



Canadian Life & Health
Insurance Association
Association canadienne des
compagnies d'assurances
de personnes

Stephen Frank
Président et chef de la direction

Le 7 novembre 2022

Robert Bradley

Président
Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance

Eric Jacob

Président
Organismes canadiens de réglementation en assurance

Envoyé par courriel à : ccir-ccrra@fsrao.ca

Messieurs,

Au nom de l'industrie canadienne des assurances de personnes, je suis heureux de vous transmettre les commentaires de notre industrie à l'égard du document de discussion du Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance (CCRRA) et des Organismes canadiens de réglementation en assurance (OCRA) portant sur les commissions prélevées au moment de la souscription. L'un des principaux points à retenir de notre mémoire est que l'industrie des assurances appuie fermement le rôle important que joue l'option de frais d'acquisition avec rétrofacturation du conseiller.

Notre mémoire est structuré comme suit :

- Les vues de haut niveau de l'industrie sur les questions clés;
- Une explication plus détaillée à l'appui des vues de l'industrie, à l'Annexe A;
- Les réponses de l'industrie aux questions posées par le CCRRA et les OCRA dans le document de discussion, à l'Annexe B.

À propos de l'ACCAP

L'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (l'ACCAP) est une association à adhésion libre dont les membres détiennent 99 % des affaires d'assurances vie et maladie en vigueur au Canada. Ces assureurs apportent une contribution importante au Canada et à son économie. En 2021, ils ont contribué à la sécurité financière de plus de 29 millions de Canadiens et versé plus de 110 milliards de dollars en prestations (dont 90 % à des titulaires de polices sous forme de rente, de prestations d'invalidité, de prestations supplémentaires de santé ou d'autres prestations, les 10 % restants étant versés à des bénéficiaires d'assurance vie). De plus, les assureurs de personnes investissent près de 1,1 billion de dollars dans l'économie canadienne. Au total, 92 fournisseurs d'assurance vie et d'assurance maladie sont autorisés à exercer leurs activités au Canada.

79 Wellington St. West, Suite 2300
P.O. Box 99, TD South Tower
Toronto, Ontario M5K 1G8
416-777-2221 www.clhia.ca

79, rue Wellington Ouest, bureau 2300
CP 99, TD South Tower
Toronto (Ontario) M5K 1G8
416-777-2221 www.accap.ca

Aperçu des principaux enjeux et vues de l'industrie

Le système actuel, y compris l'option de frais d'acquisition avec rétrofacturation du conseiller, fonctionne bien et aide une grande diversité de consommateurs à atteindre la sécurité financière. Tout changement envisagé devrait être soigneusement pesé afin de s'assurer qu'il améliore le service offert aux consommateurs et qu'il ne leur cause pas involontairement préjudice. Nous appuyons fermement le maintien de la rétrofacturation du conseiller pour faire en sorte que les Canadiens continuent d'avoir accès à des produits de fonds distincts et, de façon plus générale, à des conseils.

L'industrie a plusieurs raisons d'appuyer le maintien de la rétrofacturation du conseiller :

- a. Les fonds distincts et les fonds communs de placement jouent un rôle complémentaire (et non de remplacement) dans un portefeuille d'investissement : Les fonds distincts font souvent partie d'un plan financier complet et accompagnent les fonds communs de placement en raison de leur nature à long terme et de leurs avantages uniques en matière de protection et de planification financières. Par conséquent, il faut soutenir les différences quant à leur réglementation respective.
- b. Les conseils sont plus importants pour ce qui est d'accéder aux fonds distincts qu'aux fonds communs de placement : Les fonds distincts offrent aux consommateurs des stratégies particulières en matière d'impôt, de protection contre les créanciers et de planification successorale. Ces caractéristiques peuvent être complexes et ne sont pas bien connues du grand public, ce qui fait qu'il est plus important d'avoir accès à des conseils financiers professionnels au moment d'investir dans des fonds distincts qu'à l'achat de fonds communs de placement.
- c. La majorité perdront l'accès à ces conseils : Nous estimons que les comptes de fonds distincts d'une valeur de 50 000 \$ et moins risquent fort de ne pas être rentables pour les conseillers qui souhaitent utiliser une option de commissions de suivi seulement. Les comptes de cette taille représentent environ la moitié de tous les investisseurs en fonds distincts.
- d. L'option de frais pour services rendus ne convient pas bien aux fonds distincts : Les agences générales (AG) ne font pas l'objet de la même supervision ou des mêmes attentes de la part des organismes d'autoréglementation que les courtiers en valeurs mobilières. Cela signifie que les options de frais d'acquisition sont généralement gérées par chaque assureur au moyen de comptes au nom du client.
- e. Les fonds distincts présentent un faible risque de conflit d'intérêts : La durée de détention moyenne des fonds distincts est de près de huit ans. Par conséquent, il arrive rarement que les conseillers doivent retourner des commissions. De plus, la rétrofacturation liée aux fonds distincts se fait au niveau du compte; les virements à l'intérieur d'un compte n'entraînent pas de rétrofacturation.

- f. La rétrofacturation est conforme aux directives du CRRRA : Le recouvrement des commissions du conseiller décourage la multiplication des opérations. Le projet de Directive sur la gestion des incitatifs du CRRRA prévoit que les assureurs et les intermédiaires doivent prendre des dispositions pour recouvrer les commissions afin de minimiser ce risque.

L'industrie reconnaît que les organismes de réglementation ont des préoccupations à l'égard de certains aspects des rétrofacturations, comme la possibilité de conflits d'intérêts. Comme nous l'indiquons plus loin, il existe des approches qui pourraient gérer efficacement ces risques tout en permettant le maintien des rétrofacturations. On pourrait ainsi établir une période de rétrofacturation prévoyant une limite de trois ans sur la durée des barèmes de rétrofacturation. Ce serait l'approche la plus équilibrée puisqu'elle améliorerait le système actuel, qui fonctionne bien et aide des consommateurs d'horizons divers à continuer d'avoir accès aux conseils et aux produits dont ils ont besoin pour assurer leur sécurité financière, tout en répondant aux préoccupations en matière de réglementation.

Nous nous réjouissons à l'idée de collaborer davantage avec les organismes de réglementation sur la façon d'apporter des améliorations tout en maintenant la rétrofacturation dans l'intérêt des consommateurs.

Veillez agréer, Messieurs, mes salutations distinguées.

