



Une compagnie de Sagicor

C.P. 4241, Station A
Toronto (Ontario) M5W 5R3

Le 23 juillet 2026

Me Philippe Lebel
Secrétaire et directeur général du secrétariat et des affaires juridiques
Autorité des marchés financiers
Place de la Cité
2640, boulevard Laurier, Bureau 400
Québec (Québec) G1V 5C1
Fax: 418-525-9512
E-mail: consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

Objet : Consultation sur l'encadrement réglementaire applicable aux inscrits (assurance et planification financière)

Monsieur,

ivari apprécie l'occasion qui lui est donnée par l'Autorité des marchés financiers (ci-après, l'AMF) de formuler des commentaires au sujet de l'encadrement réglementaire applicable aux inscrits.

ivari soutient les objectifs de l'AMF visant à renforcer la gouvernance, la responsabilisation et la protection des consommateurs au sein du secteur de la distribution. Nous appuyons en outre les efforts déployés pour codifier et clarifier les attentes réglementaires, lesquelles favorisent une meilleure protection des consommateurs et renforcent la confiance dans le secteur des services financiers.

Si plusieurs éléments de la proposition réglementaire s'inspirent des attentes réglementaires existantes, l'effet cumulatif des modifications proposées est susceptible de changer de façon significative l'encadrement actuel, ce qui justifie une évaluation approfondie.

Bien que les propositions puissent paraître raisonnables lorsqu'elles sont analysées individuellement, leurs effets combinés pourraient être considérables et, à certains égards, transformer le paysage de l'industrie. Alors que l'AMF évalue l'encadrement définitif, nous l'encourageons à prendre en compte les principes fondamentaux suivants :

Une réglementation fondée sur des preuves et sur une évaluation proportionnée, dont les exigences s'alignent sur les risques à gérer.

- Une attention particulière aux résultats pour les consommateurs, en s'assurant que les nouvelles obligations leur apportent des avantages concrets.
- La préservation de l'accès des Canadiens aux conseils et à la protection d'assurance.

- Une réglementation reposant sur des principes, offrant aux entreprises la flexibilité nécessaire pour atteindre les objectifs en matière de protection des consommateurs grâce à des contrôles adaptés à leurs modèles d'affaires.
- L'élimination de toute contrainte réglementaire inutile, en imposant des exigences proportionnées, fondées sur les risques et axées sur les résultats attendus.
- Une évaluation rigoureuse de l'effet cumulatif des modifications réglementaires, afin d'éviter la duplication des obligations, la complexité additionnelle et les obstacles involontaires au recrutement et au développement des conseillers, à l'innovation et à l'accès des consommateurs aux conseils.

Bien qu'ivari appuie l'ensemble des objectifs de la consultation réglementaire, plusieurs domaines clés nécessitent des éclaircissements.

Pratiques de rémunération liées au recrutement – Article 11.11

ivari soutient les mesures réglementaires qui visent à promouvoir une éthique professionnelle et des pratiques de recrutement axées sur les consommateurs. Cependant, nous sommes préoccupés par le fait que des restrictions imposées aux pratiques de rémunération liées au recrutement pourraient involontairement décourager l'investissement dans les programmes de formation, de mentorat, de supervision et de développement des nouveaux conseillers.

L'industrie des assurances de personnes fait face à des défis démographiques persistants et à des difficultés croissantes pour attirer et fidéliser de nouveaux conseillers. Le développement d'un conseiller compétent nécessite un investissement important, s'étalant souvent sur plusieurs années, en matière de formation, de coaching, de supervision, de mentorat et d'expérience pratique.

De nombreux modèles de distribution performants reconnaissent ces responsabilités permanentes grâce à des structures de rémunération qui tiennent compte du temps, des compétences et des ressources que les conseillers chevronnés consacrent à la formation des conseillers novices. Ces dispositions ne doivent pas être considérées comme une rémunération exclusivement liée au recrutement.

Les conseillers chevronnés, qui sont souvent des propriétaires d'entreprise indépendants, prennent en charge l'infrastructure, les services de soutien et de coaching, la surveillance de la conformité et la planification de la relève nécessaires pour développer et accompagner la prochaine génération de conseillers.



