

Divulgence sur les conflits d'intérêt de PFSL

En vertu des lois sur les valeurs mobilières, Les Placements PFSL du Canada Ltée (PFSL) et ses représentants doivent prendre des mesures pour déterminer les conflits d'intérêts importants existants et raisonnablement prévisibles entre PFSL, ses représentants et ses clients, et pour régler ces conflits dans l'intérêt supérieur de ses clients. Ce document présente des renseignements importants sur votre relation avec PFSL et votre représentant de PFSL. Vous y trouverez une description des conflits d'intérêts importants, comment ils peuvent survenir dans le cadre de nos activités, les risques qu'ils peuvent représenter pour vous et de la manière dont nous les gérons.

Diverses situations pourraient donner lieu à des conflits d'intérêts, notamment lorsque les intérêts des différentes parties, tels que les intérêts d'un client et ceux de son conseiller en placement ou courtier en fonds communs de placement, ne sont pas les mêmes. Il peut également y avoir un conflit d'intérêt lorsque le conseiller en placement ou le courtier en fonds communs de placement d'un client est influencé pour mettre ses intérêts avant ceux des clients; cela est motivé par un avantage monétaire ou autre, qui est offert au conseiller ou au courtier. En général, un conflit d'intérêts est important si l'on peut raisonnablement s'attendre à ce que le conflit affecte vos décisions en tant que client et (ou) les recommandations de PFSL ou de ses représentants en ce qui concerne vos opérations.

En règle générale, nous gérons les conflits d'intérêts de la manière suivante :

- Nous avons mis en place des politiques et des procédures pour nous aider à identifier et à gérer les conflits d'intérêts potentiels.
- Si nous ne sommes pas en mesure de prévenir un conflit d'intérêts important, nous mettons en place des mécanismes de contrôle afin que le conflit potentiel soit traité dans l'intérêt supérieur de notre client.
- Les représentants de PFSL et les employés du siège social sont tenus de se conformer aux politiques et aux procédures de PFSL, qui sont conçues pour répondre à toutes les exigences réglementaires et pour mettre en avant les intérêts des clients.
- Nous maintenons des pratiques de rémunération cohérentes dans l'ensemble de nos offres de produits afin de minimiser tout incitatif financier ou autre avantage accordé aux représentants de PFSL qui pourrait entrer en conflit avec les intérêts du client ou influencer de manière inappropriée les recommandations du représentant en matière de placement.
- Nous fournissons à nos clients des renseignements, tels que ce document de divulgation sur PFSL et les conflits d'intérêts potentiels de PFSL et de ses représentants afin que les clients puissent déterminer si ces conflits sont importants pour eux, et nous recommandons aux clients de parler avec leur représentant de PFSL s'ils ont des questions ou des préoccupations.

Divulgarion sur les conflits d'intérêt de PFSL

Le groupe de sociétés Primerica Canada

PFSL est membre du groupe de sociétés Primerica Canada (« Primerica »), qui comprend La Compagnie d'Assurance-Vie Primerica du Canada (« CAVPC ») et la filiale en propriété exclusive de PFSL, Gestion des fonds PFSL Ltée. Primerica est soumise à une supervision réglementaire en fonction du type de société et de sa gamme de produits. Par exemple, en tant que courtier en fonds communs de placement, PFSL est soumise à la surveillance de l'OCRI partout au Canada et de l'Autorité des marchés financiers (l'Autorité) au Québec. En outre, tous les employés de Primerica Canada sont tenus de se conformer au code de conduite, aux politiques et aux procédures de conformité de Primerica.

Primerica offre aux clients une gamme de produits pour répondre à leurs besoins financiers. Ces produits comprennent les fonds communs de placement proposés par PFSL et les produits d'assurance-vie offerts par l'entremise de la CAVPC. Les renseignements concernant les produits de Primerica offerts sont inclus dans les documents relatifs à l'ouverture de compte de PFSL.