Stephen Frank

ANNEXE A – L'IMPORTANCE DE MAINTENIR LA RÉTROFACTURATION

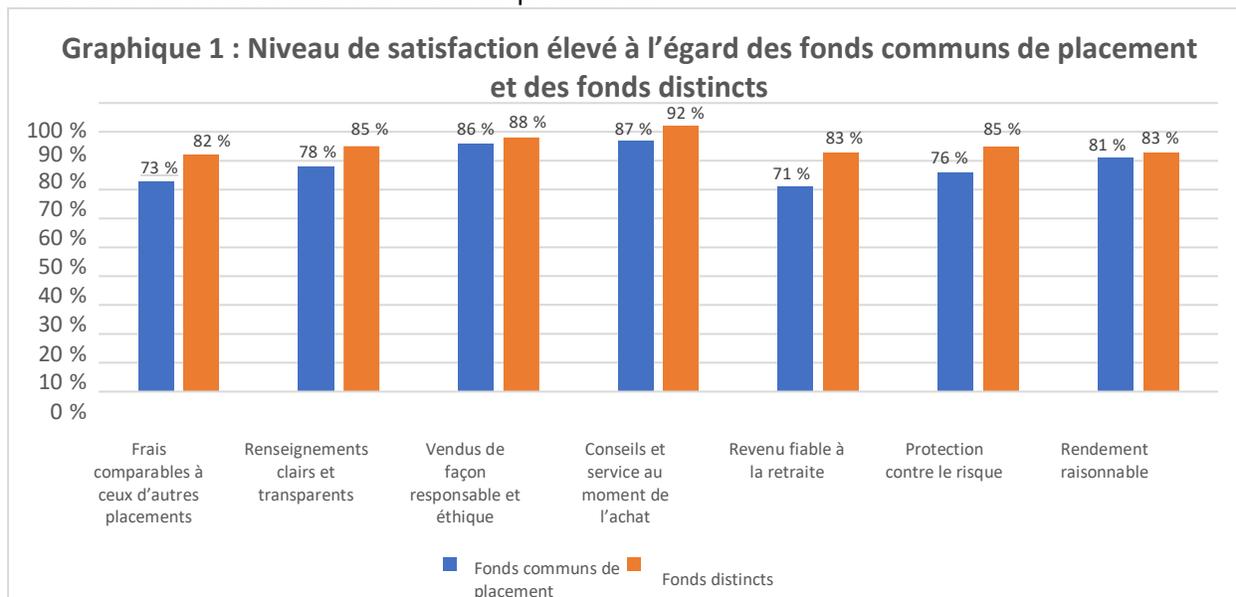
LES FONDS DISTINCTS ET LE MARCHÉ FONCTIONNENT BIEN POUR LES CONSOMMATEURS

Abacus a récemment mené une étude de marché pour recueillir l'avis des utilisateurs de fonds distincts et de fonds communs de placement afin de déterminer dans quelle mesure le marché sert bien les consommateurs¹. Les principales constatations de l'étude sont les suivantes :

- Les niveaux de satisfaction à l'égard des deux produits sont élevés, le niveau de satisfaction étant plus élevé pour les fonds distincts que pour les fonds communs de placement. En effet, plus de 80 % des consommateurs sont satisfaits des fonds distincts lorsqu'il est question de revenu de retraite fiable, de protection contre le risque et de rendements raisonnables.
- Parmi les Canadiens qui ont utilisé des fonds distincts, 77 % ont souscrit ces produits auprès d'un courtier d'assurance, tandis que ceux qui ont utilisé des fonds communs de placement les ont principalement souscrits auprès d'un conseiller financier (58 %) ou d'un courtier bancaire (38 %). Cela démontre un plus grand besoin de conseils à l'achat de fonds distincts.
- En ce qui concerne les conseils et les services que les consommateurs reçoivent d'un courtier d'assurance lorsqu'ils souscrivent des fonds distincts, les niveaux de satisfaction sont élevés – 92 % se disent satisfaits.
- Pour ce qui est des frais associés aux fonds distincts, 82 % des consommateurs qui ont eu recours aux fonds distincts estiment que les « frais sont comparables à ceux d'autres placements »; 73 % étaient du même avis pour les fonds communs de placement.
- Quelque 85 % des consommateurs sont satisfaits de « recevoir des renseignements clairs et transparents » lorsqu'on leur vend des fonds distincts, contre 78 % pour les fonds communs de placement.
- Quelque 88 % des consommateurs qui ont de l'expérience avec les fonds distincts estiment qu'ils sont « vendus de façon éthique et responsable ».

¹ Au total, 709 personnes ayant de l'expérience avec les fonds distincts et 782 personnes ayant de l'expérience avec les fonds communs de placement ont été interviewées entre le 4 septembre et le 3 octobre 2022.

Le graphique 1 ci-dessous illustre le niveau de satisfaction élevé à l'égard du marché actuel des fonds distincts et des fonds communs de placement.



Cette étude de marché démontre que les fonds distincts servent bien les consommateurs dans le contexte actuel. En outre, les résultats sont constants pour différents segments démographiques, notamment régionaux, générationnels et socioéconomiques.

POURQUOI Y A-T-IL UNE RÉTROFACTURATION POUR LES FONDS DISTINCTS, MAIS NON POUR LES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT ?

Dans le contexte d'un marché de fonds distincts qui sert bien les consommateurs à l'heure actuelle, nous examinons maintenant un certain nombre de questions importantes liées aux fonds distincts et aux fonds communs de placement. Plus particulièrement, le rôle que jouent ces produits, ce qui les différencie, le rôle des conseils et les conflits d'intérêts potentiels.

a. Les fonds distincts sont différents des fonds communs de placement

Les organismes de réglementation tiennent à ce que les régimes de réglementation des fonds distincts et des fonds communs de placement soient aussi harmonisés que possible afin d'éviter le risque d'arbitrage réglementaire. C'est un objectif louable que nous appuyons généralement. Cependant, il faut noter que rien n'indique qu'il y ait arbitrage réglementaire dans le contexte actuel².

² Voir l'article du 2 novembre 2022 de l'Investment Executive « What caused soaring seg fund sales last year », dans lequel Investor Economics confirme que l'augmentation des ventes n'était pas attribuable à l'arbitrage réglementaire. Le rendement du marché et l'accent mis sur la planification successorale étaient principalement à l'origine de l'augmentation des ventes de fonds distincts. « Dans l'ensemble, les actifs de fonds distincts des conseillers financiers indépendants (principalement les membres de l'ACFM) ont chuté d'environ 10 % en 2020 et étaient relativement stables en 2021. », <https://www.investmentexecutive.com/news/industry-news/what-caused-soaring-seg-fund-sales-last-year/>

Il existe des différences importantes entre les fonds communs de placement et les fonds distincts qui justifient un traitement différent en ce qui a trait à la conservation du modèle de rétrofacturation du conseiller. En effet, le cadre réglementaire devrait reconnaître que la distribution des fonds distincts sur le marché de masse amène des résultats positifs pour les consommateurs.

i. Rôle des fonds distincts et des fonds communs de placement

Les fonds distincts sont un produit de préservation, de protection et de croissance du patrimoine. À l'inverse, les fonds communs de placement sont principalement un produit de croissance. Les fonds distincts sont souvent souscrits dans le cadre d'un plan financier complet. Par exemple, les fonds distincts sont souvent souscrits en plus des fonds communs de placement, plutôt qu'à la place de ceux-ci (c.-à-d. qu'ils s'y ajoutent et non qu'ils les remplacent). Les fonds distincts sont plus souvent utilisés comme des outils de planification successorale que les fonds communs de placement puisqu'ils combinent le potentiel de croissance des fonds communs de placement à la protection du capital offrant une tranquillité d'esprit.

