



Septembre 2005

**Document de référence**  
**COMMUNICATION DE RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES**  
**CONSEILLERS**  
**(Applicable relativement aux régimes collectifs d'assurances et de retraite)**

Lorsqu'un promoteur de régime envisage de souscrire un contrat collectif d'assurance vie ou maladie ou de retraite, il est important qu'il détienne des renseignements pertinents sur le produit, la façon dont celui-ci répond à ses besoins, la société offrant le produit, et le conseiller et les liens d'affaires de ce dernier. Le tableau qui suit indique les renseignements concernant le conseiller qui doivent être fournis par écrit au promoteur de régime préalablement à la transaction de vente. Dans le présent document, le terme «conseiller» désigne toute personne, à l'exclusion d'un membre du personnel d'une société d'assurances, qui place des affaires auprès d'un assureur en contrepartie d'une rémunération sous forme de commission.

Le tableau présente des observations et un libellé type à l'égard des six éléments clés à communiquer. Il renferme également des notes **(en caractères gras)** sur les exigences réglementaires en matière de communication de renseignements, ainsi que des suggestions tirées du document intitulé *Principes et pratiques relatifs à la vente de produits et services dans le secteur financier* qu'a récemment publié le Forum conjoint des autorités de réglementation du marché financier. L'objectif, dans tous les cas, est de faire en sorte que les promoteurs de régimes disposent de renseignements pertinents et utiles.

Le libellé suggéré pour chaque élément à communiquer est donné à titre d'exemple; il constitue un bon point de départ, mais chaque conseiller peut bien sûr l'adapter à sa situation, à condition de continuer de satisfaire aux exigences minimales.

Les éléments à communiquer traités ici s'imposent dès lors que l'assureur verse une rémunération, de quelque forme qu'elle soit. Ils ne seraient pas pertinents dans les situations où seuls des droits sont payables.

Élément à communiquer	Facteurs à considérer	Libellé type
<p><b>1. Société(s) auprès de laquelle (desquelles) le conseiller place des affaires ou dont il recommande les produits</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dans le contexte de l'assurance collective, le conseiller représente le promoteur du régime et non l'assureur. Cette distinction est importante.</li> <li>• Bien entendu, le conseiller fournira des renseignements sur l'assureur auprès duquel le produit est placé, mais également au sujet des autres sociétés avec lesquelles il traite. C'est là un aspect particulièrement important pour les agents vie détenant un permis, ceux-ci devant s'y conformer dans le cadre des exigences réglementaires.</li> <li>• Les renseignements doivent rendre compte des affaires placées par le conseiller (p. ex., une liste de 25 sociétés auxquelles le conseiller a accès peut ne pas être significative si ce dernier place la plupart des affaires auprès de trois sociétés seulement; il pourrait être plus utile de fournir des renseignements sur les sociétés avec lesquelles le conseiller traite régulièrement, tout en rendant disponible la liste de toutes les sociétés concernées).</li> <li>• Les renseignements ne doivent pas être trop complexes.</li> <li>• Si le conseiller choisit de communiquer des renseignements sur les sociétés auprès desquelles il a placé des affaires au cours d'une période donnée (les 12 derniers mois, p. ex.), il ne doit pas nommer les sociétés avec lesquelles il a cessé d'être lié par contrat. Le promoteur ne doit pas avoir d'attentes irréalistes quant à la possibilité que le produit soit placé auprès de telle ou telle société.</li> </ul> <p style="text-align: center;">* * * * *</p>	<p><i>Je vous représente, en tant que client, et j'ai accès à &lt;nombre&gt; assureurs, mais je fais souscrire la majorité des contrats collectifs vie et maladie auprès des sociétés A, B et C, et des produits collectifs de retraite auprès des sociétés C et D. Je place des affaires par l'entremise de l'agence &lt;abc&gt;.</i></p> <p><b>Au Québec, ajouter :</b>  <i>En ce qui concerne ce produit, je place le contrat auprès de &lt;cabinet&gt;.</i></p>

