

iA Groupe financier fait bonne figure

L'assureur s'illustre aux critères portant sur l'assurance vie et les rentes.

PAR GUILLAUME POULIN-GOYER

BON NOMBRE DE CONSEILLERS EN sécurité financière perçoivent favorablement **iA Groupe financier**, d'après le sondage mené dans le cadre du Baromètre de l'assurance 2020.

À cette occasion, des conseillers en sécurité financière étaient invités à donner leur appréciation des compagnies d'assurance avec lesquelles ils faisaient affaire parmi une sélection des 21 plus importantes sur le plan des parts de marché au Québec.

iA Groupe financier est celle qui a obtenu, le plus souvent, le plus grand nombre de votes favorables par rapport à ses pairs à un critère donné. Les répondants lui ont ainsi accordé la médaille d'or à 15 critères d'évaluation sur les 22, présentés dans le tableau ci-dessous. **RBC Assurances** arrive au deuxième rang en la matière, avec quatre premières places.

De plus, iA Groupe financier est la compagnie d'assurance le plus souvent citée par les conseillers sondés lorsqu'ils devaient choisir celle s'étant le plus illustrée en fonction d'un élément évalué, tous critères d'évaluation confondus. L'assureur de Québec a donc des activités diversifiées pour lesquelles il est bien perçu. **Canada Vie** arrive au deuxième rang de la perception, tous critères confondus, suivie de RBC Assurances et de **Manuvie**.

LUTTE SERRÉE EN ASSURANCE VIE

Par rapport à ses pairs, iA Groupe financier est la mieux perçue pour l'ensemble des critères d'évaluation du secteur de l'assurance vie. Canada Vie arrive bonne deuxième à ce chapitre, car elle a atteint, le plus souvent, le deuxième rang pour le nombre de votes favorables par rapport à ses pairs à un critère donné.

À certains critères, la lutte reste chaude afin de déterminer le troisième assureur le mieux perçu. En effet, certains assureurs, qui ne figurent pas au tableau suivant faute d'espace, s'illustrent sur des points précis.

Par exemple, **Humania** est deuxième quant au nombre de votes favorables pour ses produits d'assurance vie les plus innovants. Manuvie arrive à égalité avec Canada Vie au troisième rang à cet égard.

Pour le critère d'évaluation du traitement le plus efficace des nouvelles polices d'assurance vie, **Canada Protection Plan**

se classe deuxième pour le nombre de votes, ex aequo avec Canada Vie.

De plus, Manuvie arrive au troisième rang des assureurs les mieux perçus en ce qui concerne les meilleures activités de formation aux conseillers en assurance vie, suivi de **SSQ Assurance** et d'Humania.

En 2020, iA Groupe financier améliore ainsi sa perception par rapport au Baromètre de l'assurance 2019, où cet assureur prenait la première place à quatre critères et la deuxième place à deux critères. iA retrouve ainsi sa position de meneur au chapitre du nombre de médailles d'or à un critère en assurance vie.

VIVE CONCURRENCE EN RENTES

Les résultats aux critères d'évaluation pour les rentes et fonds distincts vont dans le même sens que ceux pour l'assurance vie. Ainsi, par rapport à ses pairs, iA Groupe financier est la mieux perçue pour l'ensemble des critères d'évaluation touchant les rentes et fonds distincts. Canada Vie arrive bonne deuxième à ce chapitre, comme en témoigne le nombre de votes favorables par rapport à ses pairs aux sept critères de ce secteur.

iA Groupe financier remporte en 2020 le titre de meilleure famille de fonds distincts au pays.

La perception favorable d'iA Groupe financier se matérialise aussi dans les ventes nettes de fonds distincts au Canada. De janvier à fin avril 2020, cet assureur a réalisé pour 558M\$ de ventes nettes de fonds distincts individuels, dépassant ses pairs à ce chapitre. Ceux-ci connaissent pour la plupart des rachats nets, selon le document « Insurance Advisory Service – Canada » d'**Investor Economics**. En effet, sur la même période, l'ensemble des ventes nettes des 10 plus grands acteurs du marché des fonds distincts était de 107M\$, l'équivalent de celles de RBC Assurances (110M\$), qui arrive deuxième.

