

Québec, le 18 avril 2019

**PAR COURRIER ÉLECTRONIQUE**

Monsieur Brendan Wycks  
L'association canadienne des institutions financières en assurance  
411, rue Richmond Est, bureau 200  
Toronto (Ontario) M5A 3S5

**Objet: Distribution sans représentant  
Article 76 du Règlement d'application de la Loi sur les assurances (« RALA »)  
Offre d'assurance collective à des personnes autres que le débiteur**

---

Monsieur,

La présente fait suite à votre lettre du 29 mars 2019 concernant l'offre d'assurance collective sur la vie ou la santé des personnes autres que le débiteur, pour laquelle nous vous remercions.

Il est entendu que chacun de vos membres verra à nous transmettre d'ici le 3 mai 2019 un plan détaillé qui prendra en compte son modèle d'affaires et son mode de distribution. Ce plan intégrera les stratégies qui permettront de s'assurer que le créancier qui offre de couvrir la vie ou la santé de personnes autres que le débiteur détient un intérêt pécuniaire réel dans leur vie ou leur santé, conformément à l'article 76 du RALA.

En effet, en matière d'assurance collective sur la vie ou la santé des personnes autres que le débiteur, l'assureur doit s'assurer que son produit soit offert à des personnes autres que le débiteur uniquement dans les cas où **le créancier possède un intérêt pécuniaire** dans la vie ou la santé de ces personnes.

Par ailleurs, la Ligne directrice sur les saines pratiques commerciales (« Ligne directrice ») mentionne que l'assureur est responsable de contrôler la conformité de son processus d'offre de produits. Elle indique également les attentes de l'Autorité en matière de conception et commercialisation des produits, dont le fait que les institutions :

- identifient des groupes de consommateurs auxquels les produits sont susceptibles de convenir, tout en limitant l'accès des consommateurs auxquels les produits sont susceptibles de ne pas convenir;
- utilisent des méthodes de distribution adaptées aux produits et aux consommateurs ciblés, c'est-à-dire, tenant compte du besoin en information et en conseil ainsi que de l'impact potentiel du produit sur la situation financière des consommateurs.

De plus, selon la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, RLRQ, c. D-9.2 (« LDPSF »), un distributeur offre de façon accessoire, pour le compte d'un assureur, un produit d'assurance afférent uniquement à un bien qu'il vend.

Bien que nous comprenions que des conjoints peuvent être interdépendants financièrement, nous nous attendons à ce que les plans d'action de vos membres prévoient un processus robuste, adapté au mode de distribution sans représentant (« DSR »), qui permettra au créancier de déterminer, au moment de l'adhésion, s'il détient un intérêt pécuniaire dans la vie ou la santé de chacune des personnes autres que le débiteur qu'il offre de couvrir, notamment par l'intégration de critères qui sont cohérents avec le processus d'octroi du crédit.

Dans les cas où il n'est pas possible d'établir l'existence d'un tel intérêt pécuniaire pour le créancier, nous sommes d'avis que les besoins d'assurance de la personne autre que le débiteur devraient être évalués par l'entremise d'un autre mode de distribution que celui de la distribution sans représentant afin de respecter le RALA, la LDPSF et les principes de la Ligne directrice.

Par ailleurs, voici nos commentaires à haut niveau sur vos trois catégories générales d'assurance collective de créanciers offertes au conjoint de débiteurs assurés au Québec :

1. Produits de protection du solde de cartes de crédit - Conjoint titulaire d'une carte secondaire  
Le créancier n'a pas automatiquement un intérêt pécuniaire dans la vie ou la santé d'une personne, autre que le débiteur, qui a été autorisée par le débiteur à effectuer des achats dont il sait être l'unique responsable des paiements.

Dans tous les cas, la couverture automatique est incompatible avec la démonstration que le créancier a un intérêt pécuniaire réel dans la vie et la santé de chaque personne autre que les débiteurs auxquels elle offre une couverture. Lorsque la couverture est automatique, il n'est pas possible de démontrer qu'un créancier a un intérêt pécuniaire réel dans la vie ou la santé d'une personne à chaque fois que cette personne devient un « conjoint » au sens du contrat d'assurance. Chaque relation étant unique, ce type de présomption est erroné. L'analyse de l'intérêt pécuniaire doit être fait, au cas par cas.

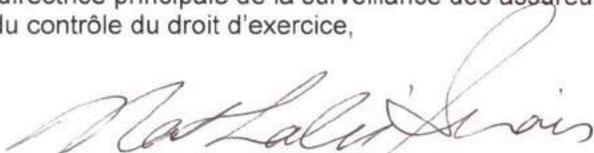
2. Produits de protection du solde des cartes de crédit / 3. Couverture d'assurance liée aux prêts  
Nous sommes d'avis qu'une déclaration liée à l'admissibilité, tant des débiteurs que de leur conjoint, à l'effet que le créancier a un intérêt pécuniaire dans la vie ou la santé du conjoint ne répond pas aux exigences de l'article 76 du RALA et ne respecte pas les principes de la Ligne directrice.

Pour la couverture offerte sans prime supplémentaire, veuillez noter que votre compréhension des discussions du 6 février est erronée. Nous sommes également préoccupés par les situations dans lesquelles la couverture du conjoint est fournie sans prime supplémentaire. Nos commentaires s'appliquent à tous les types de personnes autres que les débiteurs. L'article 76 du RALA ne fait aucune distinction, à cet effet. Vos membres doivent donc inclure ces produits dans leur plan d'action.