Élément à communiquer	Facteurs à considérer	Libellé type
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En Ontario, la réglementation exige que le conseiller divulgue par écrit les noms de tous les assureurs et fournisseurs de produits ou de services financiers qu'il représente [Règl. de l'Ont. 347, par. 15(1) et 15(2)].</li> <li>• En Colombie-Britannique, la réglementation exige que le conseiller divulgue le nom de l'institution financière fournissant le produit ou le service financier que le consommateur a choisi [Règl. de la C.-B. 573/2004, alinéa 3(1)(a)].</li> <li>• Au Québec, le représentant doit divulguer le nom des assureurs dont il est autorisé à offrir les produits [L.R.Q. c. D-9.2, art. 31] et, lorsqu'il offre un produit en particulier, il doit indiquer le nom du cabinet pour lequel il agit [art. 14].</li> <li>• Le Forum conjoint suggère que le conseiller divulgue le nom des organismes qui le rémunèrent directement.</li> </ul>	
<p>2. Nature des liens avec la ou les sociétés qui fournissent le(s) produit(s)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que doit savoir le promoteur de régime sur les liens qu'entretient le conseiller pour déterminer s'il existe des facteurs pouvant influencer sur les conseils donnés?</li> <li>• À votre connaissance, une société d'assurances détient-elle dans votre agence un quelconque intérêt? Dans l'affirmative, indiquez l'intérêt détenu. Inversement, détenez-vous un quelconque intérêt dans une société d'assurances? Dans l'affirmative, indiquez l'intérêt que vous détenez, s'il dépasse un seuil de 10 %.</li> </ul>	<p><i>Si l'une des parties détient un intérêt dans la propriété de l'autre :</i></p> <p><i>&lt;Assureur&gt; détient un intérêt de &lt;xx%&gt; dans mes affaires.</i></p> <p><i>ou</i></p> <p><i>Je détiens un intérêt de &lt;xx %&gt; dans la propriété de &lt;assureur&gt;.</i></p> <p><i>Si aucune des parties ne détient d'intérêt dans la propriété de l'autre :</i></p> <p><i>a) Ne rien mentionner;</i></p>

Élément à communiquer	Facteurs à considérer	Libellé type
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe-t-il des ententes financières entre le conseiller et l'assureur qui pourraient aider le promoteur de régime à comprendre tout parti pris susceptible d'influer sur les conseils donnés? Les exemples comprennent (sans toutefois s'y limiter) une avance sur commission (c.-à-d. une avance sur une commission non gagnée, qui n'est liée à aucun contrat en particulier, et dans une prévision à 18 mois) et un prêt (c.-à-d. une entente contractuelle précisant un taux d'intérêt et un calendrier de remboursement).</li> </ul> <p style="text-align: center;">* * * * *</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Au Québec, le représentant doit divulguer tout lien d'affaires (tout intérêt direct ou indirect détenu par un assureur dans la propriété du cabinet) [L.R.Q. c. D-9.2, art. 26].</b></li> <li>• <b>Au Québec, le représentant qui agit pour le compte d'un assureur avec lequel il est lié par contrat d'exclusivité doit divulguer ce fait [L.R.Q. c. D-9.2, art. 32].</b></li> <li>• <b>En Colombie-Britannique, la réglementation exige que soient divulgués les liens d'affaires entre l'institution financière et l'agent proposant le service ou le produit [Règl. de la C.-B. 573/2004, alinéa 3(1)(b)].</b></li> <li>• <b>Le Forum conjoint suggère que le conseiller divulgue la nature de sa relation avec la société dont le produit est envisagé et toute relation entre les sociétés qui prennent directement part à une transaction.</b></li> </ul>	<p><i>ou</i></p> <p>b) <i>préciser : Aucun assureur ne détient d'intérêt dans mes affaires et je ne détient aucun intérêt dans la propriété d'aucun assureur.</i></p> <p><b>Si des ententes financières ont été conclues :</b></p> <p><i>&lt;Assureur(s)&gt; m'a (m'ont) consenti un prêt et, par ailleurs, j'ai conclu avec une entente qui me permet de toucher des avances sur commissions de &lt;assureur(s)&gt;. (Nota : Toute autre entente financière doit également être divulguée.)</i></p>

