



## **Document de discussion sur la rémunération prélevée à la souscription de contrats de fonds distincts**

Le présent document rend compte du travail des organismes de réglementation membres du CCRRA et des OCRA. Les opinions qui y sont exprimées ne doivent pas être considérées comme des avis juridiques.

Le présent document ne reflète pas nécessairement la position officielle ou les points de vue des gouvernements ou des organismes provinciaux, territoriaux ou fédéraux.

## Table des matières

Définitions .....	3
Introduction .....	4
Constatations des ACVM.....	6
Résultats pour les clients .....	7
Résultats découlant de la rétrofacturation du conseiller .....	8
Avantages possibles pour les clients.....	10
Préjudices potentiels pour les clients .....	10
Considérations propres au secteur de l'assurance .....	11
Conflits d'intérêts et traitement équitable des clients.....	12
Distribution .....	13
Produits offerts par les intermédiaires .....	13
Rémunération .....	14
Consultation et prochaines étapes .....	15
Questions .....	15
Annexe 1 : Description des options de frais d'acquisition.....	17
Annexe 2 : Bibliographie .....	19
Annexe 3 : Caractéristiques des CICV .....	21

## Définitions

Aux fins du présent document, afin de tenir compte des pratiques actuelles, on entend par :

« **Assureur** » : un assureur au sens des lois d'un territoire canadien.

« **Client** » : le titulaire, actuel ou potentiel, d'un CICV avec lequel un assureur ou un intermédiaire interagit.

« **Commission au moment de la souscription** » : la somme d'argent qu'un assureur verse à un intermédiaire immédiatement après qu'un client a investi dans un CICV, en raison de l'investissement. Les assureurs versent une commission au moment de la souscription pour certaines options de frais d'acquisition selon les taux décrits dans leur notice explicative et aperçu du fonds, généralement pour les options de frais d'acquisition reportés ou de rétrofacturation du conseiller.

« **Commissions intégrées** » : relativement aux valeurs mobilières, la pratique consistant à rémunérer les courtiers et leurs représentants pour la distribution de titres d'organismes de placement collectif (OPC) au moyen de commissions, notamment d'acquisition et de suivi, versées par les gestionnaires de fonds d'investissement<sup>1</sup>. Les fonds distincts comportent également des commissions intégrées, mais le présent document met l'accent sur la commission au moment de la souscription, au sens attribué à cette expression ci-après.

« **Contrat individuel à capital variable (CICV)** » : un contrat individuel d'assurance vie dont les provisions varient en fonction de la valeur marchande des éléments d'actif détenus dans des fonds distincts, de même que d'une disposition stipulant que les participations sont déposées dans des fonds distincts.

« **Entreprise titulaire de permis** » : toute personne titulaire d'un permis l'autorisant à conclure des CICV et à en assurer le service connexe en vertu des lois d'un territoire canadien, sauf un assureur ou une personne physique titulaire d'un permis.

« **Fonds distinct** » : un groupe distinct et déterminé d'éléments d'actif que l'assureur détient à l'égard d'un CICV et dans lequel un client peut investir en attribuant des dépôts monétaires à des unités théoriques du fonds distinct offert en vertu d'un CICV.

« **Intermédiaire** » : toute personne physique titulaire d'un permis qui est autorisée à conclure des CICV et à en assurer le service connexe en vertu des lois d'un territoire canadien, ou toute entreprise titulaire d'un permis.

« **Mécanisme de rémunération à honoraires** » : le mécanisme dans le cadre duquel un client accepte de verser à un intermédiaire des sommes d'argent pour conclure un CICV ou en assurer le service connexe. Le client peut verser celles-ci directement à l'intermédiaire, ou l'assureur peut en faciliter le paiement (notamment au moyen de l'option des frais prélevés à l'acquisition) en les acceptant du client et en en transmettant une partie à l'intermédiaire.

« **Options de frais d'acquisition** » : les façons dont un client peut payer pour investir dans un CICV. Se reporter à l'Annexe 1 pour connaître les options de frais d'acquisition les plus courantes.

« **Personne physique titulaire de permis** » : les personnes physiques suivantes :

---

<sup>1</sup> [Document de consultation 81-408 des ACVM – Consultation sur l'option d'abandonner les commissions intégrées, p.3.](#)

- un agent d'assurance;
- un courtier d'assurance;
- un représentant en assurance autorisé en vertu des lois d'un territoire canadien.

« **Rémunération au moment de la souscription** » : toute rémunération, notamment des sommes d'argent, tout mécanisme permettant le financement d'un paiement similaire à une commission prélevée au moment de la souscription ou toute autre valeur qu'un assureur ou un intermédiaire verse à un autre intermédiaire après qu'un client a investi dans un CICV, en raison de l'investissement.

## Introduction

Le 10 février 2022, le Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance (le « CCRRA ») et les Organismes canadiens de réglementation en assurance (les « OCRA ») (les « responsables de la réglementation d'assurance ») ont publié une déclaration sur l'imposition de frais d'acquisition reportés à la souscription de contrats de fonds distincts et sur leur intention de lancer une consultation sur les autres commissions prélevées au moment de la souscription des contrats individuels à capital variable (CICV). On y abordait les importants travaux effectués par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (les « ACVM ») en lien avec les commissions intégrées et, entre autres mesures réglementaires, l'interdiction pour les organisations d'OPC de verser aux courtiers des commissions au moment de la souscription, entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juin 2022.

Le CCRRA et les OCRA sont d'avis que les frais d'acquisition reportés associés aux contrats de fonds distincts posent un risque élevé de piètres résultats pour les clients, et que cette forme de frais ne cadre pas avec le traitement équitable de ceux-ci. En outre, les responsables de la réglementation d'assurance prient les assureurs de s'abstenir d'imposer des frais d'acquisition reportés dans le cadre des contrats de fonds distincts dans la foulée de l'interdiction imposée dans le secteur des valeurs mobilières depuis le 1<sup>er</sup> juin 2022, et s'attendent à une transition vers leur cessation d'ici le 1<sup>er</sup> juin 2023.

Comme l'ont annoncé les responsables de la réglementation d'assurance le 10 février 2022, les commissions au moment de la souscription des contrats de fonds distincts pourraient susciter des préoccupations similaires à la vente d'autres produits financiers en matière de possibilité de conflit d'intérêts et d'adéquation entre les coûts et les services fournis lorsque le client compte sur son conseiller pour lui vendre un produit qui lui convient et que ce dernier reçoit une rémunération du concepteur du produit. Les responsables de la réglementation d'assurance sont déterminés à améliorer les résultats pour les clients de fonds distincts et évaluent la nécessité d'apporter d'autres changements à ces commissions. Puisque les contrats de fonds distincts et les OPC sont des produits de placement affichant des caractéristiques similaires, les responsables de la réglementation d'assurance sont soucieux de maintenir autant que possible et approprié l'harmonisation entre les régimes de réglementation de ces produits afin d'éviter l'arbitrage réglementaire lié à leur vente et de procurer aux investisseurs une protection similaire pour les deux.

À l'instar du secteur des valeurs mobilières, la souscription de contrats de fonds distincts comporte également une rémunération à la commission. Les responsables de la réglementation

d'assurance constatent que les défis en matière de protection des investisseurs et les préoccupations entourant l'inefficacité du marché dans le secteur de l'assurance sont similaires à ceux soulevés par les ACVM. L'objectif du présent document consiste à acquérir une compréhension approfondie de ce qui suit :

- les mécanismes de rémunération associés aux fonds distincts et aux CICV, et les autres changements qu'il pourrait être nécessaire d'apporter à la rémunération au moment de la souscription, y compris les répercussions de leur interdiction complète ou d'autres mesures d'amélioration des résultats pour les clients;
- les incidences possibles pour les clients, les intermédiaires et les assureurs, notamment si les modèles de rémunération peuvent concilier les intérêts des assureurs, des intermédiaires et des clients afin que les besoins en assurance de ces derniers soient comblés et qu'ils bénéficient du service en continu dont ils auront besoin pendant la durée de vie du produit;
- le délai qu'il serait raisonnable d'impartir aux intervenants du secteur pour leur permettre de s'adapter à tout changement.

