

**CONCERNANT** la *Loi sur les assurances*, L.R.O. 1990, chap. I.8, dans ses versions successives (la « Loi »), en particulier l'article 441;

**ET DANS L'AFFAIRE DE** Financière Greatway Inc.

## **AVIS D'INTENTION DE RENDRE UNE ORDONNANCE DE CONFORMITÉ**

**DESTINATAIRE :** Financière Greatway Inc.

**PRENEZ AVIS QUE** conformément à l'article 441 de la Loi, et par délégation de pouvoir du directeur général de l'Autorité ontarienne de réglementation des services financiers (le « directeur général »), la **directrice, Contentieux et application de la loi (la « directrice »)** a rédigé un rapport, joint aux présentes à titre d'annexe « A », et propose d'ordonner à Financière Greatway Inc. de prendre les mesures suivantes immédiatement :

- (i) Cesser d'utiliser ou d'offrir la formation (définie ci-dessous) et le matériel connexe, conformément à l'alinéa 441 (2) a) de la Loi;
- (ii) Exiger que l'ensemble des agents (définis ci-dessous), des agents contractuels, des employés et des personnes embauchées retournent ou détruisent tous les exemplaires de la formation, conformément à l'alinéa 441 (2) c) de la Loi;
- (iii) Élaborer et rendre opérationnelle une nouvelle formation dont on ne pourrait pas raisonnablement s'attendre à ce qu'elle conduise les agents à se livrer à des actes ou à des pratiques malhonnêtes ou mensongers, conformément à l'alinéa 441 (2) c) de la Loi;
- (iv) Fournir une rééducation professionnelle à tous les agents actuels de sorte qu'ils ne soient plus raisonnablement susceptibles de se rendre coupables d'actes ou de pratiques malhonnêtes et mensongers, conformément à l'alinéa 441 (2) c) de la Loi;
- (v) Donner aux souscripteurs de polices d'assurance vie universelle (définies ci-dessous) les renseignements pertinents afin qu'ils puissent évaluer la nature de la police d'assurance vie universelle et de la stratégie de retraite assurée et leur pertinence pour leur situation, conformément à l'alinéa 441 (2) a) de la Loi;
- (vi) Cesser de vendre de nouvelles polices d'assurance vie universelle jusqu'à ce que les points (i), (ii), (iii) et (iv) soient respectés, à la satisfaction de la directrice agissant raisonnablement, conformément à l'alinéa 441 (2) a) de la Loi;

- (vii) **Cesser d'embaucher, d'employer de nouveaux agents ou de passer de nouveaux contrats avec eux jusqu'à ce que les points (i), (ii), (iii), (iv) et (v) soient respectés, à la satisfaction de la directrice agissant raisonnablement, conformément à l'alinéa 441 (2) a) de la Loi.**

Les détails de ces contraventions et les motifs de la présente intention sont indiqués ci-dessous. Le présent avis d'intention comprend des allégations qui peuvent être examinées lors d'une audience.

**IF YOU WOULD LIKE TO RECEIVE THIS NOTICE IN ENGLISH**, please send your request by email immediately to: [contactcentre@fsrao.ca](mailto:contactcentre@fsrao.ca).

**VOUS AVEZ DROIT À UNE AUDIENCE DEVANT LE TRIBUNAL DES SERVICES FINANCIERS (LE « TRIBUNAL ») CONFORMÉMENT AUX PARAGRAPHES 441(3) ET 441(5) DE LA LOI.** Une audience devant le Tribunal eu égard au présent avis d'intention peut être demandée en remplissant le formulaire de demande d'audience ci-joint (formulaire 1) et en le déposant auprès du Tribunal dans les quinze (15) jours suivant la réception de l'avis d'intention. La demande d'audience (formulaire 1) doit être envoyée par la poste, par télécopieur ou par courriel à l'adresse suivante :

Adresse : Tribunal des services financiers  
25, avenue Sheppard Ouest, 7<sup>e</sup> étage,  
Toronto (Ontario)  
M2N 6S6

À l'attention du : Registraire

Télécopieur : 416 226-7750

Courriel : [contact@fstontario.ca](mailto:contact@fstontario.ca)

**PRENEZ AVIS QUE si vous ne remettez pas une demande écrite d'audience au Tribunal dans les quinze (15) jours après avoir reçu le présent avis d'intention, des ordonnances seront rendues, comme stipulé dans le présent avis d'intention.**