Élément à communiquer	Facteurs à considérer	Libellé type
<p><b>3. Rémunération du conseiller</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De quels renseignements le promoteur de régime a-t-il besoin pour comprendre la nature générale des liens d'affaires entre le conseiller et l'assureur du point de vue de la rémunération?</li> <li>• Les renseignements communiqués doivent permettre au promoteur de régime de comprendre en gros comment le conseiller est rémunéré, et d'où provient la rémunération.</li> <li>• Des chiffres précis en dollars et des barèmes de commissions n'ont pas à être fournis, à moins que le promoteur de régime n'en fasse la demande par écrit.</li> <li>• Des renseignements de cette nature doivent également être communiqués dans le cas de la souscription de contrats de type RASNA.</li> <li>• Le promoteur de régime doit être informé que toute augmentation future de la rémunération ou des commissions nécessitera son consentement écrit.</li> <li>• Si la commission est négociable, il faut le préciser.</li> </ul> <p style="text-align: center;">* * * * *</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>En Colombie-Britannique, la réglementation exige qu'il soit précisé si la commission ou la rémunération sera versée par l'institution financière à l'agent proposant le service ou le produit [Règl. de la C.-B. 573/2004, alinéa 3(1)(c)].</b></li> <li>• <b>Au Québec, un représentant qui exige des</b></li> </ul>	<p><i>Ma rémunération fait l'objet d'une entente entre la société d'assurances et moi-même et il en est tenu compte dans le calcul de votre taux de prime. Les ententes peuvent varier selon le service que vous souhaitez obtenir. Toute augmentation future du barème de rémunération nécessitera votre consentement écrit.</i></p> <p><i>(Si d'autres sources de rémunération existent, les préciser.)</i></p>

Élément à communiquer	Facteurs à considérer	Libellé type
	<p>émoluments d'une personne avec laquelle il transige doit lui dévoiler le fait qu'il recevra d'autre part une rémunération pour les produits qu'il lui vend [L.R.Q. c. D-9.2, art. 17].</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le Forum conjoint suggère que soient divulgués le mode de rémunération, tous les droits payables par le client et les sources de rémunération directe.</li> <li>• Les <i>Lignes directrices pour les régimes de capitalisation</i> du Forum conjoint exigent que le promoteur fournisse aux participants à des RC une description et le montant de tous les droits et frais se rattachant au régime.</li> </ul>	
<p><b>4. Si le conseiller peut avoir droit à une rémunération supplémentaire (pécuniaire ou autre, comme la participation à des congrès) fondée sur d'autres facteurs (le volume des affaires placées au cours d'une période donnée, p. ex.)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cet aspect complète celui traité au n° 3 et vise à préciser si une rémunération supplémentaire peut être versée et si d'autres incitatifs peuvent être accordés.</li> <li>• Des chiffres précis en dollars et des barèmes de commissions n'ont pas à être fournis, à moins que le promoteur de régime n'en fasse la demande par écrit. Étant donné qu'il pourrait ne pas être possible de quantifier la rémunération supplémentaire, tel un boni, au moment de la souscription ou lorsque le promoteur de régime en fait la demande, une description de la structure du boni, des critères d'admission à un voyage ou de tout autre incitatif pourrait être fournie.</li> <li>• Bien que cela ne constitue pas une exigence de divulgation, il est à noter que, au Québec, les incitatifs sous forme de participation à des</li> </ul>	<p><i>Je pourrais aussi avoir droit à une rémunération supplémentaire, comme des bonis, des primes liées à la conservation des affaires ou une participation aux bénéfices, ou à des avantages non pécuniaires, telle la participation à des congrès, se fondant sur divers facteurs comme le volume des affaires que je place ou qui sont maintenues en vigueur auprès de toute société avec laquelle je traite au cours d'une période déterminée.</i></p>