Les représentants de PFSL qui détiennent également un permis d'assurance-vie peuvent offrir à leurs clients des produits d'assurance-vie et de fonds communs de placement. Les produits d'assurance-vie et les fonds communs de placement ont des caractéristiques différentes et les représentants de PFSL peuvent être perçus comme ayant tendance à offrir un produit plutôt qu'un autre. PFSL et ses représentants gèrent ce conflit en collaboration avec les clients afin de recommander des produits qui répondent aux besoins du client et qui sont conformes à ses objectifs de placement.

Modèle de rémunération de PFSL

Le paiement d'une rémunération sur les ventes aux conseillers en placement est une pratique courante dans le secteur des valeurs mobilières. Bien que la méthode de répartition de la rémunération liée aux ventes puisse varier entre les acteurs du secteur des valeurs mobilières (« les courtiers en valeurs mobilières »), certains courtiers en valeurs mobilières peuvent par exemple rémunérer leurs conseillers en leur versant une partie de la rémunération mise en commun, tandis que d'autres, comme PFSL, peuvent rémunérer leurs conseillers directement en fonction des opérations des clients, tous les types de rémunération liée aux ventes et aux actifs peuvent donner lieu à des conflits d'intérêts importants. Les courtiers en valeurs mobilières et leurs conseillers en placement, comme PFSL et ses représentants, ont un intérêt financier à vendre ou à augmenter les ventes de leurs produits, ce qui pourrait les amener à faire passer leurs intérêts avant ceux de leurs clients.

PFSL fonctionne selon un modèle de rémunération à plusieurs niveaux basé sur les ventes et les actifs (« modèle de rémunération »). PFSL perçoit des frais de souscription, des commissions et des frais résultants des opérations de placement des clients et du service continu fourni aux clients (« frais »). PFSL distribue une partie des frais, selon un barème de commission fixe, au représentant de PFSL du client et à d'autres personnes qui soutiennent l'activité PFSL du représentant. Le modèle de rémunération permet à PFSL de rémunérer ses représentants pour les services directs qu'ils fournissent aux clients et de rémunérer d'autres représentants de PFSL et (ou) Primerica plus expérimentés qui ont des responsabilités de supervision ou de gestion, exercent des activités de leadership, de formation, de mentorat et de

Divulgarion sur les conflits d'intérêt de PFSL

motivation, et(ou) fournissent des ressources pour aider PFSL et ses représentants à développer et à maintenir une activité durable, axée sur le client, qui respecte les exigences de PFSL et les lois applicables.

Lorsque les représentants de PFSL sont promus au sein de leur succursale, ils reçoivent une part plus importante des frais pour les comptes ouverts après leur promotion et peuvent également percevoir une part des frais payés par les clients des représentants qu'ils ont recrutés dans leur entreprise PFSL. Même si les activités de recrutement peuvent être l'un des nombreux facteurs pris en compte à des fins de promotion, les représentants de PFSL ne reçoivent aucune rémunération directe pour leurs activités de recrutement, et malgré l'augmentation de la rémunération du représentant à la suite d'une promotion, cela n'a aucune incidence sur les frais payés par le client.

PFSL gère ce conflit d'intérêts dans l'intérêt supérieur de ses clients par la mise en œuvre de plusieurs mécanismes de contrôle, notamment :