Revenons aux résultats du Baromètre de l'assurance 2020. Encore une fois, la lutte est chaude afin de déterminer le troisième rang à certains critères d'évaluation touchant les rentes et fonds distincts.

Par exemple, RBC Assurances se classe troisième relativement au nombre de votes favorables obtenus aux critères de la meilleure tarification aux clients et du meilleur service à la clientèle aux conseillers (*wholesaler*). **Empire Vie** arrive quant à lui au quatrième rang pour les critères de la meilleure gamme de produits de rentes et

fonds distincts, du traitement le plus efficace de la souscription, des produits les plus innovants et des meilleures activités de formation aux conseillers.

Par rapport au Baromètre de l'assurance 2019, iA Groupe financier et Canada Vie améliorent en 2020 leur score sur le plan de la perception des conseillers sondés. iA Groupe financier retrouve également sa position de meneur dans ce type d'éléments évalués, place qu'il occupait lors du Baromètre de l'assurance 2018.

Par ailleurs, iA Groupe financier remporte en 2020 le titre de meilleure famille de fonds distincts au pays, devant Manuvie, laquelle avait obtenu ce titre l'an dernier.

DIVERSITÉ EN PRESTATIONS DU VIVANT

Les résultats aux sept critères qui touchent les produits de prestations du vivant diffèrent de ceux des autres catégories. En effet, un éventail plus large d'assureurs monte sur le podium de chacune des catégories.

Le meneur reste RBC Assurances, qui obtient quatre fois la première place à un critère de ce secteur, dont entre autres celui de la meilleure gamme de produits de prestations du vivant et de la meilleure tarification aux clients.

Canada Vie et **Excellence** atteignent le premier rang pour la meilleure rémunération aux conseillers et pour le traitement le plus efficace des nouvelles polices d'assurance, respectivement.

Un autre assureur qui ne figure pas au tableau obtient une première place. Il s'agit d'Humania, qui arrive premier pour les produits les plus innovants. De plus, Humania occupe le deuxième rang pour les meilleures activités de formation aux conseillers, devant iA Groupe financier et Canada Vie, égaux en troisième place.

Par ailleurs, Manuvie arrive deuxième au chapitre des produits les plus innovants, ex aequo avec RBC Assurances.

RBC Assurances obtient ainsi en 2020 un score équivalent à celui du Baromètre de l'assurance 2019 (quatre médailles d'or). Par rapport aux résultats de l'an dernier, Humania et Manuvie semblent moins bien perçues en 2020.

CONCENTRATION DES AFFAIRES

Cette année semble faire exception à une tendance observée dans le Baromètre de l'assurance depuis quelques années, soit celle selon laquelle les répondants travaillent avec un nombre de plus en plus restreint d'assureurs. En effet, de 2015 à 2019, le nombre moyen d'assureurs avec lesquels un conseiller faisait affaire était passé de 7 à 5,2, baissant sensiblement d'année en année. En 2020, cette moyenne s'est établie à 7,8 assureurs et la médiane, à 7 assureurs.

Parmi le sous-groupe de conseillers qui ne sont pas rattachés de manière exclusive à un réseau de distribution, le nombre moyen d'assureurs qu'utilise un conseiller est de 9,1 et la médiane, de 8.

Le Baromètre de l'assurance 2020 révèle aussi certains faits intéressants sur les assureurs dont les conseillers utilisent les produits auprès de leurs clients. Les produits d'iA Groupe financier, de Manuvie, de RBC, de Canada Vie et d'Humania sont ceux qui ont le plus de probabilités d'être distribués par les conseillers indépendants, c'est-à-dire qui ne sont pas rattachés à un réseau carrière.

Dans le groupe des conseillers non rattachés, les conseillers qui utilisent les produits d'iA Groupe financier envoient une proportion moyenne de 34,3% de leurs affaires à cet assureur. Cette proportion est de 23,2% pour Canada Vie, de 13,9% pour Manuvie, de 8,8% pour RBC et de 5% pour Humania.