Le présent document de discussion prend appui sur quelques autres projets menés par les responsables de la réglementation d'assurance sur les fonds distincts et le traitement équitable des clients, dont les suivants :

- [Groupe de travail sur les fonds distincts, Document de discussion, 2016](#) (le « document de discussion de 2016 »)
- [Groupe de travail sur les fonds distincts, Énoncé de position, 2017](#), [Annexe modifiée, 2018](#) et [Déclaration de compte client prototype, 2018](#) (collectivement, les « documents de position de 2017 et 2018 »)
- [Directive : Conduite des activités d'assurance et traitement équitable des clients, 2018 \(la « directive sur le traitement équitable des clients »\)](#)
- [Déclaration de 2022 sur les frais d'acquisition reportés et les commissions prélevées à la souscription de contrats de fonds distincts](#)
- [Projet de Directive sur la gestion des incitatifs, 2022](#)
- [Projet de Directive sur l'information continue relative aux contrats individuels à capital variable, 2022](#)
- Projet de directive à venir sur la conception, la distribution, l'émission, la conclusion et l'administration des CICV.

Le document de discussion de 2016 et les documents de position de 2017 et 2018 renferment d'importants renseignements de base au sujet des fonds distincts et des OPC, et exposent l'interprétation que fait le CCRRA d'une comparaison entre les cadres réglementaires à leurs dates de publication respectives. Les responsables de la réglementation d'assurance recommandent aux parties prenantes de lire ces documents, puisque ceux-ci offrent une bonne mise en contexte des sujets abordés aux présentes.

Si tous les projets susmentionnés peuvent améliorer le traitement équitable des clients de fonds distincts, le projet de Directive sur la gestion des incitatifs jette les bases d'une plus grande cohérence entre les mécanismes incitatifs associés aux produits d'assurance et les principes de traitement équitable des clients. Bien que ce projet n'ait pas pour objet d'interdire certaines pratiques sur le marché de l'assurance, les responsables de la réglementation d'assurance

pourraient exercer leurs pouvoirs juridiques respectifs à cette fin. Ils publient d'ailleurs le présent document afin de voir si une mesure réglementaire en sus du projet de Directive sur la gestion des incitatifs pourrait être nécessaire pour les CIVC compte tenu des résultats pour les clients exposés plus loin. Le présent document ne traite pas d'autres produits que les CIVC.

## Constatations des ACVM

Les consultations et les recherches des ACVM ont débuté en 2012 : documents de discussion et de consultation, tables rondes avec des membres du secteur et des groupes de défense des consommateurs et recherches indépendantes<sup>2</sup>. En janvier 2017, les ACVM ont publié le Document de consultation 81-408 – *Consultation sur l'option d'abandonner les commissions intégrées* (le « document sur les commissions intégrées »). Elles ont cerné et abordé trois principaux enjeux de protection des investisseurs et d'efficience du marché liés aux commissions intégrées :

1. les commissions intégrées donnent lieu à des conflits d'intérêts qui entraînent un décalage entre les intérêts des gestionnaires de fonds d'investissement, des courtiers et des représentants et ceux des investisseurs;
2. l'intégration des commissions limitent la connaissance, la compréhension et le contrôle des coûts de la rémunération des courtiers chez les investisseurs;
3. les commissions intégrées qui sont versées ne concordent généralement pas avec les services fournis aux investisseurs<sup>3</sup>.

Le document sur les commissions intégrées traitait également de recherches et d'autres éléments probants démontrant la façon dont ces commissions donnent lieu à des enjeux en matière de protection des investisseurs et d'efficience du marché, et peuvent notamment avoir les effets suivants :

1. elles peuvent inciter les gestionnaires de fonds d'investissement à privilégier la rémunération des courtiers plutôt que la génération de rendement pour accumuler des actifs gérés et les conserver, comportement qui peut entraîner la sous-performance et la hausse des prix au détail des produit d'investissement;
2. elles peuvent inciter les courtiers et leurs représentants à offrir les titres de fonds qui leur procurent la rémunération la plus élevée ou à promouvoir uniquement ceux qui incluent une commission intégrée plutôt que de recommander un produit d'investissement mieux adapté;
3. en raison de leur opacité et de leur complexité, elles peuvent empêcher les investisseurs d'évaluer et de gérer l'incidence des coûts de la rémunération des courtiers sur le rendement de leur investissement;
4. elles peuvent amener les investisseurs à verser aux courtiers, indirectement sous la forme de frais de gestion de fonds, une rémunération qui ne reflète pas nécessairement le niveau des conseils et services qu'ils reçoivent réellement<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> [Document de discussion et de consultation 81-407 des ACVM, Les frais des organismes de placement collectif](#), décembre 2012; voir la [transcription](#) (en anglais seulement) de la table ronde de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario tenue le 7 juin 2013. La British Columbia Securities Commission et l'Autorité des marchés financiers ont organisé des forums de discussion à l'été et à l'automne 2013; Brondesbury Group, « [Mutual Fund Fees Research](#) », printemps 2015; Douglas Cumming, Sofia Johan et Yelin Zhang, « [A Dissection of Mutual Fund Fees and Performance](#) », février 2016; [Document de consultation 81-408 des ACVM – Consultation sur l'option d'abandonner les commissions intégrées](#), janvier 2017.

<sup>3</sup> [Document de consultation 81-408 des ACVM – Consultation sur l'option d'abandonner les commissions intégrées](#), page 3.

<sup>4</sup> [Avis 81-330 du personnel des ACVM, Le point sur la consultation relative aux commissions intégrées et les prochaines étapes](#), page 2.

À l'issue de l'évaluation des commentaires reçus en lien avec le document sur les commissions intégrées, les ACVM ont changé leur orientation et décidé de ne pas interdire ce type de commissions. Elles ont plutôt mis l'accent sur trois mesures réglementaires pouvant régler les enjeux de protection des investisseurs et d'efficience du marché :

1. rehausser les règles et les indications visant à atténuer les conflits d'intérêts pour les courtiers et leurs représentants afin d'exiger que tous les conflits d'intérêts existants et raisonnablement prévisibles, y compris ceux découlant du paiement de commissions intégrées, soient traités au mieux des intérêts des clients ou évités;
2. interdire toutes les formes d'option de frais d'acquisition reportés, y compris les options de frais d'acquisition réduits, de même que les commissions connexes versées au moment de la souscription, pour les titres d'OPC placés au moyen d'un prospectus;
3. interdire le paiement de commissions de suivi aux courtiers qui ne procèdent pas à l'évaluation de la convenance relativement au placement de titres d'OPC au moyen d'un prospectus, et interdire à ces courtiers de solliciter et d'accepter de telles commissions<sup>5</sup>.

