

DATE :	28 octobre 2020	N° 2020-33
CATÉGORIE :	CONFORMITÉ	
À :	Agents généraux administrateurs, agents associés généraux, courtiers, agents généraux, conseillers autonomes, conseillers avec entente directe et comptes nationaux	
OBJET :	STRATAGÈME DE PRÊTE-NOM – VERSION RÉVISÉE	

Cette circulaire d'information remplace la circulaire d'information numéro 2013-01.

Description Tout conseiller qui rencontre un client et sollicite une proposition pour un produit de l'Empire Vie doit avoir une entente auprès de l'Empire Vie qui l'autorise à vendre de tels produits ou travailler pour une entité détenant une telle entente (par exemple, un conseiller travaillant pour un courtier constitué en société). L'Empire Vie assignera un code au conseiller lorsque celui-ci lui soumet des affaires.

TOUS les conseillers qui sollicitent des propositions doivent avoir un code de conseiller auprès de l'Empire Vie.

Si deux conseillers travaillent ensemble, leurs deux noms doivent apparaître sur la proposition d'assurance. Le stratagème de prête-nom a lieu lorsqu'un conseiller qui n'était pas impliqué dans l'opération de vente avec le client ou la cliente signe la proposition à titre de conseiller qui a sollicité la proposition.

Voici des exemples de stratagèmes de prête-nom :

- M. A n'a pas de permis d'assurance, mais il a rencontré un client qui souhaite souscrire une assurance et a rempli une proposition de l'Empire Vie. Il prend des dispositions pour que le conseiller B signe et soumette la proposition à l'Empire Vie.
- Le conseiller A détient un permis et a rempli une proposition de l'Empire Vie avec un client. Il demande au conseiller B de signer et de soumettre la proposition à l'Empire Vie, car il n'a pas d'entente auprès de l'Empire Vie et ne travaille pas pour une entité qui a une entente auprès de l'Empire Vie.
- Les conseillers A et B détiennent un permis et ont une entente auprès de l'Empire Vie. Le conseiller A remplit une proposition de l'Empire Vie avec un client et demande au conseiller B de la signer et de la soumettre à l'Empire Vie en raison d'un accord de rémunération conclu entre les conseillers A et B.

Dans ces exemples, le conseiller B n'a jamais rencontré les clients, mais signe la proposition à titre de conseiller qui a sollicité la proposition, ce qui sous-entend qu'il a rempli la proposition avec les clients.

Dans le secteur des fonds communs, on qualifie ce type d'activité de « prestation de conseils de manière furtive ». Selon l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM), ce type d'activité se produit lorsqu'une « personne maintient [...] un bloc d'affaires sans être inscrite, en exécutant des ordres par l'entremise d'une personne inscrite ».

Constitution en société

Dans le cas d'un courtier constitué en société, l'Empire Vie doit assigner un code à chaque conseiller travaillant pour un courtier constitué en société afin que ce conseiller puisse solliciter une proposition ou servir les clients de l'Empire Vie.

Si deux conseillers d'un courtier constitué en société collaborent, les noms des deux conseillers doivent apparaître sur la proposition et les deux conseillers doivent avoir un code auprès de l'Empire Vie. Les clients doivent connaître les deux conseillers ainsi que leur rôle en ce qui a trait à la proposition et au service de leur police.

Non-conformité

Tout conseiller qui prend part à un stratagème de prête-nom ou de prestation de conseils de manière furtive est assujetti :

- à la résiliation de son entente auprès de l'Empire Vie avec droits acquis;
- au retrait de sa permission de servir les clients de l'Empire Vie;
- à des récupérations de sa rémunération.

De plus, nous signalerons la participation de tout conseiller à un stratagème de prête-nom à son organisme de réglementation provincial.

Il est crucial que les clients et l'Empire Vie sachent qui est impliqué dans la sollicitation de la proposition et le service de la police résultante. Nous vous prions de vous assurer que tous les conseillers qui sollicitent et soumettent des propositions à l'Empire Vie ont un code et que celui-ci est bien noté sur la proposition. Si vous êtes aux prises avec une situation unique que vous ne savez pas comment gérer, veuillez communiquer avec votre AGA ou avec votre vice-président régional ou vice-présidente régionale de l'Empire Vie.

Personne-ressource

Lisa Lawlor, directrice, Pratiques de distribution