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de la demande d'audience (formulaire 1), visitez le site Web du Tribunal, au [www.fstontario.ca](http://www.fstontario.ca)

L'audience devant le Tribunal se déroulera conformément aux *Règles de pratique et de procédure pour les instances devant le Tribunal des services financiers* (les « Règles »), établies en vertu de la *Loi sur l'exercice des compétences légales*, L.R.O. 1990, chap. S.22, dans ses versions modifiées. Les Règles sont accessibles sur le site Web du Tribunal : [www.fstontario.ca](http://www.fstontario.ca). Il est également possible d'en obtenir une copie en téléphonant au greffier du Tribunal, au 416 590-7294, ou au numéro sans frais, au 1 800 668-0128, poste 7294.

À l'audience, votre réputation, votre conduite ou votre compétence pourraient être

mises à l'examen. Il se peut qu'on vous communique de nouvelles précisions, notamment de nouveaux motifs à l'appui de l'intention.

## **ANNEXE A**

### **RAPPORT DU DIRECTEUR GÉNÉRAL**

#### **I. INTRODUCTION**

1. La directrice, Contentieux et application de la loi (la « directrice »), par délégation du pouvoir du directeur général de l'Autorité ontarienne de réglementation des services financiers, est d'avis que Financière Greatway Inc. (« Greatway ») commet des actes dont la poursuite risque vraisemblablement de créer une situation qui constituerait un acte ou une pratique malhonnêtes ou mensongers aux termes de la Loi.
2. Il s'agit du rapport de la directrice conformément à l'article 441 de la Loi.

#### **II. CONTEXTE**

##### **A. GREATWAY**

3. Greatway est une agence de gestion générale titulaire d'un permis de société d'assurance en Ontario (permis n° 34631M).
4. Greatway passe des contrats avec des sociétés d'assurance vie et agit à titre d'intermédiaire entre les assureurs et ses agents d'assurance vie et maladie titulaires d'un permis (les « agents »). Les agents sollicitent des propositions d'assurance et les présentent aux sociétés d'assurance.
5. En 2020, Greatway a enregistré un chiffre d'affaires d'environ 42,8 millions de dollars. Environ 92 % du chiffre d'affaires brut de Greatway provient de la vente de produits d'assurance vie, dont 99 % sont issus de la vente de produits d'assurance vie universelle (environ 61 % de ces polices sont également assorties d'un intercalaire d'assurance vie temporaire ou d'assurance contre les maladies graves). Environ 95 % du chiffre d'affaires brut de Greatway provient d'une seule société d'assurance vie, ivari.
6. Greatway utilise un modèle d'affaires pyramidal en réseau qui encourage, rémunère et promeut les agents en fonction du recrutement d'autres personnes et des affaires qu'ils rapportent. Les agents sont incités à recruter des agents comme suit :
  - (i) Les agents ne reçoivent pas un salaire, mais sont rémunérés entièrement à la commission. Les agents sont rémunérés en fonction des polices qu'ils vendent eux-mêmes, des polices que vendent les agents qu'ils ont recrutés, des polices vendues par les agents des agents qu'ils ont recrutés, etc.;
  - (ii) Lorsque de nouveaux agents en recrutent d'autres, une structure pyramidale est créée, et ceux qui se trouvent au sommet sont rémunérés pour les ventes des agents qui se trouvent sous eux;