Les ACVM ont mis en œuvre chacune de ces mesures, dont l'interdiction pour les sociétés de fonds d'investissement de verser aux courtiers des commissions au moment de la souscription à compter du 1<sup>er</sup> juin 2022. Elles s'attendent d'ailleurs à ce que l'interdiction mette fin aux frais d'acquisition reportés ainsi qu'à toute autre forme de commissions prélevées au moment de la souscription de titres d'OPC. Dans le cas des souscriptions avec frais d'acquisition reportés effectuées avant le 1<sup>er</sup> juin 2022, des frais de rachat pourraient toujours s'appliquer, jusqu'à l'expiration du calendrier de rachat. L'interdiction édictée par les ACVM n'empêche pas les gestionnaires de fonds d'investissement de faciliter le paiement au courtier des frais prélevés à l'acquisition d'un investisseur. Les gestionnaires de fonds d'investissement pourront continuer de verser des commissions de suivi aux courtiers qui procèdent à une évaluation de la convenance à l'occasion du placement de titres d'OPC.

Les travaux menés par les ACVM vont bien au-delà du présent résumé. Les responsables de la réglementation d'assurance invitent les lecteurs qui sont moins familiers avec pareils travaux à communiquer avec leur autorité en valeurs mobilières.

## Résultats pour les clients

Les responsables de la réglementation d'assurance ont mené d'importantes recherches avant de publier le document de discussion et encouragent les parties prenantes à prendre connaissance des documents énumérés à l'Annexe 2 : Bibliographie. Ils sont conscients du potentiel d'arbitrage réglementaire entre les secteurs canadiens des valeurs mobilières et de l'assurance en raison des grandes différences qui marquent les approches réglementaires touchant la rémunération à la commission. Ils concèdent également que la rémunération au moment de la souscription versée pour d'autres produits d'assurance vie, comme ceux assortis de caractéristiques de placement liées au marché, peut être beaucoup plus élevée que celle associée aux fonds distincts. Cette particularité accroît le risque que les intermédiaires recommandent aux clients d'acquiescer ces autres produits plutôt que des contrats de fonds distincts. Les responsables de la réglementation d'assurance continueront de surveiller la vente de produits inappropriés, mais s'attendent aussi à ce que le projet de Directive sur la gestion des incitatifs contribue à atténuer pareil risque en faisant en sorte que les mécanismes incitatifs

---

<sup>5</sup> [Avis 81-330 du personnel des ACVM, Le point sur la consultation relative aux commissions intégrées et les prochaines étapes](#), pages 1 et 2.

associés aux produits d'assurance vie concordent avec les principes de traitement équitable des clients.

L'angle principal sous lequel les responsables de la réglementation d'assurance envisagent la rémunération au moment de la souscription demeure celui du traitement équitable des clients, tel qu'il est décrit dans la directive sur le sujet. Ceux-ci ont d'ailleurs ciblé certains points à prendre en considération afin d'alimenter la réflexion sur les résultats recherchés en termes de traitement équitable des clients (les « résultats ciblés pour les clients ») en lien avec la rémunération au moment de la souscription. Voici l'approche réglementaire visée :

1. traiter avec efficacité les conflits d'intérêts créés par la rémunération au moment de la souscription, laquelle peut entraîner un décalage entre les intérêts des assureurs, des intermédiaires et des clients;
2. améliorer la connaissance, la compréhension et le contrôle de la rémunération des intermédiaires chez les investisseurs;
3. favoriser la concordance entre la rémunération au moment de la souscription et les services offerts aux clients lors de la vente et par la suite;
4. éviter que les assureurs et les intermédiaires privilégient la rémunération plutôt que le rendement du fonds et les caractéristiques des CICV pour vendre leurs produits;
5. établir un juste équilibre entre la nécessité d'obtenir des conseils de qualité et des recommandations personnelles relativement aux CICV et l'accès à des conseils abordables et à un service continu;
6. atténuer le risque de souscriptions inadaptées de contrats de fonds distincts et de CICV au lieu de produits de valeurs mobilières par des intermédiaires cumulant des permis en raison de mécanismes différents de rémunération au moment de la souscription;
7. gérer le risque de souscriptions inadaptées d'autres produits d'assurance vie au lieu de fonds distincts et de CICV;
8. favoriser l'innovation et la souplesse dans les différentes façons dont les clients peuvent payer pour obtenir des conseils.

## Résultats découlant de la rétrofacturation du conseiller

Les responsables de la réglementation d'assurance comprennent que deux des options de frais d'acquisition présentées à l'Annexe 1 : Description des options de frais d'acquisition comportent une commission au moment de la souscription. Il s'agit de l'option des frais d'acquisition reportés, que les responsables de la réglementation d'assurance sont en voie d'interdire, et de l'option de rétrofacturation du conseiller.

L'une des principales différences entre ces deux options consiste en la personne qui rembourse à l'assureur le coût de la rémunération de l'intermédiaire lorsque le client demande le rachat de parts de fonds distincts avant l'expiration du calendrier prévu. Selon l'option des frais d'acquisition reportés, le client verse à l'assureur des frais de rachat en fonction de la durée de conservation des parts de fonds distincts conformément à un calendrier préétabli. Dans le cas de l'option de rétrofacturation du conseiller, l'intermédiaire rembourse à l'assureur la totalité ou une partie de la commission qu'il a reçue à la souscription de fonds distincts, toujours en



fonction de la durée de conservation des parts par le client conformément à un calendrier préétabli<sup>6</sup>.

Aucun critère ne permet de déterminer ce qui constitue une commission au moment de la souscription acceptable pour les CICV. Chaque assureur fixe ses propres taux de commission. À l'instar du secteur des valeurs mobilières, les assureurs indiquent dans leurs notices explicatives et aperçus du fonds le détail des taux de commission qu'ils versent aux intermédiaires selon les différentes options de frais d'acquisition. En se fondant sur cette information, les clients peuvent choisir une option de frais d'acquisition au moment de faire un dépôt dans un CICV. Après l'introduction de l'interdiction, pour les gestionnaires de fonds d'investissement, de verser aux courtiers des commissions au moment de la souscription de titres d'OPC, les responsables de la réglementation d'assurance ont remarqué que l'information sur les taux de commission au moment de la souscription présentée dans l'aperçu du fonds des OPC et dans celui des fonds distincts était différente, ce qui peut compliquer la tâche des clients qui veulent comparer des produits<sup>7</sup>.

Outre la commission au moment de la souscription, les assureurs peuvent verser d'autres paiements ou procurer d'autres avantages aux intermédiaires au-delà de la commission indiquée dans la notice explicative et l'aperçu du fonds, notamment des primes fondées sur les ventes antérieures effectuées pour un assureur. À la rémunération d'un assureur s'ajoute celle que l'intermédiaire peut verser à une personne physique titulaire de permis en lien avec les ventes effectuées pour un assureur par son entremise. Les assureurs et les intermédiaires ne sont pas tenus de divulguer pareilles ententes de rémunération aux clients. Ces derniers ne sont donc pas conscients de leur existence ni de leurs répercussions sur eux, par exemple lorsqu'elles augmentent l'avantage financier qu'une personne physique titulaire de permis tire de la distribution de CICV en particulier.

Les responsables de la réglementation d'assurance constatent que, sauf dans l'aperçu du fonds et les notices explicatives, les clients des CICV ne reçoivent actuellement que très peu d'information courante au sujet du coût de la rémunération des intermédiaires. Cette information pourrait permettre aux clients de mieux comprendre la façon dont pareille rémunération les touche. Si le *Projet de Directive sur l'information continue relative aux contrats individuels à capital variable* vise à bonifier l'information fournie sur les coûts continus, il ne prévoit pas la communication du montant de la rémunération versée aux intermédiaires. Les courtiers en épargne collective, en revanche, indiquent cette information dans les relevés des clients. En l'absence de rappels fréquents concernant la rémunération, un client pourrait oublier l'existence d'un conflit d'intérêts potentiel entre lui et l'intermédiaire ou ne pas en être conscient, notamment lorsqu'une période de rétrofacturation est en cours.