Une compagnie de Sagicor

C.P. 4241, Station A
Toronto (Ontario) M5W 5R3

Par conséquent, ivari estime que l'encadrement définitif devrait nettement établir une distinction entre la rémunération versée exclusivement pour des activités de recrutement et les modalités de rémunération qui tiennent compte des responsabilités permanentes, notamment le mentorat, la formation, la supervision, la gestion et le développement des conseillers.

Le développement d'un conseiller n'est pas une activité qui se limite à une année. Les modalités de rémunération associées à ces responsabilités s'étendent souvent au-delà d'une période d'un an et reflètent l'investissement constant que les conseillers chevronnés consacrent à la formation et à l'intégration des conseillers novices.

La limite proposée d'un an ne s'aligne pas sur la réalité opérationnelle du développement des conseillers et pourrait, sans le vouloir, décourager l'investissement dans les programmes de mentorat, de formation et de planification de la relève. Une telle mesure est susceptible d'affaiblir la capacité de l'industrie à attirer, développer, fidéliser de nouveaux conseillers et, ultimement, à réduire l'accès des consommateurs aux conseils financiers et à la protection d'assurance.

De manière plus générale, ivari encourage l'AMF à mettre l'accent sur les résultats en matière de protection des consommateurs liés aux activités de recrutement et de développement des conseillers, tout en préservant la flexibilité dont disposent les entreprises pour mettre en place des programmes de formation et de mentorat légitimes adaptés à leurs modèles d'affaires.

Ainsi, nous incitons l'AMF à préciser que les initiatives de rémunération légitimes qui appuient les programmes permanents de mentorat, de développement, de supervision et d'accompagnement professionnel ne relèvent pas du champ d'application visé par les restrictions en matière de rémunération liée au recrutement.

Identification et prévention des conflits d'intérêts – Article 11.18

ivari appuie l'objectif de l'AMF visant à s'assurer que les conflits d'intérêts soient correctement identifiés, évalués et traités de manière à protéger les clients et à favoriser des résultats équitables.

Toutefois, nous croyons qu'il convient d'apporter davantage de précisions concernant l'obligation proposée de ne pas se placer en situation de conflit d'intérêts. Bon nombre de modèles d'affaires établis comportent des conflits inhérents qui sont gérés efficacement grâce aux mécanismes de gouvernance, de supervision, de l'aptitude à exercer, de contrôles de conformité, de divulgation et de traitement équitable des clients.

Telle qu'elle est actuellement formulée, l'obligation proposée de ne pas se placer en situation de conflit d'intérêts représente une modification importante par rapport à l'approche traditionnelle, qui consiste à identifier, gérer et mitiger les conflits afin de garantir des résultats

équitables pour les consommateurs. En l'absence de précisions supplémentaires, la proposition pourrait entraîner des conséquences imprévues, notamment une flexibilité réduite des modèles d'affaires, un frein à l'innovation ainsi qu'un choix plus restreint et un accès limité aux conseils pour les consommateurs, sans pour autant améliorer les résultats pour ceux-ci.

De plus, les attentes en matière d'évitement des conflits risquent d'avoir une incidence sur la conception des produits et les pratiques de rémunération, entraînant ainsi des modifications aux dispositions en vigueur malgré les mécanismes de gouvernance et de contrôle déjà en place.

L'encadrement réglementaire doit, avant tout, éviter que les conflits aient des effets défavorables sur les résultats pour les clients, au lieu de se focaliser sur l'élimination de la simple existence des conflits commerciaux.

Par conséquent, ivari encourage l'AMF à clarifier que :

- les conflits d'intérêts sérieux qui présentent un risque tangible de préjudice pour les consommateurs et qui ne peuvent être gérés efficacement doivent être évités ou éliminés;
- les accords commerciaux légitimes peuvent être maintenus lorsque des mécanismes appropriés de gouvernance, de contrôle, de supervision et de surveillance sont en place;
- l'évaluation des conflits doit porter sur les risques de préjudice réel ou prévisible pour les consommateurs, et non sur l'existence d'un conflit en soi; et
- l'encadrement réglementaire définitif doit s'aligner sur les approches réglementaires éprouvées en matière de gestion des conflits d'intérêts.

Ces clarifications sont susceptibles de favoriser le respect du principe de proportionnalité, de préserver la neutralité réglementaire entre les différents modèles d'affaires et de protéger les consommateurs, tout en minimisant l'incertitude inutile.