- (iii) Conformément au programme « 6-3-P », Greatway offre aux nouveaux agents une « prime de délivrance de permis » de 5 000 \$ s'ils organisent six exposés des avantages et y assistent dans les 30 jours suivant leur recrutement, s'ils recrutent trois nouveaux agents dans les 60 jours suivant leur recrutement et s'ils réussissent les examens menant à l'obtention du permis dans les 90 jours suivant leur recrutement;
  - (iv) Les agents peuvent remporter des voyages et des automobiles en fonction de leurs ventes ou des ventes des agents qui sont sous eux, ainsi que du nombre d'agents en aval par rapport à eux ou dans leur réseau.
7. Greatway a connu une croissance rapide au cours des dernières années. En 2018, Greatway comptait 1 400 agents titulaires de permis au Canada et a vendu environ 13 000 polices. En 2021, Greatway comptait 3 490 agents au Canada et a vendu environ 25 000 polices. ivari a souscrit près de 95 % de ces polices.
  8. Environ 93 % des agents sous contrat avec Greatway travaillent à temps partiel.
  9. Greatway organise le parrainage de nouveaux agents par au moins une société d'assurance, puis conclut un contrat avec eux. Presque tous les nouveaux agents Greatway sont parrainés par ivari.
  10. Greatway aide également les nouvelles recrues à réussir les examens provinciaux menant à l'obtention d'un permis. Les nouvelles recrues payent 299 \$ pour suivre un cours préparatoire auprès de l'institut des carrières financières (*Financial Career Institute*) de Gateway, puis suivent le programme harmonisé de qualification de licence vie (HLLQP) donné par un prestataire de cours approuvé.
  11. Dans son contrat avec les assureurs, Greatway convient de recruter des personnes pour vendre les produits des assureurs, de les présélectionner pour confirmer qu'elles sont aptes à agir à titre d'agents des assureurs, de les former et de les surveiller pour confirmer qu'elles se conforment aux lois applicables sur l'assurance.
  12. La supervision de Greatway de la majorité de ses agents est toutefois minimale. Greatway déclare qu'elle délègue la fonction de surveillance et de supervision aux agents en amont.
  13. Dans des circonstances spéciales où Greatway est concernée par la situation financière d'un agent (*p. ex.*, faillite, proposition de consommateur) et, dans de rares cas, en raison d'une activité contraire à la déontologie, les agents sont placés sous « supervision interne étroite » à l'étape de présélection. Greatway assigne aux agents en amont la supervision et l'examen des polices vendues et la rédaction d'un rapport trimestriel.
  14. En l'absence de circonstances spéciales, Greatway n'examine pas les polices vendues ou ne supervise pas autrement les activités d'assurance de ses agents

sous contrat, sauf dans certaines situations pour les agents qui viennent d'obtenir leur permis.

## B. FORMATION DE GREATWAY

15. Greatway exige que chacun de ses agents, y compris tous ceux qui viennent d'obtenir leur permis, suive sa formation obligatoire (la « formation »). Cette formation est créée par Greatway et généralement donnée par les agents en amont qui ont terminé un ensemble de cours internes Greatway (appelés les « formateurs sur le terrain agréés » [*Certified Field Trainers*]). La formation est offerte en personne et au moyen de matériel sur Internet à la demande.
16. La formation comprend des modules sur les exigences de la loi, comme les pratiques de lutte contre le blanchiment d'argent. Mais la seule formation sur les produits requise est celle sur la vente d'une police d'assurance vie universelle « surcapitalisée » en vertu de la stratégie d'un « régime de retraite assuré ». La formation concernant tous les autres types de produits est facultative.
17. Un régime de retraite assuré est une stratégie financière complexe qui permet à un consommateur d'obtenir une assurance vie et, potentiellement, un revenu de retraite supplémentaire grâce à une approche combinée de placements et de revenus. Un consommateur achète une assurance vie permanente sous la forme d'un contrat d'assurance qui permet l'accumulation de liquidités à l'abri de l'impôt. En plus de payer à l'assureur le coût de l'assurance vie chaque année, le consommateur verse des sommes supplémentaires dans le contrat, qui s'accumulent. Le propriétaire peut accéder à cette épargne accumulée à un stade ultérieur en retirant de l'argent du contrat (imposable dans une certaine mesure) ou en empruntant sur la valeur de rachat de la police (qui n'est pas imposable dans certaines situations). Au décès, le prêt peut être remboursé par le produit de l'assurance.
18. La réussite de la stratégie de retraite assurée dépend entre autres facteurs des cotisations continues et conservées, de l'admissibilité à l'emprunt et des reports d'imposition autorisés. De plus, le coût des primes d'assurance réduit le montant que l'assuré peut « épargner », et le coût de l'assurance augmente de manière importante au fil du temps, à mesure que l'assuré vieillit.
19. Une stratégie de retraite assurée est généralement considérée comme adaptée pour les particuliers fortunés qui ont besoin de stratégies fiscales efficaces, au-delà de celles habituellement offertes, et qui peuvent se permettre de faire des cotisations régulières pour financer les portions de la prime et d'épargne d'une police d'assurance vie universelle. Le matériel d'information sur les produits d'ivari indique que « les particuliers qui ont utilisé au maximum leurs droits de cotisation à un REER, à un CELI ou à d'autres régimes non enregistrés peuvent tout de même avoir besoin de mettre plus d'argent de côté pour compléter leur revenu de retraite ».
20. Comme décrit ci-dessous, à la suite d'un examen, l'ARSF a déterminé que la formation apprend aux agents à vendre une police d'assurance vie universelle surcapitalisée au moyen d'une stratégie de retraite assurée à tous les consommateurs, indépendamment de leur situation financière, à présenter de manière inexacte la police d'assurance vie universelle et la stratégie de retraite

