

**BULLETIN DE L'AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS**

15 juillet 2005, Vol. 2, n° 28

Section Distribution de produits
et services financiers



**AUTORITÉ
DES MARCHÉS
FINANCIERS**

Section Distribution de produits et services financiers

Information générale

- 2 Entreprises de produits et services financiers -
Collecte des données de plaintes : c'est un départ !
- 4 Avis de consultation - Consultation publique sur les pratiques commerciales
en assurance de dommages

En mars dernier, l'Autorité des marchés financiers vous informait du projet de rapport de plaintes, initié conjointement par l'Autorité et la Commission des services financiers de l'Ontario (CSFO). Cette initiative a pour but d'harmoniser les exigences en matière de rapport de plaintes. Au cours du mois de mai, l'Autorité et la CSFO ont tenu respectivement des séances d'information à Québec, Montréal ainsi qu'à Toronto. Nous tenons maintenant à vous rappeler ce qui suit.

Entreprises de produits et services financiers COLLECTE DES DONNÉES DE PLAINTES : C'EST UN DÉPART !

Depuis le 1^{er} juillet 2005, les entreprises de produits et services financiers assujetties à l'Autorité des marchés financiers, doivent commencer la collecte des données de plaintes, conformément aux nouveaux critères établis.

Les entreprises soumises à ces nouvelles obligations sont les :

- assureurs;
- sociétés de fiducie et coopératives de services financiers;
- courtiers et conseillers en valeurs mobilières;
- cabinets, sociétés autonomes et représentants autonomes.

Les entreprises sont tenues de rapporter les plaintes déposées par les consommateurs deux fois par année, soit pour les périodes suivantes :

- du 1^{er} juillet au 31 décembre;
- du 1^{er} janvier au 30 juin.

Les rapports doivent être transmis au plus tard 30 jours après la fin de chaque période. Toutefois, une période de transition a été prévue et les entreprises ne sont pas tenues de recueillir les données, ni de les communiquer à l'Autorité, pour la période entre le 1^{er} janvier et le 30 juin 2005.

Quels détails faut-il rapporter pour chaque plainte?

1. Numéro de référence de la plainte;
2. Type de produit;
3. Motifs de la plainte;
4. Dates d'ouverture et de fermeture du dossier de plainte;
5. Code postal du consommateur;
6. Résultat du traitement de la plainte;
7. La plainte a-t-elle donné lieu à une poursuite?;
8. La plainte a-t-elle été transférée à l'Autorité?.

L'Autorité et la CSFO prévoyaient demander aux entreprises de répondre à deux questions supplémentaires, soit :

- La plainte a-t-elle un impact étendu ou une application systémique ?
- L'objet de la plainte est-il abordé par les politiques et les procédures de la compagnie ?

De nombreuses entreprises estimaient qu'elles ne seraient pas en mesure de rapporter ce genre d'information au cas par cas, d'autant plus que l'Autorité et la CSFO prévoient demander aux entreprises de répondre à ces questions de nouveau, de façon globale pour l'ensemble des plaintes saisies, au moment de la soumission des données, deux fois par année. Après réflexion, l'Autorité et la CSFO ont donc convenu que les entreprises seraient tenues de répondre à ces deux questions uniquement à la fin de chaque période.

Comment rapporter les plaintes à l'Autorité ?

Les entreprises pourront rapporter leurs plaintes à l'Autorité par l'entremise d'un système de navigation sur Internet qui est présentement en développement et qui sera disponible à compter de l'automne 2005.

*Collecte des données
de plaintes*

Le Système de rapport de plaintes (SRP) sera conçu de façon conviviale et sécuritaire afin de s'assurer que les entreprises puissent rapporter leurs plaintes en toute confiance aux responsables de la réglementation. La mise en oeuvre de ce système permettra également aux organismes de réglementation d'avoir accès à des données significatives et fiables.

D'ici le lancement du système, les entreprises peuvent collecter les données à rapporter pour chaque plainte sur le support de leur choix et elles pourront les saisir dans le système informatisé dès son lancement, à l'automne 2005.

Pour les membres de l'ACCOVAM, les rapports de plaintes à être fournis à l'Autorité seront ceux présentés via le système ComSet, lesquels seront retransmis par voie électronique à l'Autorité, selon une entente qui sera conclue entre les deux entités.

LES PROCHAINES DATES IMPORTANTES :

1^{er} juillet 2005 Début de la collecte des données sur les plaintes par les entreprises, selon les nouveaux critères du système.