Les sommes dues en vertu des fonds distincts peuvent être versées aux bénéficiaires ou cédées à un titulaire subrogé, et ce, que les comptes soient enregistrés ou non. Cet avantage des fonds distincts est particulièrement utile en planification successorale, car cela aide à empêcher que les actifs soient bloqués dans le processus d'administration de la succession et évite les frais d'homologation. Les titulaires de fonds communs de placement peuvent seulement désigner des bénéficiaires pour les comptes enregistrés.

En tant que produits d'assurance vie, les fonds distincts qui prévoient une désignation de bénéficiaire peuvent également offrir une protection contre les créanciers. De surcroît, les fonds distincts peuvent garantir un revenu immédiat à la retraite pour une période donnée ou la vie durant. Ces caractéristiques sont uniques aux fonds distincts.

L'étude de marché d'Abacus fournit d'autres constatations témoignant des avantages que les fonds distincts offrent aux consommateurs. En particulier, l'étude a révélé que les aspects suivants étaient les plus importants pour les consommateurs :

- Rendement raisonnable (89 %)³,
- Revenu fiable à la retraite (87 %)
- Protection contre le risque (85 %),
- Protection contre les créanciers (84 %);
- Mécanismes de planification successorale (80 %).

³ Les pourcentages indiqués représentent l'ensemble des réponses « plus importants » ou « importants ».

ii. Différences dans l'utilisation des fonds distincts et des fonds communs de placement

Les fonds distincts sont, de par leur nature, des produits de placement à long terme. Dans bien des cas, les avantages des fonds distincts (comme les garanties et les fonds qui garantissent un revenu à la retraite) ne se concrétisent qu'à la retraite ou au décès.

Cette constatation s'appuie sur le fait que 80 % des contrats de fonds distincts sont détenus dans des comptes enregistrés. À l'inverse, seulement 62 % des parts de fonds communs de placement sont détenues dans des comptes enregistrés. De plus, l'étude de marché d'Abacus confirme que les consommateurs considèrent les fonds distincts comme un placement à long terme (83 %).

La période de placement moyenne dans les fonds distincts est également plus longue que pour les fonds communs de placement. La période de détention moyenne d'un fonds distinct est de près de huit ans, alors qu'en 2019, l'investisseur moyen en fonds communs de placement d'actions conservait son placement pendant 4,5 ans⁴. Le mécanisme de rétrofacturation tient compte de la nature à long terme des fonds distincts.

En plus d'intéresser les investisseurs en quête d'instruments d'épargne et de revenu de retraite, les fonds distincts sont généralement commercialisés auprès de certains types de clients ayant des objectifs de protection :

- Les clients épargnant en vue de la retraite qui recherchent les avantages offerts par les fonds distincts, y compris la protection du capital contre le risque et des caractéristiques d'assurance vie offrant un potentiel de croissance du capital;
- Les clients recherchant une protection du capital pour leur succession et la possibilité de désigner des bénéficiaires;
- Les clients qui épargnent pour l'achat d'une première maison et recherchent un potentiel de croissance et une protection du capital,
- Les clients qui épargnent pour les études d'un enfant dans le cadre d'un REEE et qui ont besoin d'une protection en cas de baisse;
- Les clients à l'approche de la retraite qui veulent protéger leur patrimoine contre la volatilité des marchés;
- Les propriétaires de petites entreprises ou les professionnels à la recherche d'une protection potentielle contre les créanciers.

b. Les fonds distincts sont des produits d'assurance

Les fonds distincts sont des produits d'assurance qui sont souscrits auprès d'un conseiller en assurances. Les structures de rémunération des fonds distincts ne devraient donc pas être envisagées de la même façon que celles des fonds communs de placement. Les clients peuvent être heureux de rémunérer les courtiers en fonds communs de placement selon l'option de frais pour services rendus, mais cela ne signifie pas que cette option sera viable pour les conseillers en assurances et les AG.

La rétrofacturation a été créée par l'industrie des assurances pour reconnaître la nature à long terme des produits d'assurance. Si une police d'assurance tombe en déchéance, le conseiller risque de devoir rembourser la commission de vente. Un conseiller a donc tout intérêt à ne faire souscrire que des produits qui conviennent aux clients et qui répondent à leurs besoins, ce qui l'encourage à planifier l'avenir du client plutôt qu'à réaliser une vente et une commission à court terme.

⁴ Quantitative Analysis of Investor Behavior, 2020 BALBAR, Inc. www.dalbar.com

La rétrofacturation n'est pas utilisée pour les fonds communs de placement qui, comme il a été mentionné ci-dessus, sont généralement des placements à plus court terme que les fonds distincts.

L'information communiquée au moment de la souscription informe les clients des différentes options de frais d'acquisition qui leur permettent de choisir la façon dont leur conseiller est rémunéré. En outre, les clients sont informés qu'un retrait anticipé pourrait obliger leur conseiller à rembourser la totalité ou une partie de la commission. Nous croyons donc que les clients qui font affaire avec des agents d'assurance vie comprennent généralement que leur conseiller touche une commission au moment de la souscription et sont au courant du mécanisme de rétrofacturation.

c. Les comptes à honoraires des courtiers fonctionnent bien dans une structure de prête-noms, mais non dans un modèle d'AG

En raison de l'interdiction visant les commissions au moment de la souscription pour les courtiers en valeurs mobilières, les honoraires de consultation qui étaient intégrés au ratio des frais de gestion (RFG) sont maintenant imputés directement dans le cadre des comptes à honoraires des courtiers.

Les comptes de prête-noms permettent aux intermédiaires de regrouper les actifs que détiennent leurs clients auprès de différents gestionnaires de fonds, ce qui donne lieu au versement d'une seule commission. À l'inverse, des comptes au nom du client sont établis pour chaque assureur auprès duquel le client peut détenir des actifs, ce qui signifie que des frais doivent être perçus sur chaque compte.

Étant donné que la structure de conformité et de réglementation qui s'applique aux courtiers est différente de celle appliquée aux AG (c.-à-d. que les AG ne font pas l'objet de la même supervision ou des mêmes attentes de la part des organismes d'autoréglementation que les courtiers en valeurs mobilières), les options de frais d'acquisition sont généralement gérées par les AG auprès de chaque assureur distinct dans le cadre de comptes au nom du client.