Élément à communiquer	Facteurs à considérer	Libellé type
	<p>conférences sont autorisés seulement si ces dernières ont pour but la formation.</p> <p style="text-align: center;">* * * * *</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Au Québec, le représentant ne peut participer à des concours ou des promotions comportant des avantages non pécuniaires qui pourraient l'inciter à effectuer une vente qui ne répondrait pas aux besoins particuliers de ses clients [R.Q. c. D-9.2, r. 1.3, section III 5].</b></li> <li>• <b>Outre ce qui précède, au Québec, un représentant peut se faire payer les coûts de sa participation à une conférence ou un séminaire si le but premier de la conférence ou du séminaire est la formation [R.Q. c. D-9.2, r. 1.3, section III 5].</b></li> <li>• <b>Le Forum conjoint suggère que soient divulgués tous les autres avantages découlant de programmes d'incitatifs à la vente rattachés à la transaction.</b></li> </ul>	
<p><b>5. Conflits d'intérêts</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De quels renseignements le promoteur de régime a-t-il besoin pour déterminer si un conflit d'intérêts risque d'influer sur les conseils donnés?</li> <li>• À noter que la nécessité de divulguer les conflits d'intérêts s'applique de façon permanente, en ce qui a trait à chaque recommandation ou transaction (et non seulement à l'égard des nouveaux clients).</li> <li>• Pour déterminer s'il est possible qu'il y ait apparence de conflit et si des renseignements doivent être fournis, le conseiller doit se poser les</li> </ul>	<p><b><i>En l'absence de conflit d'intérêts :</i></b></p> <p>a) <i>Ne rien mentionner;</i></p> <p><b><i>ou</i></b></p> <p>b) <i>Étant donné que j'ai le devoir de vous divulguer, en votre qualité de client, tout conflit d'intérêts, je confirme qu'il n'existe aucun conflit d'intérêts concernant la transaction proposée que vous envisagez et que, dans son ensemble, ma recommandation tient compte de mon analyse et de mon évaluation de vos besoins et de votre sécurité sur le plan financier et qu'elle se fonde sur celles-ci.</i></p>

Élément à communiquer	Facteurs à considérer	Libellé type
	<p>questions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les conseils donnés ou le produit offert auraient-ils été autres si la situation ou l'incitatif susceptible de donner lieu au conflit d'intérêts n'avaient pas existé?</li> <li>• Semblerait-il à une tierce partie raisonnable, avertie et ayant en main tous les faits que vous avez agi dans le meilleur intérêt de votre client?</li> <li>• Certains conflits perçus pourraient avoir trait aux liens d'affaires avec la société (intérêt détenu ou entente financière, voir le n<sup>o</sup> 2) ou à la rémunération même (n<sup>os</sup> 3 et 4).</li> <li>• Serait aussi inclus un conflit perçu relativement à des activités non autorisées ou à d'autres circonstances (procuration, prêts à des clients ou emprunts auprès de ceux-ci, rôle d'exécuteur testamentaire du client, p. ex.) * * * * *</li> <li>• <b>En Ontario, tout conflit d'intérêt doit être divulgué par écrit [Règl. de l'Ont. 347, art. 16].</b></li> <li>• <b>Au Manitoba, si les conseillers se trouvent dans une situation de conflit d'intérêts, ils doivent éviter le conflit ou se retirer de la transaction, indépendamment des renseignements à fournir [lignes directrices sur les conflits d'intérêts du Conseil d'assurance du Manitoba].</b></li> <li>• <b>En Alberta, le conflit d'intérêts concerne uniquement les activités non autorisées et toute situation de conflit doit être évitée, indépendamment des renseignements à fournir [Règl. de l'Alb. 122/2001, alinéas 5(1)(g) et 5(2)(f)].</b></li> </ul>	<p><i>S'il existe un conflit :</i></p> <p><i>La situation suivante peut être perçue comme pouvant entraîner un conflit d'intérêts en ce qui concerne les recommandations que je vous fais. Toutefois, je confirme que dans son ensemble ma recommandation tient compte de mon analyse et de mon évaluation de vos besoins et de votre sécurité sur le plan financier et qu'elle se fonde sur celles-ci.</i></p> <p>----- ----- -----</p> <p><i>S'il existe un conflit concernant une autre activité :</i></p> <p><i>Mon activité/ma profession de _____ peut être perçue comme étant susceptible d'entraîner un conflit d'intérêts en ce qui concerne les recommandations que je vous fais. Toutefois, je confirme que dans son ensemble ma recommandation tient compte de mon analyse et de mon évaluation de vos besoins et de votre sécurité sur le plan financier et qu'elle se fonde sur celles-ci.</i></p> <p><i>En Colombie-Britannique :</i></p> <p><i>Je soussigné, &lt; nom du client &gt;, déclare avoir été informé et comprendre les conséquences du conflit d'intérêts existant ou éventuel touchant mon conseiller &lt; nom du conseiller &gt; et concernant les transactions recommandées. J'accepte de continuer de faire affaire avec mon conseiller.</i></p> <p><i>Signature du client _____ date _____</i></p>



