



NOTRE MODE DE RÉMUNÉRATION

Hub International tire une grande fierté des services que nos sociétés de courtage offrent à notre client, c'est-à-dire vous, à l'égard de programmes d'assurance et de gestion des risques. La rémunération de nos efforts prend diverses formes, principalement celles de commissions et de sommes contingentes payées par les sociétés d'assurance et, dans certains cas, d'honoraires payés par des clients ou des tiers. Les formes de notre rémunération sont décrites ci-après.

Revenu de commissions – Une commission, normalement calculée en pourcentage de la prime d'une police particulière versée à l'assureur, nous est payée par celui-ci pour la distribution et l'administration de votre police d'assurance. Notre commission est comprise dans la prime que vous versez. Les courtiers de Hub International qui placent et administrent votre assurance peuvent toucher une rémunération directement proportionnelle aux commissions que nous recevons.

Revenu de commissions contingentes – Nous recevons aussi des commissions contingentes aux termes d'ententes conclues avec la plupart des assureurs. Ces commissions sont qualifiées de « contingentes », car, pour y avoir droit, nous devons normalement remplir certains critères, en général mesurés annuellement. Les ententes relatives aux commissions contingentes varient, mais le paiement y étant stipulé résulte généralement de l'apport fait à la croissance des affaires en attirant de nouveaux clients, en aidant la société d'assurance à recueillir et à évaluer l'information de souscription ou en travaillant en vue de renouveler les polices d'assurés existants. À l'heure actuelle, aucune méthode ne permet de déterminer utilement l'incidence exacte d'une police d'assurance particulière sur les ententes relatives aux commissions contingentes. Toutefois, les meilleurs courtiers tendent à toucher des commissions contingentes plus élevées, puisqu'ils réussissent mieux à faire croître leurs affaires et à conserver les clients grâce à un service supérieur. Autrement dit, le montant des commissions contingentes gagnées dépend de la rentabilité ou de l'importance globale de l'ensemble d'un groupe de comptes, par opposition à la rentabilité ou au placement d'une police d'assurance en particulier. C'est pourquoi les courtiers qui placent ou administrent des contrats d'assurance ne sont pour ainsi dire jamais rémunérés directement selon les commissions contingentes que nous recevons. Ces cinq dernières années, notre revenu de commissions contingentes a représenté en moyenne moins de 1 % des primes.

Frais payés par les clients – À l'occasion, dans le cas de programmes d'assurance d'entreprise plus complexes ou de recours à des ressources, à des produits ou à des services supplémentaires, des frais peuvent être négociés à l'égard du placement de la protection ou de services supplémentaires. Les frais demandés pour le placement d'assurance seront décrits dans une proposition et approuvés, habituellement par écrit, avant la confirmation de la garantie par l'assureur. En contrepartie du placement d'assurance, nous pouvons parfois recevoir à la fois des commissions *et* des frais payés par le client, qui vous seront généralement communiqués par écrit au préalable. Dans certaines circonstances, les clients nous paient des frais mutuellement convenus pour des services supplémentaires, telle l'administration par un tiers de programmes d'avantages sociaux ou d'indemnisation des victimes d'accidents du travail.

Activités de gros – Des sociétés de courtage d’assurance en gros nous appartiennent tant aux États-Unis qu’au Canada. Il s’agit d’intermédiaires par l’entremise desquels d’autres courtiers, généralement des courtiers de détail qui ont une relation directe avec leurs clients et traitent directement avec ceux-ci, placent des garanties. Nos propres courtiers de détail peuvent placer les polices de clients par l’entremise de courtiers de gros appartenant à Hub. Dans un tel cas, le courtier de détail de Hub et le courtier de gros de Hub gagneront tous deux des commissions, comprises dans la prime payée par le client. Ordinairement, un courtier de gros, appartenant ou non à Hub International, prend part à l’opération parce qu’il propose des produits qui conviennent tout particulièrement aux besoins d’un client mais qui ne sont pas offerts par la voie des circuits de détail habituels du courtage d’assurance.

Autres modes de rémunération et avantages – Nous pouvons aussi tirer un revenu ou d’autres avantages de nos activités de courtage d’assurance, y compris, sans restriction, dans le cadre d’événements promotionnels de société d’assurance ou au moyen de frais nous étant payés pour l’administration de contrats de financement de primes, d’intérêts que nous versent les institutions financières, gagnés sur les comptes en fiducie ou en fidéicommiss où nous détenons les primes payées en attendant de les verser à la société d’assurance, ou de frais nous étant payés en contrepartie de nos services de gestion de polices ou de sinistres ou de contrôle des pertes.