Des options de frais d'acquisition à honoraires administrées par l'assureur ont été intégrées à ce modèle de compte au nom du client pour les fonds distincts, mais n'ont pas gagné en popularité en raison des défis et de la complexité de cette structure. De plus, la *Loi de l'impôt sur le revenu* ne permet pas au client de déduire des frais sur sa déclaration de revenus à l'égard de conseils liés à un placement en fonds distincts, mais le permet pour les valeurs mobilières, ce qui rend l'option d'honoraires de consultation imputés séparément beaucoup moins attrayante pour les fonds distincts.

d. Les fonds distincts nécessitent davantage de conseils que les fonds communs de placement

Il est essentiel que les clients reçoivent des conseils lors de l'achat de fonds distincts. Cela reflète le fait que les fonds distincts sont des produits complexes. Les conseils permettent de s'assurer que le client comprend leurs avantages uniques et qu'ils conviennent à la situation du client. Cela n'est pas autant le cas pour les fonds communs de placement.

Les placements dans des contrats d'assurance individuelle et des fonds distincts offrent des stratégies particulières en matière d'impôt, de protection contre les créanciers et de planification successorale. Vu que ces caractéristiques peuvent être complexes et ne sont pas bien connues du grand public, il est plus important d'avoir accès à des conseils financiers professionnels au moment d'investir dans des fonds distincts que dans le cas de fonds communs de placement et de fonds négociés en bourse (FNB).

La distribution indépendante, par opposition aux équipes de vente exclusives, est responsable de 75 % de tous les actifs de fonds distincts sous gestion. Lorsque les conseillers en assurance vie et les AG sont indépendants, les assureurs se font concurrence quant aux caractéristiques et aux prix de leur gamme de produits, ce dont profitent au bout du compte les consommateurs. Les distributeurs indépendants comptent sur les commissions au moment de la souscription pour couvrir leurs frais d'exploitation. Sans commission à la souscription, les canaux de distribution indépendants risquent de ne pas être rentables.

De nombreux consommateurs perdraient l'accès à un marché de distribution indépendant concurrentiel en l'absence de commissions à la souscription et d'option de rétrofacturation. C'est particulièrement vrai pour les petits comptes, qui ne seraient pas rentables pour les conseillers qui ne touchent que des commissions de suivi.

Pour illustrer ce point, les données recueillies par Investor Economics en 2015 indiquent que les frais professionnels annuels récurrents moyens d'un conseiller ou d'une AG se situent entre 750 \$ et 1 000 \$ par client, ce qui est une estimation prudente puisqu'ils ne comprennent pas les frais d'accueil ou d'intégration plus élevés au cours de la première année. En outre, ils ne tiennent pas compte de l'augmentation des frais d'administration qui suivra les réformes axées sur le client et la directive sur la conduite sur le marché pour les fonds distincts projetée par le CRRRA.

L'ACCAP a recueilli des données auprès de ses membres et estime que les comptes distincts de 50 000 \$ et moins risquent fort de ne pas être rentables pour les conseillers qui sont rémunérés en fonction d'un modèle de commissions de suivi seulement (frais prélevés à l'acquisition de 0 % ou sans frais)⁵. Environ la moitié des détenteurs de fonds distincts ont moins de 50 000 \$ dans leur compte ou leur contrat, ce qui équivaut à plus de 1,5 million de Canadiens.

Par conséquent, une interdiction à l'endroit des rétrofacturations risque de causer un préjudice important aux consommateurs.

Après ce qui s'est passé au Royaume-Uni et en Australie par suite de la suppression des commissions au moment de la souscription, il semble y avoir un risque réel de perte de conseils dans le marché de masse⁶.

⁵ En vertu des options actuelles de commissions à la souscription, un dépôt initial de 25 000 \$ pourrait donner lieu au versement d'une commission de 750 \$ à un conseiller ou une AG la première année et de 250 \$ par la suite. Pour un dépôt initial de 75 000 \$, un conseiller ou une AG peut toucher une commission de 2 250 \$ à la souscription et une commission de 750 \$ les années suivantes. À noter que les structures de rétrofacturation varient dans l'industrie. Cet exemple est fourni à titre d'illustration seulement.

⁶ Le rapport de la Financial Conduct Authority du Royaume-Uni intitulé « Evaluation of the Impact of the Retail Distribution Review and Financial Advice Market Review » publié en décembre 2020 (voir page 13) a révélé que les personnes ayant des actifs investissables moins élevés sont tout simplement ignorées et que les conseillers, même ceux des banques, ne les approchent pas. « Notre recherche qualitative indique qu'un obstacle potentiel est un certain désintéressement de la part des consommateurs. Par exemple, certains ont expliqué que, par le passé, on les incitait à s'occuper de leurs finances lorsqu'ils visitaient leur succursale bancaire, où le personnel de la banque leur demandait s'ils avaient besoin d'aide en matière de planification financière. » Jusqu'à 8,4 millions de personnes dont l'actif investissable se chiffre à plus de 10 000 £ ne cherchent actuellement pas à obtenir le genre de soutien formel qui pourrait les aider à prendre des décisions financières. 2020 [Evaluation of the impact of the Retail Distribution Review and the Financial Advice Market Review \(fca.org.uk\)](https://www.fca.org.uk/publications/research/Evaluation_of_the_impact_of_the_Retail_Distribution_Review_and_the_Financial_Advice_Market_Review)

e. Une rémunération qui est fonction de ce que coûte la prestation du service

Les frais d'accueil ou d'intégration signifient que les services que les conseillers et les AG fournissent aux clients coûtent plus cher au cours des premières années, puis diminuent. La rémunération des conseillers et des AG devrait en tenir compte et permettre que le recouvrement des coûts se fasse immédiatement plutôt qu'attendre plusieurs années avant d'engranger un profit.

Les options de rétrofacturation du conseiller et les commissions au moment de la souscription signifient que les conseillers peuvent au moins couvrir ce que leur a coûté la prestation initiale du service. La rétrofacturation du conseiller ne modifie pas les frais du client ou le rendement du placement pendant la durée prévue du contrat. Les frais du client sont les mêmes pour l'option de rétrofacturation du conseiller et pour l'option des frais prélevés à l'acquisition de 0 %.

f. La rétrofacturation peut protéger les clients

L'industrie convient que l'examen de la rémunération au moment de la souscription des fonds distincts devrait avoir comme résultat le traitement équitable des clients. Nous estimons que l'option de rétrofacturation du conseiller n'entre pas en conflit avec les objectifs du traitement équitable des clients.

Nous signalons que la section 2.8 de la version préliminaire de la Directive sur la gestion des incitatifs du CCRRA indique que la conception et la gestion des programmes d'incitatifs devraient inclure le recouvrement de la rémunération, s'il y a lieu, une fois qu'elle a été versée. Selon nous, il est approprié de recouvrer les commissions dans les cas où la vente n'était pas appropriée.

De plus, la rétrofacturation est une structure bien établie dans le secteur de l'assurance. Comme il a été mentionné, les fonds distincts sont censés être un produit de placement à long terme et les consommateurs les considèrent ainsi. Par conséquent, le mécanisme de rétrofacturation encourage les conseillers à recommander une feuille de route financière à long terme appropriée. Cela signifie notamment que le conseiller doit se soucier des objectifs à long terme du consommateur.