assurée comme de l'épargne et non comme de l'assurance, et à éviter la communication de risques et de caractéristiques importants de la stratégie et de la police d'assurance vie universelle associée.

### III. VIOLATIONS DE LA LOI

21. En offrant la formation, Greatway commet des actes dont il est raisonnablement prévisible qu'ils entraîneront un acte ou une pratique malhonnête ou mensonger, au sens de l'article 2(1) de la règle relative aux APMM. En particulier, les agents qui ont reçu et appliqué la formation peuvent donner aux consommateurs des renseignements et des conseils qui sont inappropriés, inexacts ou trompeurs quant aux conditions, aux prestations ou aux avantages des polices d'assurance vie universelle qu'ils vendent.
22. Après avoir reçu la formation, les agents sont raisonnablement susceptibles :
  - A. de ne pas informer les consommateurs sur les aspects liés à l'assurance du produit d'assurance vie;
  - B. de présenter de manière inexacte les polices d'assurance vie universelle « surcapitalisée », au moyen d'une stratégie de retraite assurée, comme de l'épargne ou des placements plutôt que comme de l'assurance vie;
  - C. de limiter les conseils et options qu'ils offrent aux consommateurs à une stratégie de retraite assurée et à une police d'assurance vie universelle qui seraient avantageuses pour eux, quels que soient leurs besoins particuliers;
  - D. d'éviter de signaler les principaux risques et diverses divulgations aux consommateurs.
- A. Greatway forme les agents à ne pas informer les consommateurs sur les aspects liés à l'assurance du produit d'assurance vie**
23. Un régime de retraite assuré exige que les consommateurs achètent une assurance vie permanente. Dans le cas de Greatway, les consommateurs se voient vendre une police d'assurance vie universelle.
24. La formation de Greatway enseigne toutefois aux agents à tromper les consommateurs en ne leur permettant pas délibérément de comprendre le produit financier qu'ils achètent. La formation enseigne expressément aux agents à ne pas informer les consommateurs de l'aspect lié à l'assurance du produit d'assurance vie qui soutient le régime de retraite assuré.
25. Par exemple, la formation enseigne aux agents :
  - (i) « Règle empirique : ne pas mentionner le montant d'assurance »;
  - (ii) « ne pas se focaliser sur l'assurance vie »;
  - (iii) « estomper le contexte de l'assurance et faire en sorte que le client se concentre sur l'épargne ou le placement »;
  - (iv) « Ne pas mentionner pour le moment le capital assuré. Tirer profit de ce

moment pour le présenter comme un « jackpot ». »

26. Après la formation, les agents sont raisonnablement susceptibles de faire des déclarations trompeuses aux consommateurs en ne leur permettant pas de comprendre

la vraie nature du produit qu'ils achètent. Ces déclarations trompeuses peuvent raisonnablement inciter les consommateurs à croire qu'ils épargnent ou placent de l'argent dans un produit financier seulement, et non qu'ils souscrivent une police d'assurance vie.

**B. Greatway forme les agents à présenter de manière inexacte les polices d'assurance vie universelle « surcapitalisée » comme de l'épargne ou un placement et non comme une assurance vie**

27. Greatway enseigne aux agents à vendre une police d'assurance vie. Les consommateurs qui achètent la police payent les primes d'assurance vie au lieu d'épargner le montant complet qu'ils déposent dans les contrats et d'avoir la possibilité de faire fructifier leur épargne grâce à des placements. Mais la formation enseigne aux agents à présenter de manière inexacte ces paiements comme de l'épargne ou des placements, et à présenter de manière inexacte le produit d'assurance vie comme un produit d'épargne ou de placement.