---

<sup>6</sup> Le rachat de parts de fonds distincts d'un client ne donne pas lieu chaque fois au paiement de frais d'acquisition reportés ni à la rétrofacturation du conseiller. Selon ces modèles, un client peut être autorisé à retirer un montant donné chaque année sans frais ou rétrofacturation. C'est le cas également du client qui opte pour un fonds distinct différent au sein du même CICV.

<sup>7</sup> Se reporter au [Cadre 81-406, Information au moment de la souscription de titres d'organismes de placement collectif et de fonds distincts](#), publié en octobre 2008. Les trois principes clés du cadre sont les suivants :

- fournir aux investisseurs des renseignements essentiels sur les fonds;
- fournir l'information dans un langage simple et accessible et dans des formats comparables;
- fournir l'information avant que les investisseurs prennent leur décision d'achat.

## Avantages possibles pour les clients

Les responsables de la réglementation d'assurance comprennent, selon l'interprétation du secteur, que la commission au moment de la souscription permet aux assureurs d'inciter un intermédiaire à offrir des services et des conseils aux clients à la souscription. Il se peut qu'un client n'ait pas les actifs minimums requis par les assureurs ou les intermédiaires pour se voir offrir une option de frais d'acquisition à honoraires (lorsqu'elle existe). Les intervenants du secteur font aussi remarquer que la commission au moment de la souscription peut aider les nouveaux intermédiaires qui entrent sur le marché. Vu la complexité des CICV et l'importance des recommandations personnelles pour ces produits, tout obstacle à l'accès aux conseils à leur égard peut avoir des incidences en aval en empêchant des clients éventuels de pouvoir en souscrire.

## Préjudices potentiels pour les clients

Nombre de caractéristiques d'un CICV, lesquelles sont décrites à l'Annexe 2 : Bibliographie

Depuis que les ACVM ont finalisé les modifications réglementaires visant à répondre aux enjeux de protection des investisseurs et d'efficience du marché soulevés en lien avec les commissions intégrées, nombre de territoires étrangers ont continué de se pencher sur la rémunération entourant la vente de produits financiers et le service connexe, dont la formulation de conseils ou de recommandations. Les responsables de la réglementation d'assurance ont consulté la documentation diffusée par un certain nombre de ces territoires avant de rédiger le présent document de discussion. Si ces approches réglementaires apportent un éclairage supplémentaire, elles sont néanmoins propres aux territoires en question. Dans certains cas, l'approche en matière de gestion des conflits d'intérêts découlant des mécanismes de rémunération qui est préconisée par une autorité de réglementation s'applique aux conseils fournis dans divers secteurs et à l'égard de multiples produits.

Tous les hyperliens fonctionnaient en date du 8 août 2022.

- Gouvernement australien, Trésor
  - « Future of Financial Advice », site Web.
  - « Quality of Advice Review – Issues Paper » (2022).
- Australian Securities & Investments Commission
  - « Future of Financial Advice (FOFA) reforms » (2021), site Web.
  - « REP 407 Review of the financial advice industry's implementation of the FOFA reforms » (2014).
  - « REP 614 Financial advice: Mind the gap » (2019).
  - « REP 627 Financial advice: What consumers really think » (2019).
  - « CP 332 Promoting access to affordable advice for consumers » (2021).
- Autorités canadiennes en valeurs mobilières
  - « Document de discussion et de consultation 81-407 des ACVM, *Les frais des organismes de placement collectif* » (2012).
  - « Document de consultation 81-408 des ACVM – *Consultation sur l'option d'abandonner les commissions intégrées* » (2017).
  - « Avis 81-330 du personnel des ACVM, *Le point sur la consultation relative aux commissions intégrées et les prochaines étapes* » (2018).

- « *Projet de Règlement modifiant le Règlement 81-105 sur les pratiques commerciales des organismes de placement collectif* » (2018).
- « *Avis 81-332 du personnel des ACVM, Prochaines étapes de la proposition d'interdire le versement de certaines commissions intégrées par les fonds d'investissement* » (2019).
- « *Avis de publication multilatéral des ACVM, Modifications apportées concernant l'interdiction du versement de frais d'acquisition reportés par les fonds d'investissement, Règlement modifiant le Règlement 81-105 sur les pratiques commerciales des organismes de placement collectif, Modification de l'Instruction complémentaire 81-105 : les pratiques commerciales des organismes de placement collectif, Modification de l'Instruction générale relative au Règlement 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif* » (2020).
- Autorité européenne des assurances et des pensions contractuelles, « *Technical advice on Retail Investor Protection* » (2022) (en anglais seulement).
- L'Organisation de coopération et de développement économiques, « *Life Annuity Products and Their Guarantees* » (2016) Les Editions de l'OCDE, Paris (en anglais seulement).
- Securities and Exchange Commission des États-Unis, « *Regulation Best Interest, Form CRS and Related Interpretations* », site Web et documents connexes.
- Financial Conduct Authority du Royaume-Uni, « *Financial Advice Market Review (FAMR)* » (2020), site Web et rapports connexes.

Annexe 3 : Caractéristiques des CICV incitent à leur utilisation pour la planification à long terme. Une fois le CICV souscrit, le client peut effectuer d'autres dépôts dans celui-ci, mais les avantages qui y sont associés ne se concrétisent bien souvent que s'il est détenu sur une longue période. Les besoins à long terme du client peuvent entrer en conflit avec l'avantage financier à court terme (la rémunération au moment de la souscription) que peut tirer un intermédiaire de la souscription de fonds distincts. Cette rémunération peut inciter un intermédiaire à conclure un CICV avec un client qui n'en a pas besoin. Ce scénario pourrait s'appliquer à un intermédiaire, également inscrit pour placer des titres d'OPC, qui offre un CICV plutôt que des titres d'OPC à un client, tout en sachant qu'une stratégie privilégiant de tels titres lui conviendrait davantage. Dans d'autres cas, pareille rémunération peut amener un intermédiaire à recommander à un client la souscription d'un nouveau CICV pour en remplacer un qui répond déjà à ses besoins à long terme. Le client qui remplace un CICV existant court le risque de perdre les avantages qui y sont rattachés, et pour lesquels il a déjà payé.

Alors que l'option des frais d'acquisition reportés peut comporter un coût direct pour le client lors du rachat, la rétrofacturation du conseiller ne donne pas lieu aux mêmes frais directs pour lui. Or, il semble que le client puisse subir d'autres préjudices. Lorsque le client investit des sommes d'argent selon l'option de rétrofacturation du conseiller, il est possible que l'intermédiaire se trouve en situation de conflit d'intérêts du fait qu'il peut tirer un avantage financier si le client conserve son placement jusqu'à la fin de la période de rétrofacturation, même si cela n'est pas dans son intérêt. Bien que d'autres situations donnent lieu à un tel conflit d'intérêts, comme lorsqu'un intermédiaire encourage son client à conserver son CICV de façon à continuer d'engranger une commission de suivi, le potentiel de conflits d'intérêts dans le contexte de la rétrofacturation du conseiller est plus grand. Plus le montant qui lui a été versé à la souscription est élevé et la période de rétrofacturation est longue, plus importante sera l'incidence globale de la rétrofacturation sur l'intermédiaire.

L'intermédiaire qui doit rembourser une partie ou la totalité de sa rémunération parce que son client retire des fonds d'un CICV mais qui ne dispose pas des fonds nécessaires pour le faire pourrait devoir de l'argent à un assureur ou à un agent général d'assurances. Dans le cas où l'intermédiaire continue de vendre des produits d'assurance pour l'assureur, celui-ci pourrait déduire de la rémunération découlant des nouvelles ventes les sommes dues, plutôt que de la lui verser directement. L'intermédiaire pourrait ainsi être tenté de vendre des produits d'autres assureurs même si le produit le plus approprié pour le client est offert par son créancier.