Le recouvrement des commissions du conseiller décourage également la multiplication des opérations, car les conseillers devraient rembourser la commission versée pour la souscription initiale avant de percevoir une commission sur le prochain placement. Lorsqu'un conseiller doit rembourser une commission à un assureur, cela peut indiquer que la vente n'était pas appropriée au départ (un changement de circonstances pourrait également être un facteur). Si les clients ne disposent pas de liquidités en cas d'urgence, les fonds distincts ne sont généralement pas un produit approprié.

Il importe de noter qu'il arrive rarement que les conseillers aient à rembourser des commissions. Cela reflète le fait que la durée de détention moyenne d'un fonds distinct est de près de huit ans, et que la période de rétrofacturation moyenne se situe entre deux et cinq ans. On peut en conclure que les conseillers ne font généralement pas l'objet d'une rétrofacturation.

g. Les conseillers ont-ils des problèmes avec l'option de rétrofacturation?

Certains se sont demandé si un conseiller recommanderait un rachat pendant la période de rétrofacturation.

Les fonds distincts ne sont pas aussi sensibles aux forces du marché que les fonds communs de placement en raison des garanties qu'ils offrent. Dans la plupart des cas, le client aura intérêt à conserver ses fonds distincts malgré les fluctuations du marché en raison des garanties.

De plus, les placements détenus peuvent être optimisés puisque les virements sont autorisés au titre d'un contrat. Cela signifie que les conseillers peuvent transférer l'actif de leurs clients à un autre gestionnaire de fonds, afin de diminuer ou d'augmenter le degré de risque des placements, selon le cas, sans donner lieu à une rétrofacturation.

En outre, comme la rétrofacturation s'effectue au niveau du contrat plutôt qu'au niveau du fonds, il n'y a pas de commission incitant les conseillers à choisir un fonds plutôt qu'un autre.

Selon les données recueillies par l'ACAP, les périodes de détention ne sont ni plus courtes ni plus longues pour les fonds distincts assortis de l'option de rétrofacturation que pour les autres types de frais appliqués (c.-à-d. les frais prélevés à l'acquisition). Cela indique que la rétrofacturation n'incite pas les conseillers à convaincre leurs clients de conserver leurs placements plus longtemps qu'ils ne le devraient.

En fin de compte, toute préoccupation entourant la pertinence des conseils peut être atténuée en surveillant les rachats après l'expiration de la période de rétrofacturation.

Tout conflit potentiel peut être géré par l'obligation de divulgation par un intermédiaire qu'une rétrofacturation s'appliquera et par la documentation des raisons à l'appui d'une recommandation. Cette question est abordée dans le projet de directive du CRRRA sur la conduite sur le marché pour les fonds distincts.

Il existe actuellement un solide cadre réglementaire pour la gestion des conflits d'intérêts.

ANNEXE B – RÉPONSES DE L'INDUSTRIE AUX QUESTIONS DU DOCUMENT DE DISCUSSION

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.

En général, le document de discussion décrit avec exactitude le contexte actuel dans lequel des contrats individuels à capital variable (CICV) et des fonds distincts sont offerts aux clients.

À la page 11, sous la rubrique « Préjudices potentiels pour les clients », le document de discussion note que « 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. » Cependant, presque toutes les commissions de suivi voient actuellement leur taux porté au niveau plus élevé s'appliquant à la fin de la période de rétrofacturation (qui est habituellement offert en vertu des options sans frais et des frais prélevés à l'acquisition de 0 %). Par conséquent, le conseiller n'est généralement pas dissuadé de servir des clients orphelins.

À la page 10, sous la rubrique « Préjudices potentiels pour les clients », le document de discussion indique que les commissions au moment de la souscription peuvent inciter un intermédiaire à conclure un CICV avec un client qui n'en a pas besoin. Nous tenons à souligner que la souscription d'un CICV devrait être fondée sur les besoins du client. Du point de vue du consommateur, il n'y a pas de conflit si l'intermédiaire lui a fait souscrire un produit approprié qui répond à ses besoins. Un intermédiaire ne devrait pas avoir à conclure la vente dans le cadre d'une comparaison avec une stratégie de fonds communs de placement. L'évaluation ne doit pas dépasser les exigences générales établissant la convenance du produit. Toutefois, tout conflit d'intérêts potentiel peut être réglé en présentant une lettre de justification expliquant les raisons pour lesquelles le fonds distinct est recommandé.

À la page 11, toujours sous la rubrique « Préjudices potentiels pour les clients », le document de discussion note que les taux de commission peuvent aller jusqu'à 7 %. Il convient de préciser que le taux de commission de 7 % à la souscription est un taux promotionnel temporaire offert par un assureur et n'entraîne aucuns frais supplémentaires pour le consommateur. Le taux maximal de l'option de rétrofacturation du conseiller est actuellement de 5,6 % dans l'industrie.

Le document indique à la page 9 que mis à part les notices explicatives et les aperçus du fonds, les clients des CICV reçoivent peu de renseignements au sujet de la rémunération des intermédiaires à l'heure actuelle. Nous notons que lorsque la déclaration des coûts totaux sera mise en œuvre, les clients recevront des renseignements complets sur les frais qu'ils paient. Nous comprenons que le CRRRA propose qu'il n'y ait pas de ventilation des coûts de distribution dans le cadre de la déclaration des coûts totaux et que les consommateurs sont mieux servis par la déclaration d'un coût total. Les clients connaissent le pourcentage de commission que leur intermédiaire reçoit en fonction de l'option de frais d'acquisition qu'ils ont choisie avec leur intermédiaire au moment de la souscription.

Pour s'assurer que les clients sont au courant qu'une rétrofacturation peut s'appliquer, le cas échéant, l'industrie des assurances suggère d'inclure un indicateur sur le relevé annuel du client pour l'informer qu'un rachat de parts de fonds pourrait donner lieu à une rétrofacturation du conseiller.

2. Les responsables de la réglementation d'assurance devraient-ils tenir compte d'autres résultats ciblés pour les clients?

Nous sommes d'accord avec les résultats ciblés pour les clients. Cependant, nous notons que les objectifs décrivent des circonstances qui ne sont pas des problèmes courants sur le marché.

Voici d'autres résultats importants pour les clients :

- Offrir aux consommateurs une sécurité financière à long terme.
- Faire en sorte que les produits de fonds distincts soient offerts sur le marché de masse.
- Verser le produit des fonds distincts aux bénéficiaires désignés.
- Aider les consommateurs à épargner en vue de la retraite, d'études ou de l'achat d'une maison.
- Offrir une protection contre la volatilité des marchés en cas de décès imprévu.

Comme le démontre l'étude d'Abacus, ces objectifs sont importants pour les consommateurs et sont atteints dans le marché actuel. Il est important que les changements envisagés n'aient pas d'incidence négative sur la capacité d'atteindre ces résultats.

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?

L'ACCAP a mené un sondage auprès de ses membres au printemps dernier pour obtenir des renseignements sur la répartition actuelle des différentes options de frais d'acquisition utilisées. Les renseignements recueillis pour 2021 sont présentés dans le tableau ci-dessous.

