

Critères de qualification – DIRECTEURS et DIRECTRICES D’AGENCE (DA)

Réseau Carrière

Mexique | Printemps 2025

Les critères utilisés pour qualifier un DA varient en fonction du nombre de directeurs dans l’agence au début de la période de qualification. Pour être invité, un DA doit satisfaire minimalement aux exigences suivantes :

Exigences	Niveau Élite			Niveau 1 ^{re} Classe
Nombre de directeurs	Recrutement brut	Croissance nette	Moyenne hebdo	TOP 3
1	8	3	875	3 premiers DA ou Agences ¹ classés niveau Élite
2	12	3		
3	18	4		
4	24	5		
5	30	6		
6	36	7		
7	42	8		
8	48	9		
9	54	10		
10	60	11		
11	66	12		
12	72	13		

¹ Le **TOP 3** peut être autant constitué de DA du réseau Carrière que d’agences du réseau Dédié Hors-Québec.

Un DA **se qualifie d’office au niveau Élite si au moins 12 conseillers de son agence se qualifient** au Rendez-vous iA, peu importe le niveau (excluant lui-même, les directeurs des ventes et les adjoints).

Le classement du **TOP 3** est déterminé par l’addition du recrutement brut et de la croissance nette. En cas d’égalité, le DA ou l’agence dédiée hors-Québec ayant la meilleure moyenne hebdomadaire remportera le bri d’égalité.

Le **recrutement brut** correspond au nombre de conseillers mis sous contrat dans l’agence durant la période de qualification. Les attributions ne comptent pas dans le calcul du recrutement brut.

La **croissance nette** correspond à l'augmentation du nombre de producteurs réguliers dans l'agence. Elle est mesurée en tenant compte du nombre de producteurs réguliers dans l'agence, selon l'indice de référence en date du 1^{er} janvier 2023. Si un directeur d'agence est nommé dans une agence pendant la période de qualification, la base de référence correspond au nombre de producteurs réguliers à la date de sa nomination.

Les transferts de producteurs réguliers entre agences ne permettent pas l'atteinte des objectifs de croissance nette. La base de calcul est augmentée pour l'agence qui reçoit le producteur régulier et réduite pour l'agence qui le perd.

Si un conseiller est nommé directeur durant la période de qualification et que cette nomination entraîne la perte d'un producteur régulier pour le directeur d'agence, le nombre de producteurs réguliers de départ est ajusté afin de ne pas pénaliser le directeur d'agence.

La **moyenne hebdomadaire** est calculée à partir de la production totale des conseillers admissibles, soient ceux répondant à l'un des critères suivants :

- a) avoir moins de 5 ans d'expérience avec la compagnie au début de la période de qualification et avoir été mis sous contrat sans aucune expérience préalable;
- ou
- b) avoir été mis sous contrat durant la période de qualification et n'avoir aucune expérience préalable dans l'industrie.

Pour le calcul de cette moyenne, la production totale des conseillers admissibles est divisée par le nombre total de semaines pendant lesquelles chacun d'eux était lié par contrat à la compagnie, moins les semaines d'absences (excluant les périodes de carence) des conseillers admissibles (maladie, paternité, maternité, etc.), durant la période de qualification.

La définition de la production totale est celle énoncée au barème de rémunération du conseiller du réseau Carrière. La production totale peut être consultée via la fonctionnalité Suivi de la production de l'application Rémunération disponible dans l'Espace Conseiller.

Les **résultats** et le **classement officiel** sont ceux du **microsite du Rendez-Vous iA** au ia.ca/rendezvous.

Directeur des ventes promu au poste de directeur d'agence

Si, à compter du 1^{er} janvier 2024, un directeur des ventes est promu au poste de directeur d'agence, il peut participer au Rendez-vous IA Niveau Élite s'il satisfait aux exigences des directeurs des ventes à la date de sa nomination.

Dans toutes les autres situations, le directeur des ventes promu devra satisfaire aux exigences de directeur d'agence établies pour l'agence qui lui sera confiée.

La base de référence pour l'évaluation de l'exigence de croissance nette sera le nombre de producteurs réguliers dans l'agence au moment de la nomination, et le directeur des ventes promu doit satisfaire aux exigences complètes sans prorata.

Admissibilité

Tous les directeurs liés par un contrat du réseau Carrière en bonne et due forme à l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc. (« la compagnie ») pendant la période de qualification et au moment de la tenue du Rendez-vous iA sont admissibles.

La participation du DA au Rendez-vous iA, tout comme celle de son invité d'au moins 18 ans qui l'accompagne, se fait sur invitation seulement et non en vertu de quelque droit contractuel.

Pour que le directeur d'agence soit admissible, le traitement équitable des consommateurs doit être une composante essentielle de sa pratique; il ne doit pas agir dans son propre intérêt et doit notamment s'assurer d'offrir aux clients des produits qui conviennent à leur situation financière et à leurs besoins et s'être assuré, de manière raisonnable, que les membres de son agence ont agi de la même façon. Le certificat du directeur d'agence ne doit pas avoir été suspendu, révoqué ou assorti de restrictions par un organisme réglementaire ou d'autoréglementation ou par la compagnie et des accusations ne doivent pas avoir été déposées à l'encontre du directeur d'agence par un tel organisme. Lors de la détermination de l'admissibilité, la qualité des affaires du directeur d'agence sera évaluée par la compagnie, laquelle se garde, tant que l'événement n'aura pas eu lieu, le pouvoir discrétionnaire de disqualifier tout directeur d'agence ne respectant pas ces standards de qualité.

Aucune qualification proportionnelle n'est accordée à ceux qui se lient par contrat à la compagnie pendant la période de qualification.

Période de qualification

La période de qualification s'étend du 1^{er} janvier 2023 au 31 décembre 2024. La production totale au 31 décembre 2024 sera celle utilisée pour qualifier l'ensemble des conseillers.

Seuls les candidats, dont les notes d'examen à l'AMF auront été reçues **au plus tard le 31 décembre 2024**, seront considérés aux fins de qualification pour le Rendez-vous iA pour les directeurs. **Aucune exception ne pourra être revendiquée quant à cette règle.**

Cas à régler

Aucune demande ne pourra être soumise et ne sera acceptée en cas à régler. La production totale finale utilisée sera celle qui sera indiquée sur le dernier rapport de la période de qualification soit celui du 31 décembre 2024.

Autres conditions

L'invitation au Rendez-vous iA doit être acceptée telle quelle. Elle ne peut être échangée ni monnayée.

La compagnie est responsable de toutes les décisions finales liées au Rendez-vous iA.

En cas de divergence entre le présent document et d'autres documents promotionnels qui sont produits tout au long de la période de qualification, le présent document a préséance.

Après l'événement, la compagnie produit des feuillets d'impôt pour l'année de l'événement totalisant les frais liés à un participant et à son invité, au nom du participant ayant un lien contractuel avec la compagnie. Le montant imposable est établi en fonction des frais réellement engagés par la compagnie pour ces activités et des règles fiscales en vigueur.