Frais exigés aux clients – Article 11.23

ivari estime qu'il est nécessaire d'apporter des précisions supplémentaires concernant l'exigence selon laquelle les frais exigés au client doivent être justifiés et leur montant doit être proportionnel au service offert.

Dans sa formulation actuelle, il n'est pas clair si cette exigence vise exclusivement les frais imposés directement aux clients ou si elle englobe également les commissions et autres formes de rémunération associées aux produits et services financiers.

Cette distinction est importante, car une interprétation large pourrait modifier de façon significative l'évaluation de modèles déjà encadrés par des pratiques établies de gestion des conflits, de gouvernance, de l'aptitude à exercer et de divulgation.

Étant donné que l'article 11.19 traite déjà des mesures incitatives liées à la rémunération et des conflits susceptibles d'avoir une incidence négative sur les résultats pour les clients, il serait pertinent de clarifier l'objectif et la portée de l'article 11.23, notamment la manière dont il doit s'intégrer au cadre établi par l'article 11.19.

En conséquence, ivari recommande que l'AMF indique clairement que l'exigence relative au montant proportionnel s'applique aux frais imposés directement aux clients.

Effet combiné des exigences en matière de conflits d'intérêts et de rémunération

ivari est particulièrement préoccupée par l'effet combiné des articles 11.18 et 11.23.

Bien que chaque disposition soulève en soi d'importantes questions d'interprétation, leur effet combiné pourrait être plus large que prévu et avoir une incidence notable sur des modèles de rémunération et de distribution déjà en place.

La rémunération, reconnue depuis longtemps comme une source potentielle de conflits dans les services financiers, est déjà soumise à des exigences rigoureuses en matière de gouvernance, de divulgation, de supervision et de gestion des conflits.

Si l'on attend des inscrits qu'ils évitent les conflits tout en démontrant que la rémunération est justifiée et que son montant est proportionnel, l'effet combiné de ces exigences pourrait, sans le vouloir, décourager la mise en œuvre de structures de rémunération légitimes, notamment les modèles basés sur des commissions qui favorisent l'accès des consommateurs aux conseils.

Sans précisions supplémentaires, ces exigences pourraient réduire la souplesse des modèles de rémunération et de distribution, limiter le choix des consommateurs et restreindre l'accès à des conseils professionnels, particulièrement pour les Canadiens à revenu moyen.

Voilà pourquoi ivari encourage l'AMF à fournir des directives claires sur la manière dont ces dispositions sont censées s'articuler entre elles. De telles précisions sont susceptibles de s'assurer que l'encadrement réglementaire demeure pratique, proportionné et axé sur



Une compagnie de Sagicor

C.P. 4241, Station A
Toronto (Ontario) M5W 5R3

l'amélioration des résultats pour les consommateurs, tout en minimisant les conséquences imprévues.

Conclusion

ivari soutient l'objectif de l'AMF visant à rehausser la protection des consommateurs et à renforcer la confiance dans le secteur des services financiers.

Nous demandons respectueusement à l'AMF de s'assurer que l'encadrement réglementaire définitif demeure proportionné, fondé sur des preuves et orienté vers des résultats concrets pour les consommateurs, tout en préservant l'accès des Canadiens aux conseils et à la protection d'assurance. À mesure que l'AMF finalise ses propositions, il convient d'accorder une attention particulière à l'impact cumulatif des modifications proposées et au risque de conséquences imprévues pouvant affecter le recrutement et le développement des conseillers, les modèles de distribution, l'innovation, ainsi que l'accès des consommateurs aux conseils et à la protection d'assurance.

Un encadrement rigoureux de la rémunération liée au recrutement, des conflits d'intérêts et des frais exigés aux clients contribue à assurer que ses objectifs en matière de protection des consommateurs sont atteints, tout en maintenant une sécurité réglementaire et la flexibilité requise pour des modèles d'affaires efficaces et durables.

ivari se réjouit de l'opportunité qui lui a été offerte de formuler ses commentaires à l'égard de cette importante consultation réglementaire. Sachez que nous demeurons ouverts à poursuivre les échanges au fur et à mesure que l'AMF finalise le contenu de l'encadrement proposé.

Bien respectueusement.

A black rectangular box redacting the signature of Karen Woodman.

Karen Woodman

Vice-présidente et Chef de la conformité, Sagicor Amérique du Nord