Enfin, d'après les aperçus du fonds et les notices explicatives mis à la disposition du public, les responsables de la réglementation d'assurance constatent d'importantes différences entre les modèles de rétrofacturation du conseiller offerts par les assureurs. Certains taux de commission au moment de la souscription varient entre 3 % et 7 % du dépôt d'un client dans un CICV. L'aperçu du fonds indique parfois la durée de la période de rétrofacturation et précise que les taux de commission de suivi peuvent varier selon la commission au moment de la souscription qui est payée, mais cette information n'y figure pas toujours. Dans un tel cas, il peut être plus difficile pour un client de comprendre l'incidence sur sa situation du modèle de rétrofacturation du conseiller. Des taux de commission de suivi bas et variables risquent aussi de faire en sorte que des clients n'obtiennent aucun service (soit des « clients orphelins »), ces taux étant si peu élevés qu'ils dissuadent les nouveaux intermédiaires de prendre en charge le service offert à un client en vertu d'un CICV. Le service peut être assuré par un nouvel intermédiaire si le client était insatisfait de son intermédiaire précédent, ou si ce dernier n'était plus en mesure de

l'assurer. Peuvent constituer un autre frein à la prestation du service une dette de rétrofacturation ou de possibles transferts de rétrofacturation à un nouvel intermédiaire qui commence à donner du service au client titulaire d'un CICV.

Sous l'angle des résultats ciblés pour les clients, les responsables de la réglementation d'assurance comprennent que la commission au moment de la souscription prévue par le modèle de rétrofacturation du conseiller présente les caractéristiques suivantes :

- elle permet l'accès à des conseils abordables et de qualité et incite les intermédiaires à offrir aux clients les services prévus par la police au moment de la souscription;
- elle constitue une façon pour les clients de payer indirectement pour des conseils et des services;
- elle entretient la possibilité d'un conflit d'intérêts lié à la rémunération qui peut entraîner un décalage entre les intérêts des assureurs, des intermédiaires et des clients;
- elle limite le contrôle que le client peut avoir sur les coûts et peut ne pas concorder avec les services auxquels les clients s'attendent;
- elle procure aux clients certains éléments d'information afin d'améliorer leur connaissance et leur compréhension de la commission au moment de la souscription, mais ne fournit aucun détail sur toute autre rémunération au moment de la souscription ou information courante sur la période de rétrofacturation restante;
- elle peut inciter les assureurs à privilégier la rémunération au lieu de compter sur les caractéristiques d'un CICV ou le rendement d'un fonds pour générer des ventes;
- elle peut accroître la motivation des personnes physiques titulaires de permis à offrir des CICV au lieu de titres d'OPC, même s'il s'agit d'une souscription inadaptée, ainsi que les possibilités que cette situation se produise.

## **Considérations propres au secteur de l'assurance**

Les responsables de la réglementation d'assurance sont soucieux de maintenir autant qu'il est possible et approprié l'harmonisation entre les régimes de réglementation des OPC et des fonds distincts. S'ils estiment que ces entités partagent certaines caractéristiques, ils se rendent bien compte des différences entre les secteurs, notamment au chapitre du régime réglementaire, des produits, des méthodes de distribution et des marchés.

La présente section du document de discussion met en exergue certaines de ces différences qui peuvent être pertinentes pour l'atteinte des résultats ciblés pour les clients. Elle tient compte des approches généralisées dans l'ensemble des territoires canadiens sans nécessairement en refléter toutes les nuances.

### **Conflits d'intérêts et traitement équitable des clients**

Les responsables de la réglementation d'assurance ont déjà précisé leurs attentes en matière de traitement équitable des clients dans la directive sur le sujet. Fondée sur les principes de base en matière d'assurance de l'Association internationale des contrôleurs d'assurance, cette directive désigne l'assureur comme l'ultime porteur du risque pour le traitement équitable des clients tout au long du cycle de vie du produit d'assurance. Le fait que la responsabilité ultime revient à l'assureur ne décharge pas les intermédiaires de leurs propres responsabilités<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> [Directive sur le traitement équitable des clients](#), « Portée », page 6, et « 1. Conduite des activités », pages 7 et 8.

Dans le cadre de la Directive sur le traitement équitable des clients, les responsables de la réglementation d'assurance s'attendent à ce que les assureurs et les intermédiaires évitent ou gèrent adéquatement tout conflit d'intérêts réel ou potentiel et qu'ils veillent à ce qu'il n'ait aucune incidence sur le traitement équitable des clients. Parmi ces conflits, on compte ceux découlant de la rémunération. Les responsables de la réglementation d'assurance s'attendent également à ce que les assureurs et les intermédiaires donnent préséance aux intérêts du client. Si ces conflits ne peuvent être gérés de manière satisfaisante, l'assureur ou l'intermédiaire devrait refuser d'agir<sup>9</sup>.

L'attente selon laquelle l'assureur est l'ultime responsable du traitement équitable des clients est un point propre aux CICV au sens du concepteur du produit. Les responsables de la réglementation d'assurance s'attendent à ce que les assureurs tiennent compte des intérêts des groupes de consommateurs ciblés lors de l'élaboration de produits et qu'ils « conservent [...] la responsabilité du service à la clientèle durant le cycle de vie des polices »<sup>10</sup>. Dans le secteur des valeurs mobilières, les gestionnaires de fond d'investissement ont l'obligation d'agir avec honnêteté et de bonne foi, et dans l'intérêt du fonds d'investissement, mais ne sont soumis à aucune obligation générale ou précise envers le client<sup>11</sup>.

Les courtiers en épargne collective et leurs représentants sont tenus de traiter les conflits d'intérêts. Globalement, tant les courtiers que les représentants doivent repérer les conflits d'intérêts importants entre eux et le client, les traiter au mieux des intérêts du client et éviter tout conflit d'intérêts qui n'est pas ou ne peut pas être traité au mieux des intérêts du client. Le seul fait de fournir l'information au client ne saurait satisfaire à ces obligations<sup>12</sup>. Celles-ci s'ajoutent aux règles étendues en matière de contrôles internes et de systèmes de conformité dont il est question plus loin<sup>13</sup>.

## Distribution

Les assureurs et les intermédiaires peuvent distribuer les CICV de nombreuses façons au Canada, et les méthodes en la matière diffèrent selon les obligations réglementaires provinciales et les types d'activités autorisées dans chaque territoire. Les assureurs ont souvent recours à un intermédiaire (par exemple, une entreprise titulaire de permis qui est indépendante ou un agent général d'assurances) pour la distribution de leurs produits par le truchement d'une personne physique titulaire de permis. Les obligations de l'assureur et de l'intermédiaire dans le cadre de ces ententes peuvent varier au sein du secteur en fonction du contrat qu'ils ont conclu. En revanche, dans certains territoires, un assureur peut concevoir et distribuer ses propres

---

<sup>9</sup> [Directive sur le traitement équitable des clients](#), « 6.2 Conflits d'intérêts », pages 15 et 16.

<sup>10</sup> [Directive sur le traitement équitable des clients](#), « 1. Conduite des activités », pages 7 et 8, et « 6.4. Conception d'un produit d'assurance », pages 19 et 20.

<sup>11</sup> Avis général : Dans le cadre du présent document de discussion, les responsables de la réglementation d'assurance ont choisi de citer les règlements des ACVM, tout en sachant que les organismes d'autoréglementation du pays ont également leurs propres obligations. Se reporter à l'article 2.1, *Norme de diligence du gestionnaire*, du *Règlement 81-107 sur le comité d'examen indépendant des fonds d'investissement*. Même s'ils doivent être inscrits, les gestionnaires de fonds d'investissement sont dispensés des obligations relatives aux relations avec les clients prévues par le *Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites*.