28. Par exemple, la formation enseigne aux agents :

- (i) de demander « combien voulez-vous épargner? »;
- (ii) d'appeler les primes mensuelles des « économies ou des cotisations à votre régime »;
- (iii) de convaincre les clients de payer les primes d'assurance en fonction du montant que le client peut se permettre de verser plutôt qu'en calculant le montant d'assurance dont le client a besoin et les primes en fonction des besoins du client;
- (iv) d'« estomper le contexte de l'assurance et faire en sorte que le client se concentre sur l'épargne ou le placement ».

29. En réalité, et contrairement à ces déclarations trompeuses, la police d'assurance vie universelle de Greatway n'est pas un produit d'épargne, il s'agit d'un produit d'assurance vie. Cela est étayé par les illustrations de la formation qui indiquent que la police d'assurance vie universelle et la stratégie de retraite assurée ne comportent, dans certains cas, aucune valeur de rachat pendant au moins six ans. *C'est-à-dire* qu'un consommateur qui achète ce produit et paye mensuellement des primes pendant six ans n'aurait rien « épargné », n'aurait aucun rendement et perdrait sa garantie d'assurance s'il arrêta de payer les primes au cours de cette période.

**C. Greatway forme les agents à vendre une police d'assurance vie au moyen d'une stratégie de retraite assurée à tous les consommateurs**

30. Comme indiqué ci-dessus, la seule formation que Greatway exige que ses agents suivent concernant les produits est celle sur la vente de police d'assurance vie universelle aux consommateurs au moyen d'une stratégie de retraite assurée.

31. La formation ne contient aucune instruction adéquate pour que les agents sachent comment déterminer si la stratégie de retraite assurée est adaptée à un consommateur donné. Par exemple, la formation n'enseigne pas aux agents à évaluer correctement les renseignements au sujet de la situation personnelle d'un consommateur comme le revenu, les actifs ou les objectifs financiers, en particulier dans le cadre d'un régime de retraite assuré.

32. À la place, la formation exige que les agents demandent « combien voulez-vous épargner? » et « pendant la retraite, quel revenu aimeriez-vous recevoir? ». La formation ordonne également aux agents de répondre « c'est bien! » quoi que le consommateur dise au sujet du montant qu'il souhaite épargner.
33. De plus, la formation apprend aux agents à faire de la vente incitative auprès des consommateurs. Par exemple, la formation précise que si un consommateur dit qu'il peut épargner 200 \$ par mois, il faut lui montrer les projections pour des épargnes de 250 \$ et de 300 \$ par mois.
34. La formation encourage les agents à vendre le même produit financier à tous les consommateurs indépendamment de leur situation et de leurs besoins personnels. Par conséquent, Greatway enseigne aux agents à donner des renseignements ou des conseils qui sont inappropriés, inexacts ou trompeurs aux consommateurs qui ne pourront peut-être pas tirer profit d'un régime de retraite assuré ou d'une police d'assurance vie universelle.

**D. Greatway forme les agents à éviter de discuter des principaux risques et des divulgations avec les consommateurs**

35. Greatway vend principalement des polices d'assurance vie universelle souscrites par ivari. Le matériel standard d'ivari comprend des divulgations qui détaillent les risques critiques et les caractéristiques de la police d'assurance vie universelle et de la stratégie de retraite assurée (la « divulgation »). Les consommateurs reçoivent généralement un exemplaire de la divulgation de la part d'un agent après avoir acheté une police d'assurance vie universelle.
36. Mais la formation de Greatway donne expressément pour instruction aux agents de minimiser l'importance de la divulgation et de l'éviter lorsqu'ils font la promotion de la stratégie de retraite assurée et de la police d'assurance vie universelle auprès des consommateurs. Par conséquent, les agents peuvent raisonnablement être susceptibles de tromper les consommateurs et de ne pas leur permettre de comprendre entièrement les conditions et les risques d'une police d'assurance vie universelle et d'une stratégie de retraite assurée.
37. La police d'assurance vie universelle et la stratégie de retraite assurée de Greatway prévoient l'utilisation de la police comme garantie d'un prêt ou d'une marge de crédit. La divulgation souligne les « différents risques graves associés aux garanties et aux marges de crédit, dont vous devez discuter avec votre conseiller », comme :
  - (i) « ivari ne garantit pas la disponibilité continue d'un programme de prêt garanti »;
  - (ii) « Les hypothèses liées aux prêts garantis ou aux marges de crédit faites dans l'illustration peuvent différer des modalités réelles imposées par l'établissement de crédit », y compris « le taux d'intérêt du prêt ou de la marge de crédit », « la capacité d'un client à recevoir du crédit », et « les circonstances dans lesquelles un prêt ou une marge de crédit peut être

remboursé »;