Si vous avez des questions ou commentaires, n'hésitez pas à communiquer avec madame Nancy-Audrey Whittom, au 418 525-0337, poste 4694, ou par courriel à [nancy-audrey.whittom@lautorite.qc.ca](mailto:nancy-audrey.whittom@lautorite.qc.ca).

Veuillez recevoir, Monsieur, nos cordiales salutations.

La directrice principale de la surveillance des assureurs  
et du contrôle du droit d'exercice,



Nathalie Sirois, CPA, CGA, MBA, CRMA

- c.c. M<sup>me</sup> Isabelle Berthiaume, directrice de la surveillance prudentielle des assureurs, Autorité des marchés financiers  
M. Mario Beaudoin, directeur des pratiques de distribution alternatives en assurance, Autorité des marchés financiers

## Translation

Quebec, April 18, 2019

### BY E-MAIL

Mr. Brendan Wycks  
The Canadian Association of Financial Institution in Insurance  
411, Richmond Street East, Suite 200  
Toronto (Ontario) M5A 3S5

Sir:

**Subject: Distribution without a representative  
Section 76 of the *Regulation under the Act respecting insurance* ("RALI")  
Coverage offered to persons other than debtors**

---

This follows your letter dated March 29, 2019, regarding coverage offered to persons other than debtors, for which we thank you.

We understand that each of your members will submit us a detailed plan by May 3, 2019 that will take into account their business model and distribution method. This plan will incorporate their strategies/solutions to allow them to ensure that the creditor offering to cover the life or health of persons other than debtors has a real pecuniary interest in their life or health, in accordance with section 76 of RALI.

Indeed, in terms of group insurance on the life or health of persons other than debtor, the insurer must ensure that its product is offered to persons other than debtors only in cases where the creditor has a pecuniary interest in the life or health of those persons.

Furthermore, the Sound Commercial Practices Guideline ("Guideline") states that the insurer is responsible for monitoring compliance of the process of its product offering. It also sets out the Authority's expectations for design and marketing of products, including the fact that the institutions:

- identify consumer groups for whom products are likely to be suitable, while access to consumers for whom products are likely to be unsuitable should be limited; and
- use distribution methods tailored to the products and target consumers, that is, methods taking into account the need for advice and disclosure and what potential impact the product can have on consumers' financial situations.

In addition, according to the *Act respecting the distribution of financial products and services*, CQLR, c. D-9.2 ("ADFPS"), a distributor offers, as an accessory, for an insurer, an insurance product which relates solely to goods it sells.

Although we understand that spouses may be financially interdependent, we expect that your members' action plans will provide a robust process, suitable to the distribution other than through a representative, which will allow the creditor to determine, at the time of enrollment, if it has a pecuniary interest in the life or health of each person other than the debtors it offers a cover, in particular by implementing criteria which are consistent with the credit-granting process.

Where it is not possible to establish the existence of such pecuniary interest for the creditor, we are of the opinion that the insurance needs of persons other than debtors should be assessed through another distribution method than the distribution other than through a representative, in order to comply with the RALI, the ADFPS and the principles of the Guideline.

Here are our high-level comments on your three general categories of creditor group insurance that are offered to the spouse of insured debtors in Québec:

1. Credit card balance protection products – spouse who is authorized secondary cardholder

The creditor has not automatically a pecuniary interest in the life or health of a person, other than debtors, who is authorized by the debtor to make purchases for which he knows to be solely responsible for payments.

In all cases, automatic coverage is inconsistent with a demonstration that the creditor has a real pecuniary interest in the life and health of each person other than debtors to whom it offers coverage. When the coverage is automatic, it is not possible to demonstrate that a creditor has a real pecuniary interest in the life or health of a person at every time that this person becomes a “spouse” within the meaning of the insurance contract. Since every relationship is unique, this type of presumption is mistaken. The pecuniary interest must be analyzed on a case-by-case basis.

2. Credit card balance protection products / 3. Loan-related insurance coverage

We are of the opinion that an eligibility-related “declaration statement”, both from debtors and their spouse, to the effect that the creditor has a pecuniary interest in the life or health of the spouse does not meet the requirements of Article 76 of the RALI and does not meet the principles of the Guideline.

For the coverage provided at no additional premium, please note that your understanding of the February 6, discussions is wrong. We are also concerned with situations where spousal coverage is provided at no additional premium. Our comments apply to all types of persons other than debtors. Section 76 of the RALI makes no distinction to that effect. Your members must include these products in their action plan.

In the meantime, if you have any questions or comments, please contact Ms. Nancy-Audrey Whittom, by phone at 418-525-0337, ext. 4694, or by e-mail at [Nancy-audrey.whittom@lautorite.qc.ca](mailto:Nancy-audrey.whittom@lautorite.qc.ca).

Yours truly,

Nathalie Sirois, CPA, CGA, MBA, CRMA  
Senior Director, Supervision of Insurers and Control of Right to Practise

cc: Mrs. Isabelle Berthiaume, Director, Prudential Supervision of Insurers, Autorité des marchés financiers  
Mr. Mario Beaudoin, Director, Alternative Distribution Practices, Autorité des marchés financiers