- l'établissement et le maintien de politiques, de procédures et de mécanismes de contrôle visant à garantir que les produits de placement achetés par les clients de PFSL correspondent à leur situation particulière et aux produits offerts par PFSL, y compris les activités de supervision et de surveillance des opérations par le siège social, ainsi qu'un programme de vérification des services extérieurs;
- la garantie que la rémunération versée aux représentants de PFSL pour la vente de fonds communs de placement est la même, quel que soit le fonds vendu. Les représentants de PFSL n'ont aucun intérêt à recommander un fonds commun de placement spécifique à leurs clients, qu'il s'agisse des fonds Plateforme AGF ou des fonds FuturePath, car la rémunération versée est la même pour tous les fonds et les frais sont communiqués aux clients;
- PFSL ne fixe pas de quotas de vente, d'objectif en matière de revenu ou de taille minimum de compte pour ses représentants afin de s'assurer que la relation continue qu'elle entretient avec eux ne dépend pas du montant de la rémunération générée par un représentant ou de sa capacité à développer les activités de PFSL en attirant de nouveaux clients, en augmentant les actifs ou en menant des activités de recrutement;
- la mise en place d'un environnement de conformité qui encourage l'engagement et la participation des représentants, en plus du représentant de PFSL du client, qui fournissent une supervision, des conseils, un soutien et des ressources, afin de faciliter l'obtention de résultats positifs pour les clients;
- PFSL dispose de programmes de formation afin de doter ses représentants, qu'ils soient nouveaux ou existants, des compétences nécessaires pour servir les clients en tant que représentants de PFSL et pour respecter l'engagement de PFSL à donner la priorité aux intérêts des clients.

Vente des fonds du distributeur principal et d'autres fonds par les représentants de PFSL

PFSL agit à titre de distributeur principal exclusif de deux familles de fonds communs de placement gérés par des gestionnaires de fonds de placement indépendants et bien établis (les « fonds DP »). Ces fonds DP sont : (i) les Fonds Plateforme AGF, qui consistent en une gamme de fonds communs de placement

Divulgarion sur les conflits d'intérêt de PFSL

gérés par les Placements AGF Inc. (« AGF ») et (ii) les fonds FuturePath, qui sont constitués d'une gamme de fonds communs de placement gérés par la Corporation Financière Mackenzie (« Mackenzie »). PFSL a le droit exclusif de distribuer ces fonds DP et, en tant que distributeur principal, de vendre les fonds DP par l'entremise de ses représentants. Les représentants de PFSL ne recommandent pas d'autres fonds communs de placement qui étaient auparavant disponibles pour l'achat par l'entremise de PFSL, que nous désignons dans le présent document par le terme « anciens fonds ». Ces derniers peuvent être offerts uniquement dans certains cas exceptionnels. Les représentants de PFSL ne tiennent pas compte, dans le cadre de leur évaluation de la convenance, du marché plus vaste des produits autres que les fonds DP, ni de la mesure dans laquelle ces produits répondraient aux besoins et aux objectifs de placement d'un client, qu'ils soient plus avantageux, moins avantageux ou équivalents.

Les fonds DP ne peuvent pas être transférés à un autre courtier. Cela étant dit, si vous décidez de ne plus faire affaire avec PFSL, vous devrez encaisser vos unités de fonds DP, ce qui peut entraîner des frais et (ou) des taxes, selon le cas.

La rémunération disponible pour les représentants de PFSL provenant des placements dans les fonds DP peut être supérieure à la rémunération disponible à l'égard des anciens fonds. Les clients de PFSL peuvent conserver leurs anciens fonds. Les représentants de PFSL pourraient être incités à recommander aux clients de vendre leurs anciens fonds et d'acheter des fonds DP. PFSL gère ce conflit potentiel en exigeant des recommandations de placement adéquates pour leurs clients en fonction de leur situation personnelle et financière, des caractéristiques du produit, entre autres facteurs, et en accordant la priorité aux intérêts du client. En outre, aucune avance n'est versée sur les transferts d'actifs des anciens fonds vers les fonds DP, tel qu'il est indiqué à la section « Rémunération anticipée reçue par les représentants de PFSL ». PFSL examine tout transfert inadéquat d'actifs de clients des anciens fonds vers les fonds DP.