- (iii) « Le prêt ou la marge de crédit peut être remboursé avant le moment où l'illustration suppose qu'il le sera »;
- (iv) « Les règles fiscales peuvent changer à l'avenir ».

38. Il s'agit de risques cruciaux, et il est essentiel que tout acheteur d'une police d'assurance vie universelle et d'une stratégie de retraite assurée les comprenne pour prendre une décision éclairée. Mais dans le matériel de la formation, cette page est marquée de la mention « NE PAS METTRE EN ÉVIDENCE » en lettres rouges.
39. En donnant l'instruction aux agents de « NE PAS METTRE EN ÉVIDENCE » les risques du produit et de la stratégie qu'elle forme ses agents à vendre, Greatway crée une situation dans laquelle les agents sont susceptibles de tromper les consommateurs en leur vendant un produit tout en omettant de mentionner les principaux risques.

## **ANNEXE « B » – MOTIFS**

### **DE L'INTENTION**

#### **I. INTRODUCTION**

1. Les motifs suivants résument l'intention de la directrice d'imposer à Greatway de prendre les mesures suivantes :
  - (i) Cesser d'utiliser ou d'offrir la formation et le matériel connexe, conformément à l'alinéa 441 (2) a) de la Loi;
  - (ii) Exiger que l'ensemble des agents, des agents contractuels, des employés et des personnes embauchées retournent ou détruisent tous les exemplaires de la formation, conformément à l'alinéa 441 (2) c) de la Loi;
  - (iii) Élaborer et rendre opérationnelle une nouvelle formation dont on ne pourrait pas raisonnablement s'attendre à ce qu'elle conduise les agents à se livrer à des actes ou à des pratiques malhonnêtes ou mensongers, conformément à l'alinéa 441 (2) c) de la Loi;
  - (iv) Fournir une rééducation professionnelle à tous les agents actuels de sorte qu'ils ne soient plus raisonnablement susceptibles de se rendre coupables d'actes ou de pratiques malhonnêtes et mensongers, conformément à l'alinéa 441 (2) c) de la Loi;
  - (v) Donner aux souscripteurs de polices d'assurance vie universelle les renseignements pertinents afin qu'ils puissent évaluer la nature de la police d'assurance vie universelle et de la stratégie de retraite assurée et leur pertinence pour leur situation, conformément à l'alinéa 441 (2) a) de la Loi;
  - (vi) Cesser de vendre de nouvelles polices d'assurance vie universelle jusqu'à ce que les points (i), (ii), (iii) et (iv) soient respectés, à la satisfaction de la directrice agissant raisonnablement, conformément à l'alinéa 441 (2) a) de la Loi;
  - (vii) Cesser d'embaucher, d'employer de nouveaux agents et de passer de nouveaux contrats avec eux jusqu'à ce que les points (i), (ii), (iii), (iv) et (v) soient respectés, à la satisfaction de la directrice agissant raisonnablement, conformément à l'alinéa 441 (2) a) de la Loi.

#### **II. CONTRAVENTIONS OU MANQUEMENTS À LA LOI**

2. L'article 439 de la Loi dispose que « nul ne doit se livrer à des actes ou à des pratiques malhonnêtes ou mensongers ».
3. La règle relative aux APMM prescrit des activités ou des défauts d'agir qui

constituent un acte ou une pratique malhonnête ou mensonger.