Automne 2005 Lancement du Système de rapport de plaintes (SRP).

30 janvier 2006 Date ultime pour le dépôt du premier rapport sur les plaintes compilées entre le 1^{er} juillet et le 31 décembre 2005.

Des outils et des gens pour vous aider !

Une pochette d'information et une série de documents pertinents ont été développés à l'intention des entreprises afin de faciliter la transition vers cette nouvelle façon de rapporter les plaintes à l'Autorité. Nous vous invitons à les consulter dès maintenant sur le site Internet de l'Autorité, sous la section :

Services à l'Industrie > [Traitement des plaintes](#)

Pour tous renseignements supplémentaires en matière de traitement des plaintes, vous pouvez également communiquer avec le Centre de renseignements aux consommateurs de l'Autorité :

Québec 418.525.0311
Montréal 514.395.0311
Ligne sans frais 1.866.526.0311
Télécopieur 418.647.0376

Courriel renseignements-consommateur@lautorite.qc.ca

AVIS DE CONSULTATION

Consultation publique sur les pratiques commerciales en assurance de dommages

L'Autorité des marchés financiers entendra, les 14 et 15 septembre prochain, dans la région de Québec, divers organismes invités à formuler leurs commentaires au sujet des pratiques commerciales en assurance de dommages, le tout afin d'assurer un encadrement approprié de ce secteur d'activité.

Le document de consultation intitulé « *Consultation relative aux pratiques commerciales dans le secteur du courtage en assurance de dommages au Québec* » pose les constats et les pistes de solution sur lesquels l'Autorité mène la consultation. Ce document se trouve en annexe du présent avis.

MODALITÉS DE CONSULTATION

La date limite pour la production des commentaires est le **8 septembre 2005**. Les organismes qui ont été sollicités (voir la liste ci-dessous) doivent déposer leurs commentaires en 6 exemplaires à l'adresse indiquée ci-dessous. Toute autre personne désireuse de formuler ses commentaires peut aussi les transmettre à l'Autorité. Une seule copie est alors suffisante. Dans tous les cas, en prévision de la mise en ligne des commentaires sur le site Web de l'Autorité, les documents doivent également être transmis à l'Autorité sous forme électronique.

Anne-Marie Beaudoin, avocate
Directrice du Secrétariat de l'Autorité
Autorité des marchés financiers
800, square Victoria
C.P. 246, 22^e étage, tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1G3
Courriel : consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

À la réception des commentaires, l'Autorité des marchés financiers informera alors les organismes sollicités du moment où ils seront invités à en effectuer la présentation.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Pour plus amples renseignements concernant le document de consultation présenté en annexe, prière de vous adresser à l'une ou l'autre des personnes suivantes :

Maryse Pineault, avocate
Directrice des pratiques de distribution
Direction de l'encadrement de la distribution
Autorité des marchés financiers
Téléphone : (418) 525-0558, poste 4781
1 877 525-0337, poste 4781

ou

Mario Beaudoin
Service de la réglementation et des pratiques commerciales
Direction des pratiques de distribution
Direction de l'encadrement de la distribution
Autorité des marchés financiers
Téléphone : (418) 525-0558, poste 4784
1 877 525-0337, poste 4784

LISTE DES ORGANISMES SOLLICITÉS

1. Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes
2. Association des cabinets gestionnaires en services financiers
3. Association des experts en sinistre indépendants du Québec inc.
4. Bureau d'assurance de Canada
5. Chambre de la sécurité financière
6. Chambre de l'assurance de dommages
7. Corporation des assureurs de dommages directs
8. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
9. Option consommateurs
10. Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec
11. Regroupement des consultants en avantages sociaux du Québec
12. Service d'aide au consommateur

CONSULTATION RELATIVE AUX PRATIQUES COMMERCIALES DANS LE SECTEUR DU COURTAGE EN ASSURANCE DE DOMMAGES AU QUÉBEC

Les 14 et 15 septembre 2005



**AUTORITÉ
DES MARCHÉS
FINANCIERS**

L'AUTORITÉ CONSULTE

L'Autorité des marchés financiers a pour mandat de voir à ce que les pratiques commerciales du secteur de l'assurance de dommages soient adéquates. Elle doit ainsi prendre des actions dans le cadre des pouvoirs qui lui sont conférés afin d'assurer la protection des consommateurs de produits financiers.

