

# PROFIL D'INVESTISSEUR : UNE OBLIGATION POUR LES REPRÉSENTANTS EN ASSURANCE DE PERSONNES !

## Vrai ou faux ?

*Le représentant en assurance de personnes est exempt de préparer un profil d'investisseur pour son client à qui il conseille de souscrire à un fonds distinct.*

## Réponse : faux

Il n'existe pas de différence entre un représentant en épargne collective qui recommande à son client d'acheter des titres d'un organisme de placement collectif et un représentant en assurance de personnes qui recommande à son client d'investir dans un fonds distinct. En effet, les représentants, qu'ils soient inscrits en épargne collective ou en assurance de personnes, ont l'obligation de bien connaître leurs clients. En fait, tous les membres de la Chambre ont cette obligation !

Aux fins de bien connaître leurs clients, les représentants doivent préparer un profil d'investisseur. La préparation d'un profil d'investisseur du client est la pierre d'assise du travail du représentant. Le comité de discipline indiquait d'ailleurs ce qui suit :

« Le défaut de préparer un profil d'investisseur de son client est une faute sérieuse. Les recommandations que propose le représentant à son client prennent assises sur celui-ci<sup>1</sup>. »

Dans cette affaire, le représentant visé par la plainte disciplinaire du syndic, un conseiller en sécurité financière, avait été reconnu coupable d'avoir fait défaut de préparer le profil d'investisseur de clients, faisant ainsi défaut d'obtenir une

connaissance complète des faits avant de formuler ses recommandations de placement à ses clients.

Le représentant qui fait défaut de chercher à avoir une connaissance complète des faits avant de renseigner ou de faire une recommandation à son client ou à un client éventuel commet une infraction au Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière. Ainsi, les représentants doivent s'assurer d'avoir une connaissance complète de la situation, de la volonté, des intentions, des exigences et des besoins de leurs clients. Ils doivent déterminer ce que leurs clients recherchent et ce dans quoi ils veulent investir. Leur devoir de conseil leur impose de bien connaître leurs clients et de s'assurer que le produit recommandé puis vendu répond à leurs besoins, à leur situation et à leurs attentes. Ils ont aussi l'obligation d'agir en conseiller consciencieux et prudent.

Ainsi, comme les représentants en épargne collective et en plans de bourses d'études doivent le faire, les représentants en assurance de personnes doivent consigner par écrit toutes les informations qu'ils recueillent auprès de leurs clients sur :

- leurs besoins et objectifs de placements<sup>2</sup>;
- leur tolérance aux risques;
- leur horizon de placement;
- leur situation financière: leur revenu, leurs actif et passif;
- leur connaissance en matière de placement;
- leur situation personnelle.



**M<sup>e</sup> Caroline Champagne**

B.C.L., LL.B.

Syndique

Chambre de la sécurité financière



### LES REPRÉSENTANTS, QU'ILS SOIENT INSCRITS EN ÉPARGNE COLLECTIVE OU EN ASSURANCE DE PERSONNES, ONT L'OBLIGATION DE BIEN CONNAÎTRE LEURS CLIENTS.

Les représentants doivent s'assurer que le profil d'investisseur et les informations qu'il contient sont à jour.

Rappelons que l'intensité de l'obligation de bien connaître son client est d'autant plus élevée lorsque les clients :

- sont plus vulnérables en raison de leur âge;
- ont des connaissances limitées en matière d'investissement;

- ont confié un mandat important au représentant;
- ont souscrit à un prêt levier aux fins d'investissement.

En bref, en s'assurant que l'information au sujet du client est complète, à jour et qu'elle reproduit fidèlement le portrait de la situation du client, le représentant pourra lui proposer des placements qui lui conviendront véritablement.

#### **La connaissance du client, ce n'est pas tout: il y a aussi la connaissance des produits de placement qui lui sont recommandés!**

- Le choix du fonds auquel le client souscrit doit correspondre à son profil d'investisseur (conservateur, équilibré, audacieux).
- La durée du contrat doit notamment être conforme à l'horizon de placement du client.
- Dans sa recommandation de produits, le représentant doit prendre en considération les frais de gestion afférents au contrat.
- Le représentant doit aussi s'assurer que le fait de recommander la souscription à un fonds distinct plutôt qu'à un autre véhicule de placement comme un fonds commun de placement est approprié.

<sup>1</sup> *Rioux c. Carrier*, CD00-0573, 5 décembre 2006.

<sup>2</sup> *Thibault c. Jarry*, CD00-0764, 6 décembre 2009.