4. La clause 8(1)(i) de la règle relative aux APMM prévoit que le fait qu'une personne reçoive des renseignements ou des conseils sous quelque forme que ce soit qu'une personne raisonnable agissant à la place de ce destinataire considérerait comme inadéquats, inexacts ou trompeurs, à propos des conditions, des prestations ou des avantages d'un contrat d'assurance établi ou à établir, est prescrit comme un acte ou une pratique malhonnête ou mensonger.
5. L'article 2(1) de la règle relative à l'APMM prévoit que pour l'application de la définition d'« actes ou pratiques malhonnêtes ou mensongers », est prescrite comme un acte malhonnête ou mensonger ou une pratique malhonnête ou mensongère toute conduite, y compris toute inaction ou omission, qui entraîne ou dont il est raisonnablement prévisible qu'elle entraînera les résultats, événements ou situations décrits aux articles 3 à 10 de la présente règle.
6. La formation de Greatway est offerte aux agents dans le contexte :
  - (i) du modèle d'affaires pyramidal en réseau de Greatway qui encourage, rémunère et promeut les agents en fonction du recrutement d'autres personnes et des affaires qu'elles rapportent;
  - (ii) de la croissance récente et rapide de Greatway grâce aux nouveaux agents;
  - (iii) des 93 % des agents sous contrat avec Greatway qui travaillent à temps partiel;
  - (iv) de la supervision minimale des agents par Greatway en l'absence de circonstances spéciales.
7. À la suite de la formation, et en vertu du contexte général dans lequel elle est donnée, la directrice est convaincue que l'on peut raisonnablement s'attendre à ce que les agents violent la clause 8(1)(i) de la règle relative à l'APMM en :
  - (i) n'informant pas les consommateurs sur les aspects liés à l'assurance du produit d'assurance vie et du régime de retraite assuré;
  - (ii) présentant de manière inexacte les polices d'assurance vie universelle « surcapitalisée », au moyen d'une stratégie de retraite assurée, comme de l'épargne plutôt que comme de l'assurance vie;
  - (iii) limitant les conseils et options qu'ils offrent aux consommateurs à une stratégie de retraite assurée et à une police d'assurance vie universelle qui seraient avantageuses pour eux, quels que soient leurs besoins particuliers;
  - (iv) évitant de signaler les principaux risques et diverses divulgations aux consommateurs.
8. Ce faisant, on peut raisonnablement s'attendre à ce que les agents puissent donner aux consommateurs des renseignements ou des conseils inappropriés,

inexactes ou trompeurs sur les conditions, les prestations ou des avantages d'un contrat d'assurance établi ou à établir.

### **III. MOTIFS DE L'ORDONNANCE DE CESSER ET DE S'ABSTENIR**

9. Le paragraphe 441 (1) de la Loi prévoit que le directeur général de l'Autorité fait un rapport si, en se fondant sur un examen, une enquête ou une autre preuve, il est d'avis qu'une personne a commis ou commet un acte, ou a suivi ou suit une ligne de conduite qui constituent un acte ou une pratique malhonnêtes ou mensongers, ou dont la poursuite risque vraisemblablement de créer une situation qui constituerait un acte ou une pratique malhonnêtes ou mensongers.
10. Le paragraphe 441 (2) de la Loi prescrit que le directeur général de l'Autorité peut donner à la personne un avis écrit, comprenant une copie du rapport qu'il a fait aux termes du paragraphe 441 (1), de son intention de rendre une ordonnance lui enjoignant, selon le cas :
  - (a) de cesser ou de s'abstenir de commettre des actes ou de poursuivre une ligne de conduite que le directeur général de l'Autorité précise;
  - (b) de cesser de se livrer à des opérations d'assurance ou aux activités liées à ces opérations que le directeur général de l'Autorité précise;
  - (c) de prendre les mesures qui, de l'avis du directeur général de l'Autorité, s'imposent afin de remédier à la situation.
11. Comme prévu dans le rapport ci-joint à titre d'annexe « A », la directrice est d'avis que Greatway, en offrant la formation de manière obligatoire aux nouveaux agents, dans le cadre d'une structure pyramidale qui encourage fortement les ventes et le recrutement, et en les supervisant de façon minimale en l'absence de circonstances spéciales, commet des actes dont la poursuite risque vraisemblablement de créer une situation qui constituerait un acte ou une pratique malhonnêtes ou mensongers aux termes de la Loi.
12. Des renseignements supplémentaires ou autres éléments de preuve peuvent être portés à l'attention de la directrice.

**FAIT** à Toronto (Ontario), le 14 octobre 2022

Elissa Sinha  
Directrice, Contentieux et application de la loi

En vertu des pouvoirs délégués par le directeur général