Élément à communiquer	Facteurs à considérer	Libellé type
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>En Colombie-Britannique, le fait que les agents se mettent en situation de conflit d'intérêts avec un client n'est pas conforme à l'éthique professionnelle, à moins que le client n'ait – de préférence par écrit – accepté ce conflit après que tous les renseignements pertinents lui ont été communiqués [Code of Conduct for Insurance Agents, Salespersons and Adjusters, 1999, p. 15, du conseil des assurances de la Colombie-Britannique].</b></li> </ul>	
<b>6. Droit du promoteur de régime de demander des renseignements supplémentaires</b>		<i>Si vous souhaitez obtenir des renseignements supplémentaires sur mes qualifications ou sur la nature de mes liens d'affaires, je me ferai un plaisir de satisfaire à votre demande.</i>
Autres renseignements que vous pourriez vouloir inclure : <ul style="list-style-type: none"> <li>• permis détenu(s)</li> <li>• signature de l'agent</li> <li>• signature du client</li> </ul>		<i>Je détiens un permis m'autorisant à exercer la profession d'agent vie et maladie dans la province suivante : _____.</i>  <i>Je détiens également un permis d'exercer dans les domaines suivants :</i>

## **MODÈLE DE DÉCLARATION DU CONSEILLER (ASSURANCE COLLECTIVE)**

Aux fins de la négociation d'un contrat collectif, je vous représente, en tant que client et promoteur de régime. J'ai accès aux grandes sociétés d'assurances, mais je fais souscrire la majorité des contrats collectifs vie et maladie auprès des sociétés A, B et C, et des produits collectifs de retraite auprès des sociétés C et D.

(Si tel est le cas) : La société B détient un intérêt de % dans mes affaires.

(Si tel est le cas) : La société C m'a consenti un prêt et, par ailleurs, j'ai conclu une entente qui me permet de toucher des avances sur commissions de la société A.

Pour les affaires d'assurance collective, ma rémunération fait l'objet d'une entente entre la société d'assurances et moi-même et il en est tenu compte dans le calcul de votre taux de prime. Les ententes peuvent varier selon le service que vous souhaitez obtenir. Toute augmentation future du barème de rémunération nécessitera votre consentement écrit.

Je pourrais aussi avoir droit à une rémunération supplémentaire, comme des bonis, des primes liées à la conservation des affaires ou une participation aux bénéfices, ou à des avantages non pécuniaires, telle la participation à des congrès, se fondant sur divers facteurs comme le volume des affaires que je place ou qui sont maintenues en vigueur auprès de toute société avec laquelle je traite au cours d'une période déterminée.

Étant donné que j'ai le devoir de vous divulguer, en votre qualité de client, tout conflit d'intérêts, je confirme qu'il n'existe aucun conflit d'intérêts concernant la transaction proposée que vous envisagez et que, dans son ensemble, ma recommandation tient compte de mon analyse et de mon évaluation de vos besoins et qu'elle se fonde sur celles-ci.

Si vous souhaitez obtenir des renseignements supplémentaires sur mes qualifications ou sur la nature de mes liens d'affaires, je me ferai un plaisir de satisfaire à votre demande.