C'est dans le cadre de ce mandat que l'Autorité entreprend une consultation auprès de la communauté financière et des consommateurs. Celle-ci permettra d'orienter l'élaboration de mesures réglementaires dans le but de favoriser, d'une part, de saines pratiques entre courtiers et assureurs, et, d'autre part, un environnement qui offre aux consommateurs les conditions favorisant un choix éclairé.

La consultation qui aura lieu les 14 et 15 septembre prochain offrira aux différents intervenants du secteur de l'assurance de dommages l'occasion de commenter les thèmes généraux des constats soulevés dans le rapport ainsi que les pistes de solution qui pourraient inspirer l'élaboration de mesures réglementaires.

Considérant que certaines pistes de solution pourraient se transposer à d'autres secteurs de l'assurance, nous sollicitons également les commentaires des intervenants des secteurs autres que celui de l'assurance de dommages.

À la suite de la synthèse des commentaires recueillis lors de cette consultation, l'Autorité proposera un ou des projets de règlements, des lignes directrices ou, s'il y a lieu, des modifications législatives. Ces propositions feront l'objet d'une publication pour commentaires selon le processus habituel de consultation avant qu'elles soient présentées pour approbation par le gouvernement.

MISE EN CONTEXTE

Par la collecte de données auprès des assureurs et des cabinets de courtage en assurance de dommages, l'Autorité des marchés financiers a pu recueillir de l'information pertinente sur la relation qu'ils entretiennent et sur les pratiques commerciales en cours dans ce secteur d'activité.

Dans son rapport sur les pratiques commerciales, publié le 14 avril 2005, l'Autorité a constaté notamment que :

- ◆ le réseau de courtage au Québec, en grande majorité, n'est pas indépendant des assureurs. Les courtiers concentrent leurs affaires auprès de un ou de deux principaux assureurs;
- ◆ certaines pratiques commerciales (prêts aux cabinets, liens de propriété, transferts en bloc d'un volume d'affaires, commissions conditionnelles) ayant cours au Québec sont de nature à desservir les consommateurs.

Dans un contexte où la concentration des affaires des courtiers est élevée, il est très important pour un organisme de réglementation tel que l'Autorité d'agir de manière vigilante dans la supervision des pratiques commerciales.

Pour l'Autorité, il est primordial que les normes d'éthique, la confiance et la crédibilité des acteurs du secteur de l'assurance soient des plus élevées, afin que les consommateurs se sentent en sécurité lorsqu'ils protègent leur patrimoine par le biais d'une assurance de dommages. C'est là un des aspects fondamentaux de la mission de l'Autorité.

Nous croyons que vos commentaires sur les constats du rapport ainsi que sur les pistes de solution qui sont envisagées ici, peuvent générer un débat et un partage d'idées qui nous mèneront vers l'amélioration des pratiques commerciales de l'industrie, et ce, dans le meilleur intérêt du consommateur.

Nous vous invitons à répondre aux différentes questions qui sont présentées dans ce document et à nous proposer toute autre piste de solution qui pourrait nous aider dans cette démarche.

LA CONCENTRATION DU VOLUME D'AFFAIRES ET LES PRATIQUES COMMERCIALES

À la suite de l'analyse des questionnaires reçus et de l'étude qualitative des documents qui y étaient annexés (contrats de prêts, ententes sur la distribution d'un produit, par exemple), l'Autorité des marchés financiers a relevé d'entrée de jeu que les courtiers en assurance de dommages des particuliers concentrent leur volume d'affaires auprès de un ou de deux assureurs, c'est-à-dire qu'ils vendent aux consommateurs les produits de leurs principaux assureurs.

- Q1** Doit-on réglementer ou encadrer les différents incitatifs qui favorisent la concentration du volume d'affaires?
- Q2** Au Québec, on entend souvent mentionner qu'il n'y a plus assez d'assureurs qui distribuent leurs produits par le biais de cabinets de courtage? Qu'en pensez-vous?
- Q3** À partir de quel pourcentage peut-on considérer qu'il y a concentration du volume d'affaires auprès d'un assureur? Ce pourcentage s'exprime par le volume de primes en fonction du volume total souscrit par ligne d'affaires (par exemple, xx % en assurance automobile).
- Q4** Sachant que notre analyse démontre que les cabinets concentrent leur volume d'affaires auprès de un ou de deux assureurs, quelles sont les conséquences de cette concentration pour le consommateur?
- Q5** Quels sont les services offerts par les courtiers qui les distinguent des agents oeuvrant pour des assureurs directs?
- Est-ce que cette distinction demeure lorsqu'il y a une concentration des affaires avec un ou plusieurs assureurs?