FI

Comment avons-nous procédé ?

LE BAROMÈTRE DE L'ASSURANCE 2020 a été réalisé à partir de réponses obtenues lors d'un sondage web. Frédéric Roy, spécialiste recherche et développement des affaires, a compilé et analysé les données. Seuls les répondants possédant le permis de conseiller en sécurité financière pouvaient participer au sondage. Au total, 192 conseillers ont été sondés entre le 22 juin et le 9 juillet 2020. Plus de deux cinquièmes (41,6%) des conseillers interrogés ont affirmé appartenir à un réseau exclusif ou encore faire partie d'un réseau carrière d'une société d'assurance. Nous

avons insisté auprès des répondants sur le caractère confidentiel de leurs réponses, et ce, afin de garantir un maximum de transparence. Lors de l'analyse des résultats, nous avons conservé les participants ayant répondu « Ne sait pas » aux questions concernant la meilleure offre des assureurs présentée dans le tableau ci-dessous. Ce sondage n'a aucune prétention scientifique et a pour objectif de mieux saisir le portrait de l'industrie de l'assurance et de ses manufacturiers au Québec.

- Finance et Investissement

En général, quel assureur offre...	Assurance vie				Prestations du vivant				Rentes et fonds distincts			
	Canada Vie	Empire Vie	iA Groupe financier	SSQ Assurance	Canada Vie	Excellence	iA Groupe financier	RBC Assurances	Canada Vie	iA Groupe financier	La Capitale	Manuvie
La meilleure gamme de produits d'assurance vie temporaire	20,3%	6,3%	31,3%	17,2%	-	-	-	-	-	-	-	-
La meilleure gamme de produits d'assurance vie permanente	17,2%	17,2%	25,0%	6,3%	-	-	-	-	-	-	-	-
Les produits les plus innovants	12,9%	4,8%	29,0%	0,0%	7,8%	3,9%	9,8%	13,7%	19,6%	32,6%	6,5%	15,2%
Le meilleur service à la clientèle aux conseillers (<i>wholesaler</i>)	15,6%	12,5%	26,6%	9,4%	9,8%	11,8%	15,7%	21,6%	17,4%	41,3%	4,3%	6,5%
La meilleure tarification aux clients	15,9%	17,5%	28,6%	9,5%	9,8%	15,7%	13,7%	19,6%	17,0%	40,4%	6,4%	8,5%
La meilleure rémunération aux conseillers	13,6%	10,2%	30,5%	6,8%	14,6%	10,4%	12,5%	12,5%	22,7%	31,8%	11,4%	9,1%
Le traitement le plus efficace des nouvelles polices d'assurance ou de la souscription aux contrats de rentes et de fonds distincts	15,6%	14,1%	21,9%	9,4%	9,8%	17,6%	15,7%	9,8%	19,1%	36,2%	4,3%	12,8%
Les meilleures activités de formation aux conseillers	15,9%	1,6%	17,5%	12,7%	13,7%	2,0%	13,7%	17,6%	17,0%	29,8%	8,5%	17,0%
La meilleure gamme de produits de prestations du vivant	-	-	-	-	11,8%	11,8%	7,8%	31,4%	-	-	-	-
La meilleure gamme de produits de rentes et fonds distincts	-	-	-	-	-	-	-	-	19,1%	36,2%	4,3%	10,6%

NDLR : DANS CHAQUE CATÉGORIE, NOUS PRÉSENTONS UN ÉCHANTILLON DES ASSUREURS LES MIEUX PERÇUS DES CONSEILLERS PARMI UNE SÉLECTION DES PLUS IMPORTANTES COMPAGNIES D'ASSURANCE FAISANT AFFAIRE AU QUÉBEC.
LES CHIFFRES EN VERT INDIQUENT QUE L'ASSUREUR OBTIENT LA FAVEUR DU PLUS GRAND NOMBRE DE RÉPONDANTS POUR LE CRITÈRE.
SOURCE : BAROMÈTRE DE L'ASSURANCE 2020 DE FINANCE ET INVESTISSEMENT