2021

| Type de commission | Actif sous gestion | Valeur de la vente |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|
| Frais prélevés à l'acquisition | 24 % | 36 % |
| Frais d'acquisition reportés | 46 % | 18 % |
| Frais d'acquisition réduits | 6 % | 4 % |
| Sans frais (sauf rétrofacturation) | 10 % | 10 % |
| Rétrofacturation | 14 % | 31 % |
| Catégorie F/honoraires | 0 % | 1 % |

Le CCRRA devrait être au courant des observations suivantes :

- Il n'y a pour ainsi dire pas de frais prélevés à l'acquisition avec tarif négocié. Pratiquement toutes les souscriptions assorties de frais prélevés à l'acquisition prévoient un taux de 0 %.
- L'industrie fait le suivi des frais prélevés à l'acquisition de 0 % dans la catégorie des frais prélevés à l'acquisition, tandis que le CCRRA en tient compte dans la catégorie « sans frais ».
- L'option des frais prélevés à l'acquisition de 0 % est l'option de frais d'acquisition la plus courante. Toutefois, il ne s'agit souvent pas d'un modèle économique pour les conseillers individuels indépendants, les AG de plus petite taille et les nouveaux venus qui fournissent des services au marché de masse ou à de jeunes personnes dont l'actif est moindre, qui pourraient avoir besoin de structures qui font mieux correspondre le versement de la rémunération au moment où le travail est effectué par le conseiller.

- Par le passé, la rétrofacturation du conseiller était classée dans la catégorie « sans frais » et surtout utilisée par un assureur, de sorte qu'il n'y a pas de catégorie distincte avant 2020. Veuillez consulter la note 5 ci-dessous.

Voici des statistiques pour les trois dernières années pour aider à mettre en contexte les données de 2021.

Ventes récentes selon les options de frais d'acquisition

| Type de frais d'acquisition | 2018 | 2019 | 2020 ⁷ |
|--|------|------|-------------------|
| Frais prélevés à l'acquisition | 38 % | 37 % | 34 % |
| Frais d'acquisition reportés | 30 % | 26 % | 22 % |
| Frais d'acquisition réduits | 8 % | 5 % | 5 % |
| Sans frais (y compris rétrofacturation) ⁸ | 20 % | 27 % | 36 % |
| Honoraires | 4 % | 5 % | 3 % |

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?

Lorsqu'un CICV offre une gamme d'options de frais d'acquisition, le consommateur et l'intermédiaire s'entendent pour choisir la meilleure option de frais d'acquisition. Lorsqu'il y a différents taux de rémunération, comme pour les frais prélevés à l'acquisition, le conseiller et le consommateur s'entendraient sur le taux équitable à facturer. Toutefois, il faut noter que l'option des frais prélevés à l'acquisition qui permet d'investir en versant des frais négociés au moment de la souscription n'est généralement pas utilisée. C'est d'ailleurs pour la même raison que les comptes à honoraires n'ont pas beaucoup gagné en popularité; les structures de distribution posent des défis. En règle générale, les conseillers indépendants et les AG ne disposent pas de systèmes permettant d'appliquer des frais de traitement à chaque client. La structure réglementaire des AG est insuffisante.

Le grand nombre de pratiques de distribution dans le domaine des assurances a donné lieu à différentes structures de rémunération. Cela permet à tous les segments de la population canadienne d'avoir accès à l'assurance. Par exemple, les Comptes nationaux, qui sont de grandes entreprises qui vendent également des fonds communs de placement, peuvent proposer des structures à frais fixes en raison de leurs structures complexes, tandis que les conseillers indépendants et les AG de plus petite taille n'ont pas les capacités comptables leur permettant de tenir des comptes de frais pour tous leurs clients. Il arrive plus souvent que ces conseillers indépendants et ces petites AG, qui offrent habituellement des services à des clients dont l'actif investissable est moindre, utilisent l'option de rétrofacturation.

⁷ Les données de 2020 ont été recueillies auprès des membres de l'ACCAP jusqu'au 30 juin 2020.

⁸ L'option de rétrofacturation représentait 21 % des ventes brutes totales en 2020, ce qui signifie que l'option sans frais représentait 15 %. Il y a eu une augmentation importante de l'option de rétrofacturation du conseiller ces dernières années. Le pourcentage de l'option de rétrofacturation du conseiller avant 2020 ne peut pas être établi séparément de l'option sans frais au niveau de l'industrie, car avant 2020, l'option de rétrofacturation n'était pas une catégorie distincte dans l'ensemble de l'industrie.

Certains assureurs permettent toutefois que des honoraires de consultation distincts (catégorie F/honoraires) soient facturés et payés mensuellement par rachat de parts. Le consommateur et l'intermédiaire conviennent du taux à facturer. Des taux plus élevés s'appliquent généralement aux contrats de faible valeur et un barème aux contrats plus importants. Comme nous l'avons expliqué plus haut, c'est l'assureur et non l'AG ou le conseiller qui s'occupe des aspects comptables de ce genre de structure.

Des frais de gestion réduits peuvent également s'appliquer aux contrats des clients à valeur nette élevée de 250 000 \$ ou plus. Pour les clients à valeur nette très élevée, il est possible de convenir d'une réduction supplémentaire des honoraires de consultation.

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?

Processus et contrôles des conseillers

Dans le cadre de la vente initiale, l'intermédiaire rencontre le client et explique les différentes options de frais d'acquisition offertes et la façon dont l'intermédiaire sera rémunéré. Cela comprend une discussion sur les caractéristiques de chaque option. Les détails de l'option de rétrofacturation du conseiller seraient expliqués au consommateur, y compris la possibilité que le conseiller doive rembourser la commission.

Les conseillers ont l'obligation réglementaire d'éviter les conflits d'intérêts et de respecter ce cadre. (Voir la discussion sur les conflits d'intérêts ci-dessus.)

La divulgation en langage clair des options de frais d'acquisition est fournie dans l'aperçu du fonds.

Il faut beaucoup de temps pour examiner les besoins d'un client et expliquer un CICV, y compris les caractéristiques d'assurance et de placement. Les commissions à la souscription offertes dans le cadre de l'option de rétrofacturation du conseiller reflètent cette exigence et servent à compenser équitablement le temps et les efforts requis.

L'option de rétrofacturation prévoit le versement d'une commission de suivi annuelle au conseiller pour le service continu. De même, toutes les autres options de frais d'acquisition offrent une rémunération pour le service continu du titulaire du contrat, ce qui incite l'intermédiaire à fournir un service continu au client.

Du point de vue des clients, l'option de rétrofacturation du conseiller donne aux clients le contrôle du service continu, car les conseillers sont encouragés à s'assurer que leurs clients sont satisfaits du niveau de service qu'ils fournissent afin d'éviter les pénalités de rétrofacturation. Dans un scénario où un client est insatisfait de son conseiller (ce qui est rare selon les données d'Abacus), le client peut retirer ses fonds et passer à un autre conseiller. Le risque que les conseillers incitent indûment leurs clients à continuer d'investir dans des fonds distincts qui ne sont pas dans leur intérêt est très faible, car un client qui n'est pas satisfait de son conseiller peut retirer les fonds en s'adressant directement à l'assureur et n'a pas besoin de communiquer avec son conseiller.