Privilégier une famille de fonds par rapport à une autre

Fonds du modèle de distributeur principal

En contrepartie de son rôle de distributeur principal et de fournisseur de services à AGF et Mackenzie et des fonds DP à ce titre, AGF et Mackenzie paient un pourcentage des frais de gestion qu'ils reçoivent des clients à PFSL. Le pourcentage dépend des actifs investis dans les fonds DP et augmente au fur et à mesure que davantage d'actifs sont investis. Cette rémunération peut varier selon les familles de fonds et peut changer de temps à autre; toutefois, le montant maximal versé à PFSL par AGF pour les Fonds Plateforme AGF et par Mackenzie pour les fonds FuturePath correspond à 65 % des frais de gestion.

Les ententes de PFSL avec chaque gestionnaire de fonds peuvent inciter PFSL à promouvoir les fonds DP d'une famille de fonds plutôt qu'une autre. Ce conflit potentiel est géré en mettant en place des ententes contractuelles qui donnent à AGF et à Mackenzie un accès égal aux représentants de PFSL, à la participation aux événements de PFSL et à la commercialisation de celle-ci. En outre, la rémunération des représentants de PFSL ne dépend pas de l'entente sur les frais conclue avec les gestionnaires de fonds, PFSL applique les mêmes limites en ce qui concerne les avantages non monétaires à AGF et Mackenzie, et PFSL n'incite d'aucune façon les représentants de PFSL à recommander un fonds DP en particulier – qu'il s'agisse des Fonds Plateforme AGF ou des fonds FuturePath.

Divulgarion sur les conflits d'intérêt de PFSL

Fonds exclusifs et ancien fonds tiers

Comme indiqué ci-dessus, PFSL détient le droit exclusif de distribuer les fonds DP et, en tant que distributeur principal, commercialise les fonds DP par l'intermédiaire de ses représentants. Les représentants de PFSL sont uniquement autorisés à promouvoir et à recommander les fonds DP.

Bien que les anciens fonds ne soient plus recommandés, PFSL autorise certaines opérations limitées, principalement dans l'intérêt des clients qui continuent à détenir des anciens fonds. Ces derniers comprennent la Série de répartition Primerica Concert^{MC} (« fonds Primerica Concert ») proposée par la filiale de PFSL, qui est Gestion des fonds PFSL Ltée, et les fonds communs de placement tiers proposés par d'autres gestionnaires de fonds indépendants qui ne sont pas des fonds DP. Les anciens fonds sont traités de la même manière, qu'il s'agisse d'un fonds Primerica Concert ou d'un fonds tiers. Les représentants PFSL ne sont pas autorisés à recommander ces produits et les opérations d'achat disponibles sont limitées.

Toutefois, comme la rémunération que peuvent percevoir les représentants de PFSL grâce aux placements dans les fonds DP peut être supérieure à celle offerte pour les anciens fonds, ces représentants pourraient être tentés de dissuader les clients d'acheter ces derniers. Pour gérer ce conflit potentiel, PFSL surveille les achats d'anciens fonds et de fonds DP, et offre à ses clients la possibilité de faire part de leurs préoccupations concernant les services reçus, notamment en menant des enquêtes de satisfaction auprès des clients.

Rémunération anticipée reçue par les représentants de PFSL

Lorsque vous achetez des unités d'un fonds DP, votre représentant de PFSL peut choisir de recevoir une rémunération au fur et à mesure qu'elle est gagnée, de recevoir une avance de commission sur les futurs frais de service du courtier qui seront gagnés sur votre compte, ou une combinaison de ces deux options. Les avances sont conçues pour modifier le moment de la rémunération et non pour augmenter la rémunération totale. Cette option n'a aucune incidence sur les frais que vous devez payer. La rémunération applicable à votre achat sera indiquée sur votre relevé de compte, ce qui vous permettra de connaître l'option choisie par votre représentant de PFSL.

L'avance de commission est financée par PFSL en échange d'une rémunération continue réduite pour votre représentant au cours des cinq prochaines années. Si vous encaissez vos unités dans les cinq ans suivant la date d'achat initiale, nous pouvons récupérer la totalité ou une partie de l'avance de commission auprès de votre représentant de PFSL. À l'exception des frais de service du courtier ou des frais de compte annuels accumulés, il n'y a pas de frais de rachat à payer par vous à PFSL lors de la vente de vos unités.