La concentration du volume d'affaires est favorisée par quatre pratiques commerciales qui, bien qu'elles soient monnaie courante dans cette industrie, semblent éthiquement discutables lorsqu'elles sont analysées sous l'angle de la protection des consommateurs. Ces quatre pratiques sont : les prêts aux cabinets, les liens de propriété, le transfert en bloc d'un volume d'affaires et les commissions conditionnelles.

▣ Les prêts aux cabinets – Les assureurs consentent des prêts aux cabinets avec qui ils font affaire

- ◆ 41 assureurs ont déclaré avoir consenti un prêt à des cabinets ou à des personnes physiques ou morales liées à ces cabinets.
- ◆ Les grands cabinets ont déclaré à 32 % avoir obtenu un prêt d'un assureur.
- ◆ En assurance des particuliers, dans 69 % des cas, un assureur qui a consenti un prêt occupe la première position relative au volume d'affaires du cabinet pour une ligne de produits.

- Q6** Si l'Autorité envisageait d'interdire l'octroi de prêts par les assureurs aux cabinets qui distribuent leurs produits, cela nuirait-il de façon significative à la capacité de développement des courtiers?
- Le cas échéant, quelles seraient les démarches et par qui devraient-elles être faites pour faciliter l'accès au financement auprès d'autres prêteurs, tels que les institutions financières?
- Q7** Est-ce qu'un assureur qui prête à un courtier, avec ou sans conditions, s'attend à être favorisé lors des recommandations au consommateur? Et pourquoi?
- Q8** Est-il vrai que les assureurs octroient des prêts d'un montant supérieur ou à un taux d'intérêt plus avantageux, comparativement à ce qu'offrent les institutions financières?
- Selon quels critères et pourquoi?
 - Qu'est-ce que cela rapporte aux assureurs?
- Q9** Existe-t-il une corrélation entre les sommes prêtées par les assureurs et le volume d'affaires qu'ils exigent aux courtiers?

▣ Les liens de propriété – Les actions d'un cabinet détenu par un assureur

- ◆ Dans plusieurs cas, les assureurs peuvent détenir, directement ou indirectement, plus de 20 % des actions d'un cabinet par le biais d'autres corporations.
 - ◆ 23 % des grands cabinets ont déclaré qu'un assureur détenait un lien de propriété avec eux.
 - ◆ En assurance des particuliers, selon l'estimation de l'Autorité, un assureur qui détient des actions dans un cabinet occupe, dans plus de 90 % des cas, la première position relative au volume d'affaires de ce cabinet.
- Q10** Qu'est-ce qui fait en sorte que la participation d'un assureur dans le capital-actions d'un cabinet lui procure la première position relative au volume d'affaires de ce cabinet?
- Q11** Quels sont les avantages ou les désavantages pour un cabinet de courtage à ce qu'un assureur participe à son capital-actions ou à la gouvernance de son entreprise?
- Est-ce que les avantages qui en découlent pourraient être obtenus autrement?
- Q12** Quel serait l'impact de l'abolition de la limite de détention de 20 % des actions d'un cabinet en assurance de dommages par un assureur sur la structure de l'industrie du courtage en assurance de dommages?

▣ Le transfert en bloc d'un volume d'affaires d'un cabinet à un assureur

- ◆ 55 % des grands cabinets ont déclaré au moins un transfert de volume d'affaires à un autre assureur au cours des cinq dernières années.
- ◆ La compensation additionnelle reçue pour un transfert en bloc d'un volume d'affaires peut parfois atteindre 15 % des primes transférées, en plus des commissions régulières.

Q13 La compensation additionnelle reçue est-elle représentative des frais encourus par le courtier pour effectuer le transfert en bloc?

- Pourquoi cette compensation fluctue-t-elle entre 5 et 15 %?
- La commission régulière ne devrait-elle pas déjà couvrir ces frais?

Q14 Croyez-vous que le transfert en bloc d'un volume d'affaires correspond à l'acquisition par un assureur d'une partie de l'achalandage d'un courtier?

- Si tel est le cas, devrait-on, par exemple, interdire le transfert en bloc autrement que pour le retrait d'un assureur d'une ligne d'affaires spécifique?
- Dans quelles circonstances un transfert en bloc devrait-il être permis?

Q15 Lors d'un transfert en bloc, l'assureur se réserve-t-il le droit de sélectionner les dossiers qui seront transférés?