<sup>12</sup> Se reporter aux articles 13.4 et 13.4.1 du *Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites*. L'instruction générale connexe présente certaines situations où la rémunération donne lieu à des conflits d'intérêts en lien avec ces articles.

<sup>13</sup> Se reporter à la partie 11 du *Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites* ainsi qu'à l'instruction générale connexe.

produits par l'entremise de personnes physiques titulaires de permis sans l'intervention d'un intermédiaire.

Contrairement au secteur des valeurs mobilières, où le représentant est lié à un seul courtier, presque partout au pays, les personnes physiques titulaires de permis ne sont pas légalement tenues de distribuer les produits d'un seul intermédiaire ou assureur. Cette situation augmente le degré de complexité du traitement des conflits d'intérêts. La capacité de conclure des contrats avec de multiples assureurs et intermédiaires présentent des difficultés de surveillance pour les assureurs ou, dans certains cas, pour les intermédiaires chargés de superviser les personnes physiques titulaires de permis. L'assureur ou l'intermédiaire peut uniquement examiner et traiter les conflits d'intérêts découlant des mécanismes de rémunération de certains des produits qu'une personne physique titulaire de permis est autorisée à vendre. En résulte donc une possible lacune sur le plan du traitement équitable des clients, puisque les assureurs et les intermédiaires supervisant les personnes physiques titulaires de permis ne sont peut-être pas en mesure de savoir quels CICV ces personnes auraient pu conclure avec le client au moment de la souscription ni si la vente du produit a été influencée par la rémunération au moment de la souscription qui y était rattachée.

En ce qui concerne les valeurs mobilières, la responsabilité de surveillance revient entièrement aux courtiers, qui doivent se conformer à d'importantes obligations relatives aux systèmes de conformité et aux contrôles internes, dont la surveillance et la supervision quotidiennes, la surveillance systémique, l'établissement de politiques et de procédures détaillées ainsi que la nomination d'une personne désignée responsable et d'un chef de la conformité<sup>14</sup>.

Enfin, d'après la compréhension qu'ont actuellement les responsables de la réglementation d'assurance, les assureurs n'offrent des CICV et des fonds distincts sans conseils que si une évaluation de la convenance a été réalisée.

### Produits offerts par les intermédiaires

Les produits qu'un intermédiaire peut vendre (la « gamme de produits ») sont fonction des contrats qui le lient aux assureurs ou à d'autres intermédiaires qui en ont eux-mêmes conclus un avec un assureur. Une gamme de produits diversifiée peut se traduire positivement pour le client grâce au nombre élevé de produits qu'un intermédiaire peut lui offrir pour répondre davantage à ses besoins. Cela étant, cette situation peut être préjudiciable pour le client si les intermédiaires assemblent une gamme de produits avec une rémunération parmi les plus élevées.

Le fait que les personnes physiques titulaires de permis ne soient pas tenues de distribuer les produits d'un seul intermédiaire ou assureur complexifie davantage le traitement des conflits d'intérêts introduits lors de la création d'une gamme de produits. L'entité ayant construit une gamme de produits peut être une personne physique titulaire de permis ayant conclu de multiples ententes de distribution avec différents assureurs ou intermédiaires, alors que du côté des valeurs mobilières, les courtiers en épargne collective sont soumis à des obligations strictes. En effet, ils doivent approuver les titres offerts aux clients après avoir effectué un contrôle diligent de la gamme de produits, notamment de la structure et des caractéristiques

---

<sup>14</sup> Se reporter à la partie 11 du *Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites* ainsi qu'à l'instruction générale connexe.

des titres ainsi que des risques qui y sont associés, dont les risques de conflits d'intérêts découlant du modèle de rémunération (la « connaissance du produit »)<sup>15</sup>.

## Rémunération

Les responsables de la réglementation d'assurance ont abordé plus haut la commission et la rémunération au moment de la souscription. L'une des principales différences entre les régimes de réglementation des OPC et des CICV réside dans les restrictions sur les paiements et les avantages auxquelles sont soumis les OPC. Sauf pour certaines exceptions, les ACVM interdisent aux organisations d'OPC de payer une somme d'argent ou de fournir un avantage non pécuniaire au courtier ou au représentant, ou de payer ou rembourser des frais faits ou à faire par le courtier ou le représentant<sup>16</sup>. Les courtiers et représentants sont soumis à une restriction réciproque en ce qui a trait à l'acceptation de sommes d'argent, d'avantages non pécuniaires ou de remboursement des coûts provenant d'organisations d'OPC.

Auparavant, les paiements de commission au moment de la souscription faisaient partie des exceptions admises, pour autant qu'ils répondaient à aux critères prescrits<sup>17</sup>. Les ACVM ont abrogé cette exception afin de pouvoir mettre en œuvre l'interdiction, pour les organisations d'OPC, de verser aux courtiers des commissions à la souscription. Parmi les autres exceptions admises se trouvent les commissions de suivi, le fait de faciliter les mécanismes de rémunération à honoraires entre le courtier et le client ainsi que certaines pratiques de commercialisation et de formation<sup>18</sup>.

## Consultation et prochaines étapes

Les responsables de la réglementation d'assurance invitent tous les intéressés à examiner et à commenter le présent document. La période de consultation de 60 jours débutera le 8 septembre 2022, et la date limite pour soumettre un mémoire est fixée au 7 novembre 2022. Veuillez le transmettre au Secrétariat du CCRRA à [ccir-ccra@fsrao.ca](mailto:ccir-ccra@fsrao.ca).

Veuillez prendre note que le CCRRA peut publier sur son site Web tous les mémoires reçus dans le cadre de la consultation.

À l'issue de celle-ci, les responsables de la réglementation d'assurance entendent rapidement prendre position et produire une directive sur la rémunération au moment de la souscription de contrats de fonds distincts. Ils lanceront ensuite une consultation publique sur le projet de directive en la matière, laquelle fera partie d'une directive consolidée sur les fonds distincts. Cette dernière inclura le *Projet de Directive sur l'information continue relative aux contrats individuels à capital variable*, lequel s'appuiera sur le présent document de discussion, et

---

<sup>15</sup> Se reporter à l'article 13.2.1 du *Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites*.

<sup>16</sup> Se reporter à la Partie 2, *Dispositions générales*, du *Règlement 81-105 sur les pratiques commerciales des organismes de placement collectif*.

<sup>17</sup> Selon les critères établis, l'obligation de faire le paiement devait être formée au moment de l'opération; le prospectus ou le prospectus simplifié de l'OPC devait indiquer l'échelle de taux des commissions pouvant être payées ainsi que la méthode de calcul employée pour en établir le montant; et le taux de commission n'augmentait pas en fonction du montant ou de la valeur des titres de l'OPC ou d'OPC de la même famille ayant été placés, ou de la période de l'année au cours de laquelle la commission était payée ou gagnée. Se reporter à l'article 3.1, maintenant abrogé, du *Règlement 81-105 sur les pratiques commerciales des organismes de placement collectif*.

<sup>18</sup> Se reporter à l'article 3.2 et à la Partie 5, *La commercialisation et la formation*, du *Règlement 81-105 sur les pratiques commerciales des organismes de placement collectif*, ainsi qu'à l'article 4.1.1 de l'instruction générale connexe.



d'autres directives établissant les attentes envers les assureurs et les intermédiaires en ce qui concerne la conception, la distribution, l'émission, la conclusion et l'administration de CICV.