La possibilité de devoir rembourser tout ou une partie d'une avance de commission peut influencer votre représentant de PFSL à vous recommander de continuer à détenir votre placement auprès de PFSL. Afin de gérer ce conflit potentiel, nous avons intégré les caractéristiques suivantes à l'avance :

- Une avance de commission est uniquement offerte dans le cadre d'achats effectués sur des comptes dont l'horizon temporel de placement est à long terme, à savoir sept ans ou plus.
- Au moins 20 % des actifs de chaque achat ne feront pas l'objet d'une avance de commission.

Divulgarion sur les conflits d'intérêt de PFSL

- Les représentants de PFSL ne peuvent recevoir une avance de commission de plus de 7 500 \$ par client (quel que soit le nombre de comptes détenus par le client).
- Aucune avance de commission ne sera versée sur les transferts d'actifs d'anciens fonds vers de nouveaux fonds DP.
- PFSL ne peut récupérer la totalité ou une partie d'une avance de commission que si les actifs sur lesquels une avance de commission a été versée sont encaissés ou transférés hors de PFSL. Les transferts entre les fonds DP ou les familles de fonds DP ne donneront pas lieu à une avance de commission.
- Le processus de rétrofacturation des avances de commission de PFSL comprendra des options raisonnables visant à limiter l'impact de la rétrofacturation auprès d'un représentant de PFSL.

Frais de souscription négociable

Lorsque vous achetez des fonds DP et les anciens fonds, vous devez discuter des frais de souscription applicables avec votre représentant de PFSL. Il vous sera ainsi possible de déterminer ensemble les frais de souscription au moment de la souscription. En négociant avec votre représentant de PFSL, vous avez la possibilité de vous mettre d'accord sur des frais de souscription qui correspondront à un pourcentage du montant que vous investissez, sous réserve de certaines restrictions. Étant négociables, ces frais de souscription peuvent varier d'un client à l'autre. Cela peut créer un conflit d'intérêts potentiel entre vous et votre représentant de PFSL, car la rémunération perçue par PFSL et par votre représentant dépend du montant des frais de souscription négociés. Les frais de souscription sont déduits du montant que vous investissez, ce qui a une incidence sur le montant appliqué à votre achat et sur le rendement global de votre placement. Vous recevrez une confirmation d'opération indiquant les frais appliqués à l'opération, ainsi qu'un rapport annuel sur les frais et autres rémunérations versés relativement à votre compte de placement auprès de PFSL.

PFSL gère ce conflit d'intérêts en fixant des limites et en définissant des attentes en matière d'application des frais de souscription. Bien que les frais de souscription pouvant atteindre 5 % du montant investi soient autorisés dans les prospectus des fonds DP, comme c'est courant dans le secteur, PFSL fixe des limites maximales au pourcentage de ses frais de souscription. Ces limites sont fixées en fonction du montant à investir, le pourcentage des frais de souscription diminue à mesure que le montant du placement augmente. Ces limites reflètent des frais raisonnables en fonction des services généralement fournis aux clients, tout en offrant une certaine souplesse pour tenir compte de la complexité plus ou moins grande de la situation des clients. PFSL examine tous les frais de souscription qui dépasseraient les limites maximales qu'elle a fixées.