- Si oui, qu'advient-il des dossiers clients qui ont été refusés lors de ce type de transfert?
- Quelle en est la conséquence pour le consommateur?

Q16 Quels sont les éléments que l'Autorité devrait réglementer lors d'un transfert en bloc d'un volume d'affaires? Par exemple, maintien des clauses, modification des primes, divulgation d'une entente de transfert, maintien des avantages (rabais, diminution du déductible).

- Croyez-vous que l'Autorité devrait définir un protocole pour encadrer les ententes et le processus de transfert en bloc? Si oui, que devrait-il contenir?

▣ Les commissions conditionnelles offertes aux cabinets par les assureurs

- ◆ La majorité des assureurs, surtout ceux qui œuvrent en assurance des particuliers, offrent des commissions conditionnelles.
- ◆ La commission conditionnelle se calcule généralement en fonction de trois éléments : l'atteinte d'un objectif lié à la vente de produits de l'assureur, la rentabilité d'un portefeuille d'assurance et la fidélisation de la clientèle aux produits de l'assureur.
- ◆ En utilisant les commissions conditionnelles, l'assureur fidélise le courtier en lui offrant un revenu plus élevé en contrepartie du placement d'un volume important de ses affaires chez lui.

- Q17** Quels sont les aspects de la commission conditionnelle qui sont les plus susceptibles de causer une apparence de conflit d'intérêts?
- Q18** Est-ce que l'Autorité devrait tolérer, restreindre ou interdire certains aspects qui permettent aux courtiers de se qualifier pour l'obtention d'une commission conditionnelle (croissance/rétention, rentabilité, etc.)?
- Q19** Considérant l'importance des commissions conditionnelles dans les revenus d'un cabinet, celles-ci sont-elles indispensables à la rentabilité des affaires de ce cabinet?
- Occupent-elles une proportion trop élevée par rapport aux commissions régulières?
 - Les courtiers sont-ils dépendants de ce type de commission?
- Q20** Est-ce que la majorité des cabinets ont un volume d'affaires suffisant pour obtenir une commission conditionnelle significative provenant de plusieurs assureurs?
- L'utilisation des échelles à paliers multiples qui déterminent le taux des commissions conditionnelles encourage-t-elle la concentration du volume d'affaires auprès d'un assureur?
- Q21** Si l'Autorité voulait encadrer les pratiques commerciales initiées par les assureurs, quels éléments devraient y être définis?
- les prêts?
 - les liens de propriété?
 - les clauses de volume?
 - les clauses de transfert?
 - les clauses de bonification?
 - l'octroi d'avantages, tels que des logiciels et des liens informatiques?
 - le support administratif ou autres bénéfices?
- L'Autorité devrait-elle bannir, restreindre ou maintenir les éléments mentionnés ci-dessus ou tout autre élément que vous désirez porter à notre attention?

AUTRES PISTES DE SOLUTION

En conclusion à la réflexion sur les quatre pratiques commerciales analysées, d'autres pistes de solution vous sont proposées.

Q22 La réglementation actuelle prévoit que les représentants en assurance ne peuvent participer à des concours comportant des avantages non pécuniaires qui pourraient les inciter à conseiller ou offrir des produits qui ne répondraient pas aux besoins des clients. L'Autorité des marchés financiers devrait-elle interdire de la même manière des concours offrant des avantages pécuniaires?

Q23 Depuis 1998, les organismes de placement collectif sont soumis par les ACVM* à la norme 81-105 concernant les pratiques commerciales dans ce secteur d'activité. Cette norme a été instaurée afin d'encadrer plusieurs éléments similaires aux pratiques commerciales constatées lors des inspections à distance en assurance de dommages.

Sachant que certains aspects de cette norme ont d'ailleurs été transposés au Règlement sur l'exercice des activités des représentants, dans le cadre de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers*, quels éléments supplémentaires de la norme 81-105 pourraient être adaptés au domaine de l'assurance?

Pour votre information, la [norme canadienne 81-105](#) sur les pratiques commerciales des organismes de placement collectif ainsi que les [instructions complémentaires](#) qui y sont associées, sont consultables sur le site Web de l'Autorité au www.lautorite.qc.ca.

LA BONIFICATION SANS ÉGARD AU VOLUME D'AFFAIRES

Le courtier et le cabinet de courtage pourraient obtenir une bonification en plus de la commission régulière. Toutefois, cette bonification ne pourrait pas être basée sur l'ensemble d'un volume d'affaires souscrit auprès d'un même assureur. Les critères de bonification devraient être établis en fonction de chacune des polices sur une base individuelle.

