

Programme de prêts REER – Placements mondiaux Sun Life – lignes directrices en matière de convenance

Voici un résumé de vos obligations si un Client désire emprunter pour investir dans un fonds distinct, y compris emprunter pour investir dans un REER. Le texte est adapté du bulletin CSFO/ARSF numéro G-05/04.

Éléments à prendre en considération

- Vous devez vous assurer :
 - de fournir une copie du document « Déclaration de prêt REER – Placements mondiaux Sun Life » au Client et d’en conserver une copie signée dans vos dossiers. Un formulaire de déclaration distinct est obligatoire pour chaque compte auquel un prêt REER est associé;
 - de fournir au Client une lettre explicative au besoin;
 - d’informer le Client que les prêts REER NE SONT PAS généralement déductibles du revenu imposable et que si le prêt est remboursé à l’aide des produits du REER, le retrait sera imposé et les droits de cotisation seront perdus;
 - de collecter les renseignements et d’évaluer les besoins nécessaires;
 - de déterminer si le prêt REER et le fonds distinct conviennent bien au Client;
 - d’informer le Client adéquatement sur le produit et sur les conséquences financières ou les risques connexes;
 - d’expliquer les répercussions positives et négatives du prêt au Client.
- N’oubliez pas que Placements mondiaux Sun Life (PMSL) ne permet pas l’utilisation d’un fonds avec frais de souscription différés (FSD) ou frais de souscription réduits (FSR) lors d’un emprunt pour investir. **Si ce type de fonds est utilisé, les opérations pourraient être retardées ou annulées à vos frais.**

Déterminer les risques

Il vous revient de déterminer la tolérance au risque de vos Clients et de faire des recommandations selon ce niveau de tolérance.

Vous devez aviser les Clients qu’emprunter pour investir dans un fonds distinct pourrait augmenter les risques de placement et risque de comporter des frais et des obligations supplémentaires.

Vous devez expliquer au Client :

- qu’emprunter pour investir dans un fonds distinct représente un risque plus élevé que l’achat en espèces;
- qu’il devra rembourser le prêt en entier;
- qu’il devra payer tous les intérêts accumulés;
- qu’il y a un risque que la valeur des placements connexes diminue au fil du temps;
- qu’emprunter pour investir amplifie autant les gains que les pertes;
- que les taux d’intérêt et la valeur des placements peuvent fluctuer, et que les rendements ne sont pas garantis.

Assurer la convenance

Vous avez le devoir de vous assurer que les produits que vous recommandez sont appropriés. Vous devez déterminer la pertinence au cas par cas selon la tolérance au risque du Client, ses besoins en assurance, sa situation financière et toute autre circonstance pertinente. Les recommandations doivent répondre aux besoins déterminés. Vous devez pouvoir expliquer le raisonnement derrière vos recommandations.

Avant de recommander à un Client d'emprunter pour investir, prenez en considération certains facteurs. Par exemple, la tolérance au risque du Client, ses connaissances en placement, son revenu, où il en est dans sa vie, ses liquidités et sa tolérance aux pertes.

Emprunter de l'argent pour investir dans un fonds distinct est rarement justifié pour les Clients :

- qui ont une faible tolérance au risque;
- qui investissent pour une courte période;
- qui comptent sur les revenus de leurs placements pour couvrir leurs frais de subsistance.

Plaintes de Clients

Si votre Client dépose une plainte concernant son prêt REER ou son prêt pour un fond distinct, avisez votre société immédiatement.

Les organismes de réglementation mettent en garde les conseillers : si un Client a emprunté pour investir dans un fonds distinct, le conseiller devra démontrer que :

- le produit convenait bien au Client;
- le Client a été adéquatement informé sur le produit et sur les conséquences financières ou les risques connexes;
- la collecte des renseignements et l'évaluation des besoins ont été faites et que le raisonnement derrière les recommandations était fondé;
- les répercussions positives et négatives du prêt ont été expliquées au Client;
- le Client a fourni une attestation écrite reconnaissant les risques associés à la décision d'achat, tout spécialement lorsqu'il procède à une opération allant à l'encontre de vos recommandations.

Les organismes de réglementation ne considèrent pas qu'une simple signature du Client sur la documentation pertinente est une preuve suffisante que le Client a été adéquatement informé à propos du produit et des risques associés.

Ils s'attendent à ce que vos recommandations, vos analyses ainsi que vos déclarations soient consignées par écrit et que les attestations écrites appropriées soient obtenues.

C'est pourquoi il est essentiel de conserver les documents appropriés, y compris :

- les documents d'information;
- les lettres d'engagement;
- l'évaluation des besoins;
- les aperçus;

- le matériel de marketing approuvé et les brochures;
- les documents où les discussions avec les Clients sont consignées.

Ressources :

Lien :

[Pertinence des CICV](#)

[L'approche](#)