

Critères de qualification – DIRECTEURS.RICES DES VENTES et ADJOINT.E.S

Réseau Carrière

Mexique | Printemps 2025

Pour être invité, un directeur des ventes doit satisfaire minimalement aux exigences suivantes :

Exigences	Niveau Élite			Niveau 1 ^{re} Classe
DV et adjoints	Recrutement brut	Croissance nette	Moyenne hebdo	TOP 6
DV sans adjoint	8	3 ¹	1025	6 premiers DV classés niveau Élite
DV avec 1 adjoint	16 ²	6 ²		

¹ Pour le niveau Élite, le critère de croissance nette est ramené à 2 pour un directeur des ventes qui a 11 producteurs réguliers sous sa responsabilité et à 1 pour celui qui en a 12 ou plus en date du 1er janvier 2023.

² Pour les équipes composées d'un directeur des ventes et d'au moins un adjoint qui lui est jumelé, les objectifs de recrutement brut et de croissance nette sont ajustés au prorata du nombre de semaines où l'équipe a été composée d'un directeur des ventes et d'au moins un adjoint. Les critères sont aussi ajustés selon le nombre d'adjoints qui lui sont jumelés. Si le DV répond aux critères, son ou ses adjoints répondant aux conditions d'admissibilité recevront une invitation du même niveau que le DV.

Un directeur des ventes **se qualifie d'office au niveau Élite si au moins 5 conseillers de son équipe se qualifient** au Rendez-vous iA, peu importe le niveau (excluant lui-même et ses adjoints). **Un directeur adjoint ne peut pas recevoir une invitation selon ce critère.**

Le classement du **TOP 6** est déterminé par l'addition du recrutement brut et de la croissance nette. En cas d'égalité, le DV ayant la meilleure moyenne hebdomadaire remportera le bri d'égalité. Pour les équipes composées d'un directeur des ventes et d'au moins un adjoint qui lui est jumelé, l'addition du recrutement brut et de la croissance nette est divisée par le nombre d'adjoint au directeur au prorata de la durée de l'entente + 1 afin de considérer également le DV dans le calcul. Un DV se classant dans le TOP 6 avec son adjoint occuperont deux des six places disponibles au niveau 1^{re} Classe. Dans l'éventualité où le positionnement du DV ne permettrait pas d'accueillir tous ses adjoints en 1^{ère} classe, ce sera celui ou ceux ayant eu la durée d'entente la plus longue pendant la période de qualification qui y seront invités. Les adjoints ne pouvant accéder à la 1^{ère} classe dû au positionnement du DV dans le TOP 6 recevront une invitation au niveau Élite.

Le **recrutement brut** correspond au nombre de conseillers mis sous contrat dans l'équipe du directeur des ventes 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'équipe. Elle est mesurée en tenant compte du nombre de producteurs réguliers dans l'équipe, selon l'indice de référence en date du 1^{er} janvier 2023. Si un directeur est nommé dans une équipe 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 équipes ne permettent pas l'atteinte des objectifs de croissance nette. La base de calcul est augmentée pour l'équipe qui reçoit le producteur régulier et réduite pour l'équipe 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 des ventes, le nombre de producteurs réguliers de départ est ajusté afin de ne pas les pénaliser.

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 (maladie, paternité, maternité, etc.), durant la période de qualification.

Pour un DV avec au moins un adjoint, la moyenne hebdomadaire est le seul critère qui n'est pas pro ratée en fonction du nombre de directeurs dans l'équipe.

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.

Conseiller promu au poste d'adjoint à la direction ou de directeur des ventes

Si, à compter du 1^{er} janvier 2024, un conseiller devient directeur des ventes, directeur d'agence ou adjoint à la direction, il pourra participer au Rendez-vous iA niveau Élite si, à la date de sa nomination, il était qualifié au prorata des exigences des conseillers.

Dans toutes les autres situations, le conseiller promu doit satisfaire aux exigences établies pour les directeurs des ventes pour l'équipe qui lui est confiée. La base de référence pour l'évaluation de l'exigence de croissance nette correspond au nombre de producteurs réguliers dans l'équipe au moment de la nomination, et le conseiller promu doit atteindre les 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 directeur des ventes ou d'un adjoint 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 quelconque droit contractuel.

Pour que le directeur des ventes ou l'adjoint à la direction 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 équipe ont agi de la même façon. Le certificat du directeur des ventes ou de l'adjoint à la direction 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 des ventes ou de l'adjoint à la direction par un tel organisme. Lors de la détermination de l'admissibilité, la qualité des affaires du directeur des ventes ou de l'adjoint à la direction sera évaluée par la compagnie laquelle se garde, tant que l'événement n'aura pas eu lieu, le pouvoir discrétionnaire de disqualifier tout directeur des ventes ou adjoint à la direction 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.

Pour recevoir une invitation, un adjoint à la direction doit occuper le poste d'adjoint à la fin de la période de qualification et avoir occupé ce poste depuis au moins un an.

Période de qualification

La période de qualification s'étant du 1er 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 2025 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.