Processus et contrôles des assureurs

Les assureurs adoptent une approche de surveillance de la conformité fondée sur le risque. Si des pratiques ou des comportements inhabituels liés à un intermédiaire sont relevés, ils feront l'objet d'une enquête. Les demandes d'investissement qui ne correspondent pas aux paramètres standard d'un produit seraient examinées individuellement.

De la même façon, les assureurs surveillent les taux de maintien en vigueur pour s'assurer que les clients ne se voient pas transférer à un nouveau produit à la fin de la période de rétrofacturation. Cela pourrait indiquer que le conseiller se livre à la multiplication des opérations ou qu'il a influencé un client pour qu'il conserve un fonds jusqu'à la fin de la période de rétrofacturation.

Les assureurs surveillent également les changements entre les options de frais d'acquisition pendant la période de rétrofacturation qui pourraient indiquer qu'un conseiller tente de profiter d'une option de commission renouvelée ou supérieure.

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.

Les consommateurs sont mieux servis lorsqu'il existe une vaste gamme d'options sur le marché. Les mesures réglementaires ne devraient pas limiter ce choix en imposant des restrictions indues sur les modèles de rémunération disponibles dans le réseau de distribution indépendant. Un marché libre permettra aux assureurs et aux intermédiaires de favoriser l'innovation et d'offrir un plus grand éventail de services financiers aux consommateurs. Trop de restrictions réglementaires limiteront les choix.

Il faut encourager les consommateurs à épargner, à investir et à profiter des conseils d'un intermédiaire. Il est essentiel que la prestation de conseils demeure économiquement viable.

La rétrofacturation du conseiller est un modèle novateur mis au point par les assureurs. Elle présente l'avantage d'offrir aux intermédiaires une rémunération au moment de la souscription, d'offrir aux clients des rendements de placement équivalents ou meilleurs que ceux des autres options de frais d'acquisition, sans que les consommateurs aient à payer des frais lorsqu'ils vendent des parts.

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.

Les paiements de commission décrits dans les notices explicatives et les aperçus du fonds constituent l'ensemble de la rémunération que touche un conseiller pour la souscription de produits de fonds distincts.

Les assureurs versent des primes de production et de maintien en vigueur en fonction du volume des ventes de produits d'assurance vie traditionnels. Pour les agents d'assurance vie sous contrat exclusif, les ventes de fonds distincts peuvent être incluses dans le volume total des ventes aux fins d'admissibilité aux primes. Toutefois, aucune distinction n'est faite selon l'option de frais d'acquisition. Il n'y a donc pas d'avantage ou de conflit à choisir l'option des frais prélevés à la souscription par rapport à l'option de rétrofacturation du conseiller.

Les fonds distincts offrent un faible taux de commission par rapport aux produits d'assurance vie traditionnels, et le marché est très concurrentiel.

Les assureurs appuient le principe selon lequel les incitatifs devraient s'harmoniser avec le traitement équitable des clients. Les assureurs appuient une approche fondée sur le risque en matière de gestion des incitatifs. En l'absence d'une approche fondée sur le risque, les assureurs ne seraient plus en mesure de concentrer leur attention et leurs ressources sur les aspects offrant les plus grands avantages.

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.

De nombreux résultats négatifs pourraient découler de la décision de mettre en œuvre une interdiction réglementaire visant les commissions au moment de la souscription.

Le principal risque est la perte de l'accès aux conseils sur le marché de masse. Comme nous l'avons mentionné, nous estimons que les comptes distincts d'une valeur de 50 000 \$ et moins risquent fort de ne pas être rentables pour les conseillers qui souhaitent utiliser une option de commissions de suivi seulement, ce qui représente environ la moitié des investisseurs de fonds distincts⁹.

⁹ Par exemple, en vertu des options actuelles de commissions à la souscription, un dépôt initial de 25 000 \$ permettrait de verser 750 \$ à un conseiller ou à une AG la première année (3 %) et 250 \$ (1 %) chaque année à la fin de la période de rétrofacturation. Lors d'un dépôt initial de 75 000 \$, un conseiller ou une AG pourrait toucher 2 250 \$ (3 %) en commission à la souscription et 750 \$ (1 %) dans les années subséquentes à la fin de la période de rétrofacturation. S'il utilisait un modèle de commissions de suivi seulement, le même conseiller ne toucherait que 250 \$ la première année et les années suivantes sur un dépôt de 25 000 \$, et 750 \$ la première année et les années suivantes sur un dépôt de 75 000 \$. Les structures de rétrofacturation varient dans l'industrie, et ceci n'est qu'un exemple à titre indicatif. En général, les commissions de suivi sont réduites pendant la période de rétrofacturation. Les commissions de suivi sont uniformisées à la fin de la période de rétrofacturation. La rémunération totale est généralement similaire à celle résultant des autres options de frais d'acquisition. Les frais restent les mêmes pour le client.

Nous notons également que la perte de conseils a été observée dans le secteur des valeurs mobilières avec l'abandon de l'option de frais de souscription reportés, ce qui a entraîné une consolidation et une réduction du nombre de conseillers. Le rapport de recherche sur les clients 2020 de l'ACFM indique que le nombre de conseillers titulaires de permis par cabinets de consultation financière a diminué de 5 681 ou 17 % entre 2016 et 2019. La majorité de ces conseillers avaient des volumes d'affaires de moins de 10 millions de dollars. Cette diminution est en grande partie attribuable au fait que l'ACFM interdit la vente de fonds prévoyant des frais de souscription reportés sur lesquels les conseillers ayant de petits volumes d'affaires comptent pour financer leurs activités.

Les assureurs peuvent également offrir une rémunération aux AG en fonction du volume d'affaires de l'AG auprès d'un assureur. Les organismes de réglementation doivent clairement indiquer à l'industrie des assurances que leur consultation ne vise qu'une interdiction réglementaire à l'endroit des commissions versées aux conseillers au moment de la souscription de fonds distincts. Une portée plus vaste aurait des répercussions négatives profondes sur l'industrie, étant donné que la rémunération versée aux AG est fondée sur l'ensemble des produits d'assurance que l'AG distribue par l'entremise de ses conseillers. Une interdiction réglementaire visant la rémunération à la souscription versée aux AG relativement aux fonds distincts pourrait inciter les conseillers à favoriser la souscription de produits à l'égard desquels la rémunération au moment de la souscription n'est pas interdite, ce qui créerait un potentiel de conflit, au lieu de le réduire.

a. Comment devrait être formulée l'interdiction visant les fonds distincts afin d'atteindre les résultats ciblés pour les clients?