Programmes incitatifs de PFSL

Les représentants de PFSL et les employés de Primerica ont l'occasion de participer à divers programmes incitatifs offerts par Primerica. Les critères d'admissibilité à ces programmes incitatifs peuvent changer de temps en temps, mais les programmes sont généralement examinés de manière à assurer, entre autres, qu'ils n'encouragent pas un comportement inapproprié. Les programmes incitatifs offerts aux représentants de PFSL peuvent inclure un crédit pour les ventes de fonds communs de placement afin de

Divulgence sur les conflits d'intérêt de PFSL

satisfaire aux critères d'admissibilité, auquel cas toutes les ventes de fonds communs de placement, pour tous les comptes clients de PFSL, s'appliqueront pour satisfaire aux critères d'admissibilité. En outre, les représentants de PFSL peuvent être exclus de la participation aux programmes incitatifs actuels et futurs si leurs activités liées à l'admissibilité à un programme incitatif ne sont pas conformes aux politiques et aux procédures de PFSL ou sont autrement jugées inappropriées. La rémunération versée aux employés de Primerica et les programmes incitatifs offerts, y compris le salaire, les bonis et autres programmes incitatifs, ne sont pas directement basés sur les ventes ou les revenus liés aux fonds communs de placement ou liés au rendement de PFSL.

Conflits d'intérêts en matière de supervision

Les directeurs de succursale de PFSL exercent certaines activités de supervision des représentants de PFSL dans leurs succursales, ce qui comprend l'examen des ouvertures de comptes clients et des opérations d'achat et de vente. Les directeurs de succursale reçoivent généralement une rémunération pour ces services à partir des revenus de vente de fonds communs de placement générés par les représentants de PFSL dans leur succursale, bien que quelques directeurs de succursale soient payés par un représentant de niveau supérieur de PFSL dans celle-ci. Ces circonstances peuvent influencer la prise de décision d'un directeur de succursale.

Les directeurs de succursale sont responsables de l'exercice adéquat de leurs activités de supervision et ils ont des obligations contractuelles spécifiques envers PFSL et des obligations réglementaires découlant de leur inscription en tant que directeur de succursale. PFSL met à la disposition des directeurs de succursale des manuels et organise des formations à leur intention qui traitent de leur rôle et de leurs responsabilités spécifiques en matière de supervision. PFSL supervise les activités de surveillance exercées par les directeurs de succursale par l'entremise du programme de vérification des services extérieurs et d'autres activités de surveillance, et l'équipe du siège social de PFSL exerce également un rôle de surveillance supplémentaire, notamment en examinant les opérations des clients à des fins de convenance.

Activités parallèles et de bénévolat des représentants de PFSL

Les représentants de PFSL et les employés de Primerica peuvent participer à des activités parallèles et de bénévolat, si le représentant ou l'employé satisfait aux exigences et aux restrictions applicables de PFSL, de Primerica et des organismes réglementaires. Ces activités peuvent comprendre la participation à des intérêts commerciaux en dehors de PFSL ou de Primerica, ce qui, pour les représentants de PFSL, peut prendre la forme d'un emploi à temps plein ou à temps partiel, la participation à un conseil d'administration dans un organisme sans vocation de bienfaisance ou de bienfaisance, ou d'autres activités payantes ou non-payantes. PFSL et Primerica gèrent les conflits d'intérêts potentiels découlant des activités parallèles des représentants de PFSL et des employés de Primerica en exigeant la divulgation initiale et continue de ces activités par PFSL ou Primerica, ainsi que leur examen et l'approbation de ces activités. Dans certains cas, les représentants de PFSL sont tenus de se conformer à des dispositions spécifiques concernant la conduite de leurs activités parallèles, ce qui peut inclure le fait d'informer les clients ou les clients potentiels par écrit au sujet d'une activité parallèle ou de s'abstenir d'en informer les clients qui pourraient être affectés négativement par la participation du représentant à l'activité parallèle.

Divulgarion sur les conflits d'intérêt de PFSL

Dans le cadre de leur formation annuelle sur la conformité, les représentants de PFSL et les employés de Primerica reçoivent des rappels sur l'obligation de divulguer toute nouvelle activité parallèle ou tout changement apporté à une activité parallèle existante à PFSL ou Primerica pour examen et approbation.