Opérations entre apparentés – Au Canada, nous plaçons de l’assurance auprès de filiales de Fairfax Financial Holdings Limited, qui, collectivement avec les membres de son groupe, est un actionnaire important de Hub. Dans des circonstances limitées, nos filiales ou nos employés peuvent détenir des participations dans des assureurs et des réassureurs auprès desquels des polices sont placées. Dernièrement, nous avons acquis un courtier de réassurance qui conclut des ententes de réassurance pour le compte d’assureurs. Des garanties placées par nos courtiers de détail pourraient être réassurées dans le cadre de placements effectués par notre filiale de réassurance. En outre, la propriété d’un courtier de réassurance ajoute une dimension à nos relations avec les sociétés d’assurance. D’autres renseignements sur certaines de ces ententes figurent dans nos dépôts publics aux États-Unis et au Canada.

Nous souhaitons être la société de courtage d’assurance de votre choix. Nous savons que le choix de sociétés de courtage est vaste; par conséquent, pour gagner votre confiance, nous respectons la norme de service la plus rigoureuse qui soit, une norme présentée dans notre engagement écrit envers le client, que nous appelons « *L’avantage de Hub* ». Nous espérons que vous aurez la chance de vous familiariser avec les principes intégrés dans *L’avantage de Hub*, dont une copie est annexée par souci de commodité. N’hésitez pas à visiter notre site Web, à l’adresse www.hubinternational.com, pour plus de renseignements sur Hub International et notre façon d’exercer nos activités.

N’hésitez pas non plus à poser des questions sur notre rémunération en général, ou sur la proposition ou le placement ayant trait à votre assurance en particulier, en communiquant directement avec votre représentant du service à la clientèle ou votre courtier Hub, ou en utilisant notre ligne d’assistance aux clients, au 1 866 857-4073.

Nous aimerions que vous choisissiez Hub International à titre de conseiller en assurance, et nous tenons à vous permettre de prendre une décision éclairée.

L'avantage Hub

Notre engagement envers le client

Hub International a à cœur le respect et le maintien des normes les plus rigoureuses de conduite éthique et d'intégrité dans toutes nos opérations avec vous, notre client. Nous voulons être votre conseiller de confiance en matière de risques et, à ce titre, nous devons gagner votre confiance. Nous formulons donc une promesse. Nous l'appelons *l'avantage de Hub*. Notre mission consiste à *vous conférer cet avantage; il s'agit de notre engagement.*

- Nous nous efforçons d'obtenir des assureurs les conditions les plus avantageuses, compte tenu de toutes les circonstances : le risque que vous devez assurer, le coût de l'assurance, la situation financière de l'assureur, la réputation de ce dernier sur le plan du service et, bien entendu, tout autre facteur propre à votre situation.
- Nous vous dévoilons en toute honnêteté notre mode de rémunération pour le placement de vos contrats d'assurance. Nos réponses à vos questions seront claires et concises. Lorsque nous voudrions être rémunérés sur une base d'honoraires fixes, nous vous soumettrons le principe par écrit et obtiendrons votre approbation avant de mettre en place les couvertures d'assurance.
- Vous prenez la décision définitive en ce qui a trait tant aux conditions de votre protection qu'à la société d'assurance offrant celle-ci. Notre objectif consiste à vous proposer des choix qui correspondent à vos besoins d'assurance et à vous informer afin que votre décision soit pleinement éclairée et convienne le mieux à votre situation.
- Nous respectons les lois de chaque territoire où nous exerçons des activités, y compris celles qui visent le mode de paiement des sociétés de courtage et des agences d'assurance. Si les lois changent, nous réagissons rapidement et adéquatement.
- Nous attachons beaucoup d'importance à notre responsabilité envers nos clients. Si, à quelque moment que ce soit, vous avez l'impression que nous ne répondons pas à vos attentes (ne remplissant pas notre engagement envers le client), n'hésitez pas à communiquer avec votre chargé de compte ou à utiliser notre ligne sans frais d'assistance aux clients, au 1 866 857-4073, et vos préoccupations seront examinées dans les meilleurs délais.

L'*avantage Hub*. Le privilège est pour *nous*, mais l'avantage est pour *vous*.