souvent oubliée.

¹ Cette estimation tient compte qu'environ la moitié de la population handicapée n'a jamais réclamé le crédit d'impôts non remboursable pour personne handicapée (CIPH). Le CIPH est le principal critère d'admissibilité au REEI.





FINANDICAP

CABINET DE SERVICES FINANCIERS POUR PERSONNES HANDICAPÉES

Le REEI procurera des meilleurs services et une plus grande autonomie aux personnes handicapées vieillissantes et à leurs proches. Pour être ainsi « protégé », il faut, sur une base individuelle, ouvrir son compte auprès d'une institution financière participante.

LA SOUS-UTILISATION DU REEI

Or, on constate une grande disparité dans le taux d'utilisation du REEI chez certaines populations (personnes issues de milieux défavorisés, francophones, allophones ou souffrant de handicaps qui rendent difficiles la communication). À titre d'exemple, au 31 décembre 2016, les investissements REEI au Québec per capita représentaient la moitié de la moyenne canadienne et le tiers de ceux effectués en Colombie-Britannique.

Mon diagnostic de paralysie cérébrale me rendant admissible au REEI, j'ai voulu ouvrir mon compte à la fin de 2009. Malgré mon baccalauréat en finances et mon expérience de travail dans une institution financière, j'ai constaté que l'offre était déficiente, voire inhumaine. Malheureusement, sur le terrain, force est de constater que la situation ne s'est guère améliorée. En effet, si on veut ouvrir un compte REEI ou avoir du service-conseil auprès d'une banque ou d'une caisse, on doit encore le faire via les soins standardisés et froids de centres d'appels. Cela peut expliquer pourquoi l'adoption du REEI reste marginale chez les personnes aux prises avec un handicap touchant l'ouïe ou la parole. Ou, encore, l'approche distante des banques et des caisses pourrait, selon ce que j'observe, avoir pour conséquence la totale incompréhension du programme une trop grande majorité de titulaires.

LES FAR OU LEUR ÉQUIVALENT, NÉCESSAIRES POUR SERVIR UN SEGMENT NÉGLIGÉ

C'est notamment pour ces personnes que j'ai fondé le cabinet en services financiers Finandicap. Je voyais qu'il fallait une première initiative pour faire la promotion et améliorer l'accès au REEI. Je savais que l'aventure serait ardue. Après tout, les comptes REEI n'attirent, par leur nature, que de très faibles niveaux d'épargne (si on les compare aux niveaux moyens avancés dans les documents de consultation) et demandent un travail généralement plus important que l'ouverture et le maintien de comptes plus standards (REER, CELI, etc.). Le financement de ce travail par les frais d'acquisition reportés a été nécessaire au démarrage et au développement de notre modèle d'affaires novateur. Sans ce financement sur ces petits comptes, Finandicap n'existerait pas. Tous nos clients ont été éduqués sur le fonctionnement des FAR et tous y trouvent une logique à la base d'une relation gagnant-gagnant. Comme le montre cet exemple, une bonne utilisation de FAR peut être dans l'intérêt du client.

D'ailleurs, depuis que les ACVM brandissent le spectre d'abolir les commissions intégrées, plus de la moitié des représentants qui faisaient affaires avec nous ont pris la décision de réorienter leur carrière devant les incertitudes qui menacent la viabilité de notre modèle d'affaires. Nous avons pris la décision d'affaires de ne plus faire de promotion et de fixer un montant minimum d'investissement pour ouvrir un compte via notre intermédiaire.





FINANDICAP

CABINET DE SERVICES FINANCIERS POUR PERSONNES HANDICAPÉES

LES SOLUTIONS D'ATTÉNUATION PROPOSÉES SONT INAPPLICABLES AU REEI

Qui plus est, les solutions pour atténuer l'effet de l'abolition des FAR, qui sont mises en lumière dans le document de consultation, ne sont pas offertes pour les comptes REEI et, aux dires des fournisseurs, ne le seront pas même dans un avenir lointain :

- Selon BMO, on ne peut pas facturer d'honoraires dans le compte REEI à cause des règles de remboursement des subventions.
- On ne peut pas déduire des frais d'acquisition sur des dépôts qui proviennent de subventions gouvernementales.
- Il n'y a pas de solutions alternatives. Aujourd'hui, encore aucune institution n'offre des REEI via des produits d'assurance ou de rentes.

Devant ce cul-de-sac, au cours des 5 à 7 prochaines années, les représentants qui concentrent leur travail sur des comptes de 30 000\$ et moins, qui représentent encore la majorité de nos clients, seront rémunérés entre 4\$ et 9\$² de l'heure une fois leurs frais d'exploitation payés. Pour ce prix, n'oublions pas qu'ils devront engager leur responsabilité professionnelle.

SOLUTIONS PROPOSÉES

Je pense que le gouvernement fédéral a fait une erreur en confiant l'application de son programme REEI à l'industrie financière. On le voit par son niveau de service minimal, voire de mauvaise qualité, par ses efforts de promotion anémiques et, maintenant, par les potentiels dommages collatéraux qui seraient causés par une réglementation mur à mur sur les commissions intégrées.

Selon mes estimations, près de la moitié de l'offre REEI est dynamisée par les conseillers indépendants qui ne sont pas rémunérés par des structures intégrées avec le manufacturier. Si le régulateur réduit de façon importante les incitatifs à faire souscrire ces produits socialement avantageux, comme le REEI et le REEE, il diminuera la portée de ceux-ci et limitera leurs bienfaits à une partie de la population qui aura les moyens de se payer des conseils financiers de qualité en argent sonnante.

Pour éviter ce problème, je vous suggère d'étudier quelques pistes de solution :

- Laisser tel quel la structure de FAR pour les comptes REEI;
- Ou permettre au conseiller de rembourser les FAR (comme dans certains fonds distincts);

Sinon :

- Élaborer, avec le ministère de l'Emploi et Développement social Canada et les différents ministères des Finances, des moyens pour stimuler l'offre de REEI (dans quel cas, nous serons heureux de vous suggérer des pistes de réflexion);
- Réduire les exigences réglementaires quant à la relation client pour les micro-épargnants (ex : <30 000\$ d'actifs);

² Les calculs seront disponibles sur demande





FINANDICAP

CABINET DE SERVICES FINANCIERS POUR PERSONNES HANDICAPÉES

Dans tous les cas, il faudrait revoir en profondeur l'offre du programme REEI, mais ici, je m'éloigne de l'objet de la présente consultation.

En conclusion, je suis conscient que tout changement réglementaire aura son lot d'effets inattendus ou de dommages collatéraux. Ici, vous aurez compris que ce sont les personnes admissibles au REEE et au REEI qui se retrouvent au milieu d'un feu croisé qui, j'ai l'impression, n'a pas été initié par de petits épargnants. Je trouve cela dommage mais Je garde espoir qu'il est encore temps de travailler pour qu'ils aient davantage accès à la qualité de conseils et la considération auxquelles ils ont droit.

Je reste disponible pour la suite de votre réflexion.

Bien à vous,



Guillaume Parent
Représentant en épargne collective*
Président
Finandicap inc.

*Rattaché à Services en placements Peak inc.