## Questions

1. Veuillez indiquer si les sujets et renseignements figurant dans le présent document de discussion décrivent correctement le contexte actuel au sein duquel les CICV et les fonds distincts sont offerts aux clients, et fournir toute rectification ou information supplémentaire nécessaire.
2. Les responsables de la réglementation d'assurance devraient-ils tenir compte d'autres résultats ciblés pour les clients?
3. Pour chaque option de frais d'acquisition présentée à l'Annexe 1, veuillez répondre aux questions suivantes :
  - a. L'utilisation de l'option de frais d'acquisition est-elle répandue?
  - b. Lorsqu'une option de frais d'acquisition est assortie de différents taux de rémunération possibles, comme des frais prélevés à l'acquisition, comment les assureurs ou les intermédiaires établissent-ils le montant à facturer au client? Certains taux sont-ils plus courants?
  - c. Veuillez décrire précisément en quoi les processus et contrôles actuels des assureurs et des intermédiaires sont en phase avec les résultats ciblés pour les clients, dont les résultats 1 à 3. Les différentes options de frais d'acquisition, comme la rétrofacturation du conseiller et les frais prélevés à l'acquisition, sont-elles assorties de processus et contrôles différents?
  - d. Veuillez décrire comment les assureurs et les intermédiaires peuvent favoriser des modes de paiement novateurs et flexibles pour les clients qui reçoivent des conseils.
4. Veuillez expliquer dans quelle mesure les assureurs et intermédiaires versent des paiements ou accordent des avantages en lien avec la conclusion de contrats de fonds distincts ou de CICV, autres que les taux de commission énoncés dans les notices explicatives et les aperçus du fonds, ainsi que la façon dont les paiements ou les avantages cadrent avec les résultats ciblés pour les clients, dont les résultats 1 à 3.
5. Si les responsables de la réglementation d'assurance devaient mettre en œuvre une interdiction réglementaire visant la commission ou la rémunération au moment de la souscription, quelles seraient les considérations dont devrait tenir compte le secteur de l'assurance pour atteindre les résultats ciblés pour les clients? Si possible, veuillez fournir des données pour justifier votre position.
  - a. Comment devrait être formulée l'interdiction visant les fonds distincts afin d'atteindre les résultats ciblés pour les clients?
  - b. Quelle serait la période de transition minimale nécessaire pour mettre en œuvre l'interdiction applicable et prévoir l'utilisation de différentes structures de rémunération et de frais?
  - c. À combien estimez-vous les coûts et les avantages quantitatifs et qualitatifs associés à une interdiction pour les assureurs et les intermédiaires?
  - d. À combien estimez-vous les coûts et les avantages quantitatifs et qualitatifs associés à une interdiction pour les clients?

6. Si les responsables de la réglementation d'assurance devaient mettre en œuvre des mesures réglementaires de rechange à une interdiction ou d'autres mesures en lieu et place de celle-ci, lesquelles pourraient contribuer à l'atteinte des résultats ciblés pour les clients? Lors d'échanges entre les responsables de la réglementation d'assurance et le secteur, les mesures suivantes ont été proposées à titre d'exemples pour alimenter la réflexion des parties prenantes sur la question :
- le plafonnement de la commission au moment de la souscription;
  - des limites sur la durée des barèmes de rétrofacturation;
  - un resserrement de la surveillance des personnes physiques titulaires de permis ayant une dette de rétrofacturation;
  - la bonification de l'information fournie sur les coûts ou les effets négatifs possibles pour le client des options de frais d'acquisition offertes;
  - l'introduction de l'obligation selon laquelle la rémunération au moment de la souscription versée aux intermédiaires doit être raisonnablement proportionnelle à la valeur du produit et à l'étendue des services fournis au client.

Veuillez fournir des preuves à l'appui de votre réponse afin d'expliquer ce qui suit :

- a. lorsque ces mesures diffèrent de l'approche réglementaire adoptée par les ACVM, la raison pour laquelle il serait raisonnable d'envisager une telle approche pour les fonds distincts, même si elle n'est pas autorisée pour les OPC;
- b. la façon dont une telle approche cadre avec les résultats ciblés pour les clients;
- c. l'estimation des coûts et des avantages quantitatifs et qualitatifs associés aux mesures réglementaires de rechange applicables pour les assureurs et les intermédiaires;
- d. l'estimation des coûts et des avantages quantitatifs et qualitatifs associés aux mesures réglementaires de rechange applicables pour les clients;
- e. la période de transition minimale nécessaire pour mettre en œuvre de telles mesures réglementaires.

## Annexe 1 : Description des options de frais d'acquisition

Veillez noter que les assureurs peuvent décrire les options de frais d'acquisition de différentes façons. La liste qui suit constitue une référence commune permettant de mieux comparer l'information reçue pendant la consultation. Les responsables de la réglementation d'assurance estiment avoir recensé les options de frais d'acquisition utilisées pour les fonds distincts, mais souhaiteraient savoir s'ils en ont laissé certaines de côté.

Options de frais d'acquisition	Processus au sein du secteur de l'assurance
<p><b>Frais d'acquisition reportés</b> (y compris les frais d'acquisition réduits, dont le calendrier de rachat est plus court)</p>	<p><b>Interdiction à venir :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le client investit des sommes dans des parts de fonds distincts sans que des frais soient prélevés à la souscription</li> <li>• <b>L'assureur verse à l'intermédiaire une commission au moment de la souscription</b></li> <li>• L'assureur verse à l'intermédiaire une commission de suivi</li> <li>• Le client paie des frais de rachat pour retirer des fonds si le retrait survient avant l'expiration du calendrier de rachat (≈ 3 à 7 ans) et qu'il est plus élevé que le montant de rachat annuel sans frais du CICV</li> </ul>
<p><b>Rétrofacturation du conseiller</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le client investit des sommes dans des parts de fonds distincts sans que des frais soient prélevés à la souscription</li> <li>• <b>L'assureur verse à l'intermédiaire une commission au moment de la souscription</b></li> <li>• L'assureur verse à l'intermédiaire une commission de suivi</li> <li>• Si le client retire des fonds pendant la période de rétrofacturation (≈ 2 à 5 ans), l'intermédiaire rembourse une partie de la commission à l'assureur</li> <li>• Le client ne paie pas de frais de rachat, comme avec l'option des frais d'acquisition reportés</li> </ul>
<p><b>Frais prélevés à l'acquisition</b> <i>L'option des frais prélevés à l'acquisition de certains assureurs commence à 0 %. Nous avons inclus cette option sous « Sans frais ».</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le client investit des sommes dans des parts de fonds distincts, mais une portion négociée provenant de son placement initial sert à rémunérer l'intermédiaire au moment de la souscription (entre &gt;0 % à 5 %)</li> <li>• L'assureur peut faciliter le paiement du client à l'intermédiaire</li> <li>• L'assureur verse à l'intermédiaire une commission de suivi</li> <li>• Le client ne paie pas de frais de rachat, comme avec l'option des frais d'acquisition reportés</li> </ul>
<p><b>Frais pour services rendus</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le client investit des sommes dans des parts de fonds distincts</li> <li>• Le client négocie un mécanisme de rémunération avec l'intermédiaire, par exemple un montant fondé sur le pourcentage de la valeur de l'investissement</li> <li>• L'assureur ne verse à l'intermédiaire ni commission de suivi ni commission au moment de la souscription, bien qu'il puisse faciliter le paiement du client à l'intermédiaire en retirant un montant du CICV couvrant le montant négocié</li> <li>• Le client ne paie pas de frais de rachat, comme avec l'option des frais d'acquisition reportés</li> </ul>

