

31 janvier 2023

VIA EMAIL

Me Philippe Lebel
Secrétaire et directeur général des affaires juridiques
Autorité des marchés financiers
Place de la Cité, tour Cominar
2640, boulevard Laurier, 3e étage
Québec (Québec) G1V 5C1
Courriel : consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

Objet : Projet de règlement sur l'interdiction d'exiger certains frais d'un titulaire d'un contrat individuel à capital variable afférent à des fonds distincts (le « projet de règlement »)

Le Canadian Advocacy Council of CFA Societies Canada¹ (le « **CAC** ») apprécie l'occasion de fournir les commentaires généraux suivants sur le projet de règlement.

Nous comprenons que le projet de règlement sur l'interdiction d'exiger certains frais d'un titulaire d'un contrat individuel à capital variable afférent à des fonds distincts ou qu'il modifie l'option de souscription pour les contrats individuels à capital variable liés à des fonds distincts conclus à compter du 1er juin 2023. En outre, le projet de règlement prévoit des sanctions administratives pécuniaires qui peuvent être imposées aux assureurs qui ne se conforment pas aux dispositions du projet de règlement.

Nous appuyons fortement l'interdiction des frais d'acquisition reportés (« **FAR** ») dans les contrats de fonds distincts. Nous sommes d'accord avec l'AMF pour dire que les frais d'acquisition différés sont incompatibles avec l'objectif de favoriser le traitement équitable des clients. En tant que titulaires du titre de CFA, nous nous engageons à respecter les normes les plus élevées en matière d'éthique et de professionnalisme dans nos rapports avec les clients et les conflits. Les conflits d'intérêts, les conflits découlant d'une relation d'agence et le fait de faire passer les intérêts du client avant les

¹ Le CAC est un conseil de défense des intérêts de CFA Societies Canada, qui représente les 12 sociétés membres du CFA Institute au Canada et plus de 19 000 détenteurs canadiens de la charte CFA. Le conseil comprend des professionnels de l'investissement de tout le Canada qui examinent les développements réglementaires, législatifs et normatifs ayant une incidence sur les investisseurs, les professionnels de l'investissement et les marchés financiers au Canada. Visitez www.cfacanada.org pour accéder au travail de représentation du CAC.

Le CFA Institute est l'association mondiale des professionnels de l'investissement qui établit la norme en matière d'excellence professionnelle et de qualifications. L'organisation est un champion du comportement éthique sur les marchés d'investissement et une source de connaissances respectée dans la communauté financière mondiale. Notre objectif est de créer un environnement où les intérêts des investisseurs sont prioritaires, où les marchés fonctionnent au mieux et où les économies se développent. Il y a plus de 190 000 titulaires de la charte du CFA dans le monde, sur 160 marchés. Le CFA Institute dispose de neuf bureaux dans le monde et il existe 160 sociétés locales. Pour plus d'informations, visitez le site www.cfainstitute.org ou suivez-nous sur [LinkedIn](#) et Twitter à [@CFAINstitute](#).

siens sont tous des concepts éthiques spécifiquement abordés dans notre Code de déontologie et nos Normes de conduite professionnelle du CFA Institute².

Comme nous l'avons indiqué en réponse à la consultation entreprise par le Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance et les Organisations de réglementation des services d'assurance du Canada sur les commissions initiales, nous croyons que les CSD et les autres types de rémunération initiale créent des conflits insolubles entre les consommateurs et ceux qui leur fournissent des conseils en matière d'assurance ou de finance. Nous avons toujours craint que les représentants d'assurance ne soient incités à vendre des produits offrant la rémunération la plus élevée, plutôt que le produit le plus approprié pour un client, ses besoins et sa situation.

Nous recommandons fortement que l'AMF évalue également la possibilité d'interdire l'option de « rétrofacturation du conseiller » pour les fonds distincts. Cette option comporte (et aggrave sans doute) les mêmes conflits que ceux qui sont inhérents à d'autres structures de rémunération initiale (comme les CSD) pour les conseillers. Les titulaires de polices devraient pouvoir compter sur leur conseiller pour s'adapter à l'évolution de leur situation personnelle, sans avoir à faire face à un conflit où le conseiller pourrait devoir rembourser les commissions initiales s'il recommande au client d'effectuer un changement de produit plus approprié ou si un rachat est la mesure à prendre compte tenu de la situation du client.

Remarques finales

Nous continuons d'appuyer les efforts visant à interdire les frais de souscription différés et les autres formes de commissions initiales dans la vente de fonds distincts, et nous demandons instamment à l'AMF d'examiner également les conflits associés à l'option de rétrofacturation des conseillers en raison des conflits insolubles qu'ils placent entre les conseillers et leurs clients. La confiance dans le secteur de l'assurance augmenterait s'il existait une structure d'incitatifs économiques favorisant des structures de frais simples et transparentes et des conseils adaptés aux besoins et aux circonstances des clients sans l'interférence induite de conflits liés à la rémunération.

Nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de formuler ces commentaires et serions heureux de répondre à vos questions. N'hésitez pas à nous contacter à l'adresse cac@cfacanada.org sur ce sujet ou sur tout autre sujet à l'avenir.

(Signé) *The Canadian Advocacy Council of
CFA Societies Canada*

**The Canadian Advocacy Council of
CFA Societies Canada**

² <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/code/code-ethics-standards/code-of-ethics-standards-professionalconduct.ashx>

January 31, 2023

VIA EMAIL

Me Philippe Lebel
Corporate Secretary and Executive Director, Legal Affairs
Autorité des marchés financiers
Place de la Cité, tour Cominar
2640, boulevard Laurier, 3e étage
Québec (Québec) G1V 5C1
E-mail: consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

Re: Draft Regulation Respecting the Prohibition on Charging Certain Fees from Holders of Individual Variable Insurance Contracts Relating to Segregated Funds (the “Draft Regulation”)

The Canadian Advocacy Council of CFA Societies Canada³ (the “CAC”) appreciates the opportunity to provide the following general comments on the Draft Regulation.

We understand that the Draft Regulation will prohibit requiring a contract holder to pay certain fees when they withdraw or transfer money from a segregated fund or change the purchase option for individual variable insurance contracts related to segregated funds entered into as of June 1, 2023. In addition, the Draft Regulation provides for monetary administrative penalties that may be levied on insurers that do not comply with the provisions of the Draft Regulation.

We strongly support the banning of deferred sales charges (“DSCs”) in segregated fund contracts. We agree with the AMF that DSCs are inconsistent with the objective of supporting the fair treatment of clients. As holders of the CFA designation, we commit ourselves to maintaining the highest standards of ethical conduct and professionalism in dealing with clients and conflicts. Conflicts of interest, conflicts arising in an agency

³ The CAC is an advocacy council for CFA Societies Canada, representing the 12 CFA Institute Member Societies across Canada and over 19,000 Canadian CFA Charterholders. The council includes investment professionals across Canada who review regulatory, legislative, and standard setting developments affecting investors, investment professionals, and the capital markets in Canada. Visit www.cfacanada.org to access the advocacy work of the CAC.

CFA Institute is the global association of investment professionals that sets the standard for professional excellence and credentials. The organization is a champion of ethical behavior in investment markets and a respected source of knowledge in the global financial community. Our aim is to create an environment where investors’ interests come first, markets function at their best, and economies grow. There are more than 190,000 CFA Charterholders worldwide in 160 markets. CFA Institute has nine offices worldwide and there are 160 local societies. For more information, visit www.cfainstitute.org or follow us on [LinkedIn](#) and Twitter at [@CFAInstitute](#).

relationship and prioritizing the interests of the client ahead of oneself, are all ethical concepts specifically addressed within our CFA Institute Code of Ethics and Standards of Professional Conduct⁴.

As we noted in response to the consultation undertaken by the Canadian Council of Insurance Regulators and the Canadian Insurance Services Regulatory Organizations on upfront commissions, we believe DSCs and other types of upfront compensation create irresolvable conflicts between consumers and those who provide them with insurance/financial advice. We have always had concerns that insurance representatives will otherwise be incentivized to sell products that provide the highest compensation, rather than the product that is most suitable for a client and their needs and circumstances.

We would strongly recommend that the AMF also evaluate a potential ban on the “advisor chargeback” option for segregated funds. It carries (and arguably compounds) the same conflicts that are inherent in other upfront compensation structures (like DSCs) for advisors. Policyholders should be able to rely on their advisor to be responsive to their changing personal circumstances, without having to deal with a conflict where the advisor may have to repay upfront commissions if they recommend the client make a more suitable product switch or if a redemption is the appropriate advisable action given client circumstances.

Concluding Remarks

We continue to support efforts to ban DSCs and other forms of upfront commissions in the sale of segregated funds, and strongly urge the AMF to also review conflicts associated with the advisor chargeback option because of the irresolvable conflicts they place between advisors and their clients. Trust in the insurance industry would grow if there was a structure of economic incentives that promoted transparent, simple fee structures and advice that was responsive to client needs and circumstances without the undue interference of compensation-driven conflicts.

We thank you for the opportunity to provide these comments and would be happy to address any questions you may have. Please feel free to contact us at cac@cfacanada.org on this or any other issue in future.

(Signed) *The Canadian Advocacy Council of
CFA Societies Canada*

**The Canadian Advocacy Council of
CFA Societies Canada**

⁴ <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/code/code-ethics-standards/code-of-ethics-standards-professionalconduct.ashx>