Opérations financières personnelles avec les clients

Les opérations financières personnelles avec les clients comprennent, mais sans s'y limiter, les emprunts ou les prêts de fonds à des clients, la participation à des placements privés avec des clients, le partage des gains ou des pertes provenant de placements de clients, les avantages monétaires et non monétaires accordés aux clients ou offerts pour ceux-ci, l'achat d'actifs auprès de clients en dehors du cours normal des activités et le contrôle intégral ou l'autorité sur les affaires financières des clients, par exemple en agissant en tant que mandataire ou exécuteur testamentaire d'un client. Dans la plupart des cas, à moins que la réglementation ne l'autorise, PFSL gère les conflits d'intérêts importants découlant des opérations financières personnelles de ses clients en interdisant de telles ententes. Dans des circonstances limitées, le conflit peut être géré en imposant des conditions spécifiques à l'entente. Ces interdictions et restrictions sont énoncées dans les politiques et procédures de PFSL, renforcées par une formation périodique à la conformité et examinées dans le cadre du programme de vérification des services extérieurs de PFSL.

Accords de recommandation

PFSL a conclu des accords de recommandation formels qui permettent aux représentants de PFSL de recommander des clients à des partenaires tiers, en vertu desquels PFSL et ses représentants peuvent recevoir une rémunération ou d'autres avantages. PFSL peut percevoir une commission de recommandation de la part du partenaire de recommandation, dont une partie est reversée au représentant de PFSL qui a effectué la recommandation, uniquement si le client décide finalement d'utiliser les services et/ou d'acheter les produits proposés par le partenaire de recommandation. Cela pose un conflit d'intérêts potentiel, car un représentant de PFSL peut être incité à effectuer une recommandation en raison de la possibilité de percevoir un avantage suite à cette recommandation.

Primerica a mis en place des mécanismes de contrôle pour gérer ce conflit d'intérêts en sélectionnant avec soin ses partenaires de recommandation tiers. Avant de conclure un accord de recommandation, Primerica effectue une vérification préalable des partenaires de recommandation potentiels et de leurs produits et services afin de s'assurer que le tiers est réputée et que l'accord sera avantageux pour les clients de PFSL.

Les commissions de recommandation sont déterminées par l'accord contractuel spécifique que PFSL a négocié avec le partenaire de recommandation tiers. PFSL a conclu des accords de recommandation avec 8Twelve Mortgage Corp. pour les prêts hypothécaires, B2B Banque pour les prêts RER, SurexDirect.com Ltd./SurexDirect.com (Ontario) Ltd. pour les assurances habitation et automobile, et PPL Legal Care of Canada Corporation pour les services juridiques prépayés et la protection contre le vol d'identité (les « partenaires de recommandation »). PFSL gère l'attribution des avantages non monétaires qui peuvent être accordés à ses représentants en cas de recommandation fructueuse dans le domaine hypothécaire. Les partenaires de recommandation ne sont pas liés à PFSL ni à aucune des sociétés Primerica, ni affiliés à celles-ci. PFSL n'a conclu aucun accord visant à fournir des recommandations à d'autres sociétés de valeurs mobilières ou à en recevoir de leur part en échange d'une commission.

Divulgateion sur les conflits d'intérêt de PFSL

Dans le cadre de chaque accord de recommandation, le rôle du représentant de PFSL est de recommander un partenaire de recommandation. La décision de donner suite à une recommandation et, donc d'utiliser les services et(ou) les produits d'un partenaire de recommandation, est prise par le client, sans aucune autre intervention de PFSL ou de ses représentants. Si le représentant de PFSL du client estime qu'une recommandation serait dans l'intérêt du client, celui-ci peut être recommandé à l'un des partenaires de recommandation, auquel cas il recevra des renseignements supplémentaires, conformément aux exigences réglementaires. Ni PFSL ni les représentants de PFSL n'agissent en lien avec les produits, services, offres ou remises des partenaires de recommandation, ni ne les recommandent ou ne fournissent de conseils à leur sujet.

01.2026