La meilleure façon d'atteindre les résultats ciblés pour les clients est d'établir des pratiques exemplaires sur l'utilisation de l'option de rétrofacturation du conseiller. Les restrictions possibles sont abordées dans notre réponse à la question 6 ci-dessous.

Le risque de conflit survient lorsqu'il faut retirer des fonds plus tôt que prévu. La rétrofacturation du conseiller ne doit pas dépasser l'horizon de placement. Tout conflit d'intérêts sera éliminé si l'horizon de placement est plus long que la période de rétrofacturation.

Un montant minimum de retrait gratuit de 10 % devrait être normalisé pour tous les contrats. Cela uniformisera généralement les règles entre un intermédiaire et un consommateur qui cherche à accéder aux fonds en éliminant un retrait de commission pour l'intermédiaire lorsqu'une partie des fonds est retirée.

Une rétrofacturation ne devrait pas non plus s'appliquer aux retraits d'un FERR effectués conformément aux taux minimums prévus par la loi. Cela permettra aux consommateurs d'avoir accès aux fonds investis à la retraite sans créer de conflit pour l'intermédiaire.

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?

Il ne sera pas facile de s'adapter aux changements. L'industrie de l'assurance dépend d'un cadre de distribution indépendant. Un changement majeur à l'approche des commissions (abandon des commissions au moment de la souscription) doit être envisagé dans le contexte du cadre réglementaire global pour la distribution et la vente de fonds distincts.

Le passage à l'utilisation d'un modèle d'honoraires facturés directement dans le secteur des valeurs mobilières a été appuyé par le solide cadre réglementaire de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM) et par l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM), qui n'existe pas pour les AG à l'heure actuelle.

Il est nécessaire d'apporter de nombreuses modifications aux systèmes pour prendre en charge une option de frais d'acquisition différente. Bien que de nombreuses sociétés offrent plusieurs options de frais d'acquisition, ce n'est pas le cas pour toutes. Une période de transition de plusieurs années est nécessaire pour apporter les modifications nécessaires aux systèmes et restructurer la rémunération.

c. À combien estimez-vous les coûts et les avantages quantitatifs et qualitatifs associés à une interdiction pour les assureurs et les intermédiaires?

Il est difficile de séparer les coûts et les avantages qualitatifs et quantitatifs associés à une interdiction. Les assureurs risquent de perdre l'accès à de nouvelles ventes sur le marché de masse.

Sur le plan quantitatif, une interdiction visant la rétrofacturation du conseiller pourrait compromettre la rentabilité des ventes sur le marché de masse. L'ACCAP calcule qu'il y a environ trois millions de titulaires de contrats de fonds distincts. La valeur de la moitié d'entre eux est de 50 000 \$ ou moins. Environ 31 % des ventes prévoient la rétrofacturation du conseiller. Lorsque le changement lié aux frais de souscription reportés et celui visant la rétrofacturation du conseiller sont combinés, cela représente environ 50 % des ventes. Il est possible que cela mette un terme aux nouvelles ventes sur le marché de masse. Les clients qui ont un actif de moins de 100 000 \$ à investir ne seront pas servis par des conseillers indépendants et devront demander l'aide d'un conseiller bancaire.

Les conseillers devront rajuster leur marché cible et leur approche de vente pour avoir un modèle économiquement viable.

Du point de vue qualitatif, cela pourrait vouloir dire que les nouveaux conseillers qui démarrent n'ont pas de modèle économique. Il y aurait ainsi moins de jeunes intermédiaires arrivant sur le marché, où l'âge moyen d'un intermédiaire en assurances dépasse actuellement 50 ans.

d. À combien estimez-vous les coûts et les avantages quantitatifs et qualitatifs associés à une interdiction pour les clients?

Les consommateurs auront probablement moins accès à des conseils.

Les consommateurs auront probablement moins accès aux caractéristiques d'assurance uniques qu'offrent les fonds distincts.

Les consommateurs auront probablement moins d'épargne et moins de sécurité financière à long terme.

De nombreux consommateurs ont un « coach financier » qui les motive à établir un plan en vue d'un avenir financier solide, et moins de consommateurs seront encouragés à épargner.

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.

Notre industrie collabore depuis longtemps avec les organismes de réglementation pour élaborer des mesures visant à améliorer les résultats pour les clients.

L'industrie est disposée à rencontrer les organismes de réglementation pour discuter des mesures de protection des clients mentionnées ci-dessus qui appuieraient les résultats ciblés pour les clients.

En plus de ce qui précède, d'autres mesures de protection du consommateur pourraient comprendre, par exemple, le plafonnement de la période de rétrofacturation avec une limite de trois ans sur la durée des barèmes de rétrofacturation.

Veillez 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;

La rétrofacturation du conseiller est une option de frais d'acquisition utilisée pour les fonds distincts. Il s'agit d'une approche élaborée dans le contexte de l'assurance qui est utilisée avec succès depuis longtemps et qui a été adoptée par un plus grand nombre d'assureurs au cours des dernières années. Comme elle n'était pas généralement utilisée pour les fonds communs de placement, différents facteurs entrent en ligne de compte pour déterminer s'il convient de ne plus l'autoriser. Nous avons expliqué en détail pourquoi les fonds distincts devraient être considérés comme des produits différents des fonds communs de placement.

b. la façon dont une telle approche cadre avec les résultats ciblés pour les clients;

La période de rétrofacturation raccourcie que nous proposons réduit la possibilité de conflit d'intérêts. Si des fonds distincts sont retirés dans un court laps de temps, dans bien des cas, cela soulève la question de la convenance de la vente initiale. Plus la durée de détention des fonds distincts est longue, plus il est probable qu'un changement de circonstances du consommateur sera à l'origine du changement.

L'industrie est disposée à rencontrer les organismes de réglementation pour discuter des mesures de protection des clients mentionnées ci-dessus qui appuieraient 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;

Selon l'approche de compromis que nous proposons, les intermédiaires recevront probablement des commissions au moment de la souscription moins élevées et des commissions de suivi plus élevées. Cela réduira le revenu initial des nouveaux intermédiaires à court terme. Le compromis vise à assurer un équilibre afin de réduire le risque de conflit, tout en offrant une rémunération équitable pour le travail entourant une vente de fonds distincts. Les intermédiaires devront adapter leur modèle d'affaires selon un nouveau mécanisme de rémunération.

d. l'estimation des coûts et des avantages quantitatifs et qualitatifs associés aux mesures réglementaires de rechange applicables pour les clients;

Comme nous l'avons expliqué en détail ci-dessus, il est possible que les consommateurs du marché de masse reçoivent moins de services à la souscription si les incitatifs des intermédiaires sont réduits.

e. la période de transition minimale nécessaire pour mettre en œuvre de telles mesures réglementaires.

Il faudra apporter des modifications aux systèmes, mais les changements aux paramètres de rémunération pour la rétrofacturation du conseiller pourraient être mis en œuvre assez rapidement. Comme pour tous les changements, il faut prévoir une période de mise en œuvre d'un à deux ans.