Voici un exemple : le courtier recevrait une commission de base de 12 % pour la vente d'un produit. Il obtiendrait une bonification de 2 % parce que le consommateur est client de l'assureur depuis un certain nombre d'années. Le courtier pourrait recevoir une bonification additionnelle de 2 %, car ce même client n'a pas réclamé depuis une période de temps définie.

Cette approche combinée avec une divulgation appropriée des éléments constituant la rémunération du courtier permettrait au consommateur de constater si la bonification que reçoit le courtier pour la souscription de son contrat est compatible avec ses intérêts personnels.

Q24 Seriez-vous d'accord si l'Autorité suggérait le concept de la rémunération sur une base individuelle et selon des critères qui sont connus par le client au moment de la vente?

* ACVM : Autorités canadiennes en valeurs mobilières

IMPOSER LA DIVULGATION D'INFORMATION PERTINENTE AUX CONSOMMATEURS

Q25 Croyez-vous que l'Autorité devrait exiger la divulgation de certains éléments, tels que l'existence d'un prêt, des liens d'actionariat et des ententes de transferts en bloc?

Q26 Est-il pertinent que le courtier divulgue à son client les cotations de plusieurs assureurs?

- Doit-il mentionner le nom de tous les assureurs sollicités et avec qui il peut conclure des affaires?
- Doit-il confirmer que ce sont des produits comparables (déductible, couverture, etc.)?
- Doit-il préciser le nom de l'assureur recommandé et les raisons qui justifient cette recommandation?

Q27 Quels sont les éléments de la relation avec un assureur qui devraient être divulgués aux consommateurs?

- Le pourcentage de l'ensemble des affaires souscrites auprès de l'assureur en fonction des primes et/ou les noms de ses deux plus importants assureurs dès le début du processus de l'offre d'un produit?
- La rémunération négociée (commission régulière et bonification) auprès de ceux-ci?
 - Est-ce que la rémunération doit être ventilée afin de pouvoir constater chacun des éléments qui la composent?

Q28 Quelle est l'efficacité d'une divulgation écrite au consommateur après l'achat de la police?

- Y a-t-il un autre moment où pourrait se faire cette divulgation?
- Est-ce qu'une divulgation verbale devrait être accompagnée d'un document écrit?

OCTROYER UN DROIT D'EXAMEN DE DIX JOURS D'UN CONTRAT D'ASSURANCE

Q29 Tel qu'il est appliqué dans le secteur de l'assurance de personnes par le biais d'une ligne directrice de l'ACCAP*, est-ce que le consommateur pourrait bénéficier d'un droit d'examen de dix jours pour son contrat d'assurance lors de l'achat d'un produit d'assurance de dommages?

- Est-ce qu'une période de dix jours est raisonnable?
- Faut-il prévoir des exceptions à ce droit en fonction des produits?
- Y a-t-il d'autres approches envisageables? Par exemple, ne pas imposer de pénalité si une résiliation a lieu dans les trente premiers jours.

* ACCAP : Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes

INTRODUIRE LA NOTION DE « CABINET INDÉPENDANT »

Un cabinet de courtage pourrait afficher le titre de « cabinet indépendant ». Il indiquerait ainsi son statut aux consommateurs d'une manière rapide et claire. Cette approche nécessiterait de définir la notion d'indépendance.

Q30 Si l'introduction de « cabinet indépendant » était une avenue envisageable, quels critères l'Autorité devrait-elle retenir pour définir la notion d'indépendance?

- Un cabinet qui répondrait aux critères ci-dessous pourrait-il s'afficher comme cabinet indépendant?
 - Les actionnaires ainsi que les membres du conseil d'administration devraient être des individus qui travaillent pour le cabinet ou qui sont membres de leur famille élargie. Les autres situations pourraient être soumises à l'Autorité pour autorisation.
 - Les prêts et financements proviendraient d'entités qui sont reconnues selon la *Loi sur les banques* ou la *Loi sur les coopératives de services financiers*.
 - Les clauses du prêt ne pourraient discriminer favorablement ou défavorablement un assureur.
 - Il n'y aurait pas d'exigence de volume ou de croissance.
 - Les avances sur commission ne seraient pas incluses dans la notion de prêt.
 - Les prêts ne pourraient pas être endossés par un assureur.