**Sans frais (ou frais prélevés à l'acquisition de 0 %)**

- Le client investit des sommes dans des parts de fonds distincts sans que des frais soient prélevés à la souscription
- L'assureur ne verse pas de commission au moment de la souscription à l'intermédiaire
- L'assureur verse une commission de suivi à l'intermédiaire
- Le client ne paie pas de frais de rachat, comme avec l'option des frais d'acquisition reportés

## Annexe 2 : Bibliographie

Depuis que les ACVM ont finalisé les modifications réglementaires visant à répondre aux enjeux de protection des investisseurs et d'efficience du marché soulevés en lien avec les commissions intégrées, nombre de territoires étrangers ont continué de se pencher sur la rémunération entourant la vente de produits financiers et le service connexe, dont la formulation de conseils ou de recommandations. Les responsables de la réglementation d'assurance ont consulté la documentation diffusée par un certain nombre de ces territoires avant de rédiger le présent document de discussion. Si ces approches réglementaires apportent un éclairage supplémentaire, elles sont néanmoins propres aux territoires en question. Dans certains cas, l'approche en matière de gestion des conflits d'intérêts découlant des mécanismes de rémunération qui est préconisée par une autorité de réglementation s'applique aux conseils fournis dans divers secteurs et à l'égard de multiples produits.

Tous les hyperliens fonctionnaient en date du 8 août 2022.

- Gouvernement australien, Trésor
  - « [Future of Financial Advice](#) », site Web.
  - « [Quality of Advice Review – Issues Paper](#) » (2022).
- Australian Securities & Investments Commission
  - « [Future of Financial Advice \(FOFA\) reforms](#) » (2021), site Web.
  - « [REP 407 Review of the financial advice industry's implementation of the FOFA reforms](#) » (2014).
  - « [REP 614 Financial advice: Mind the gap](#) » (2019).
  - « [REP 627 Financial advice: What consumers really think](#) » (2019).
  - « [CP 332 Promoting access to affordable advice for consumers](#) » (2021).
- Autorités canadiennes en valeurs mobilières
  - « [Document de discussion et de consultation 81-407 des ACVM, Les frais des organismes de placement collectif](#) » (2012).
  - « [Document de consultation 81-408 des ACVM – Consultation sur l'option d'abandonner les commissions intégrées](#) » (2017).
  - « [Avis 81-330 du personnel des ACVM, Le point sur la consultation relative aux commissions intégrées et les prochaines étapes](#) » (2018).
  - « [Projet de Règlement modifiant le Règlement 81-105 sur les pratiques commerciales des organismes de placement collectif](#) » (2018).
  - « [Avis 81-332 du personnel des ACVM, Prochaines étapes de la proposition d'interdire le versement de certaines commissions intégrées par les fonds d'investissement](#) » (2019).
  - « [Avis de publication multilatéral des ACVM, Modifications apportées concernant l'interdiction du versement de frais d'acquisition reportés par les fonds d'investissement, Règlement modifiant le Règlement 81-105 sur les pratiques commerciales des organismes de placement collectif, Modification de l'Instruction complémentaire 81-105 : les pratiques commerciales des organismes de placement collectif, Modification de l'Instruction générale relative au Règlement 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif](#) » (2020).
- Autorité européenne des assurances et des pensions contractuelles, « [Technical advice on Retail Investor Protection](#) » (2022) (en anglais seulement).

- L'Organisation de coopération et de développement économiques, « [Life Annuity Products and Their Guarantees](#) » (2016) Les Editions de l'OCDE, Paris (en anglais seulement).
- Securities and Exchange Commission des États-Unis, « [Regulation Best Interest, Form CRS and Related Interpretations](#) », site Web et documents connexes.
- Financial Conduct Authority du Royaume-Uni, « [Financial Advice Market Review \(FAMR\)](#) » (2020), site Web et rapports connexes.

## Annexe 3 : Caractéristiques des CICV

Produit complexe, le CICV est doté d'options de placement et comporte des aspects propres à l'assurance. Des conseils pourraient donc s'avérer nécessaires pour le client qui souhaite en souscrire, notamment pour s'assurer que les caractéristiques du produit et les options de placement choisies cadrent avec ses besoins. Les avantages contractuels d'un CICV varient d'un contrat à l'autre et ne sont pas communs à tous les CICV. Ceci dit, les diverses caractéristiques d'un CICV peuvent combler différents besoins en assurance. Au nombre de ces caractéristiques, on compte :

- une protection garantie contre une partie ou la totalité des risques de placement s'établissant entre 75 % et 100 % des cotisations brutes du client dans le CICV, réduite des retraits et déclenchée à l'un ou l'autre des moments suivants :
  - une date future déterminée (la « garantie à l'échéance »);
  - le décès de la personne assurée (la « garantie au décès »);
- le versement de la prestation de décès en faveur des bénéficiaires désignés est exclu de la succession du titulaire du contrat/rentier décédé et n'est soumis à aucune réclamation successorale ou frais d'administration de la succession, dont les frais d'homologation<sup>19</sup>;
- si un titulaire subrogé est nommé dans le CICV, la propriété de celui-ci peut être transférée au nouveau propriétaire hors de la succession du titulaire du contrat décédé et il n'est soumis à aucune réclamation successorale ou frais d'administration de la succession, dont les frais d'homologation;
- le versement des prestations minimales garanties procure un revenu stable pour une période déterminée ou durant une ou plusieurs vies;
- une protection contre les créanciers (dans certaines situations).

Le client qui souhaite tirer le maximum de ces caractéristiques aurait avantage à rencontrer un intermédiaire afin de s'assurer que son CICV est adéquatement structuré, et de choisir notamment les éléments suivants :

- le ou les titulaires du contrat;
- le ou les titulaires subrogés, le cas échéant;
- le rentier, y compris tout corentier ou rentier remplaçant;
- la désignation du ou des bénéficiaires, notamment le premier bénéficiaire et le bénéficiaire subrogé;
- la vie-mesure pour les paiements de revenu, le cas échéant.

Une fois les caractéristiques initiales établies, il se peut que l'intermédiaire doive poursuivre la planification avec le client pour veiller à ce que le CICV réponde toujours à ses besoins et s'assurer qu'il en comprend le fonctionnement. L'intermédiaire expliquera par exemple au client la façon dont les garanties ou les prestations de revenu ont une influence sur une mesure qui lui serait recommandée advenant un repli des marchés. Le client peut devoir payer pour les caractéristiques d'assurance d'un CICV et le service connexe offert par l'intermédiaire.

La nature contractuelle d'un CICV a des répercussions sur les options de frais d'acquisition dont un client peut se prévaloir lorsqu'il souscrit des contrats de fonds distincts. Ces options demeurent généralement en vigueur tout au long de la durée du contrat d'assurance, à moins d'une modification de celui-ci. Si certains contrats autorisent les assureurs à en modifier les

---

<sup>19</sup> Le rentier est une personne physique qui consent à être l'assuré ou la « vie-mesure » aux fins de la garantie au décès.

options de frais d'acquisition, ceux-ci doivent se conformer à des obligations réglementaires, telles que des mesures de la solvabilité afin de planifier la viabilité du produit à long terme lors de l'élaboration des CICV. La rémunération relative à la conclusion de CICV et au service connexe offert peut constituer l'un des facteurs intervenant dans le calcul de la viabilité du produit. Le processus de modification des mécanismes de rémunération pour les fonds distincts et les CICV peut être long, car il faut veiller à ce que les CICV existants demeurent viables. Compte tenu de ce qui précède, les responsables de la réglementation d'assurance comprennent que tout changement apporté aux mesures réglementaires touchant les mécanismes de rémunération peut avoir une incidence différente selon que les CICV ont été émis avant ou après la prise d'effet de ces mesures.