

**Date** Le 4 septembre 2019

**Destinataires** Les courtiers mandataires qui font souscrire de l'assurance au Québec

**Objet** Québec : Avis sur la collecte de renseignements et le conseil en assurance régis par la « nouvelle » *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (« LDPSF »)

<b>Objectif :</b>	L'Autorité des marchés financiers publie cet avis pour préciser les obligations des représentants relativement à la collecte de renseignements et au conseil en assurance selon la <i>Loi sur la distribution de produits et services financiers</i> (« LDPSF ») dans sa plus récente version.
<b>Intéressés :</b>	Les courtiers mandataires qui font souscrire de l'assurance au Québec
<b>Branche d'assurance :</b>	Toutes
<b>Province :</b>	Québec
<b>Date d'effet :</b>	Immédiatement

### Ce que vous devez savoir

L'Autorité des marchés financiers (« AMF ») a précisé les obligations des représentants d'assurance en ce qui concerne la collecte de renseignements et le conseil en assurance au sens de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (« LDPSF »). Elle a aussi clarifié le rôle des personnes non certifiées en donnant des exemples des tâches qu'elles peuvent accomplir.

La collecte d'information factuelle sur la situation d'un client peut être déléguée à une personne non certifiée, mais l'analyse de cette information doit être faite par une personne certifiée (un « représentant »). Le représentant demeure entièrement responsable de la collecte des renseignements et il ne peut pas transférer cette responsabilité à la personne non certifiée qu'il a mandatée.

L'AMF donne une liste non limitative d'exemples de « conseil en assurance » :

- Recommander un produit d'assurance, une protection ou un avenant, incluant son remplacement.
- Répondre à des questions relatives à un contrat en vigueur, incluant des questions portant sur les modalités de résiliation.
- Donner à un client des explications sur sa situation ou sur un produit qui peuvent l'amener à prendre une décision à l'égard d'un produit.
- Comparer des produits d'assurance.
- Aider un client à choisir un produit ou une option offerte par un produit.
- Discuter avec un client au sujet du choix de ses protections.
- Présenter au client les résultats de son analyse de besoins.
- Présenter et expliquer une soumission à un client.

### **Ce que cela signifie pour vous**

Si vous travaillez dans un environnement où des personnes non certifiées recueillent certains renseignements sur vos clients, veuillez vous assurer que ces personnes n'accomplissent pas d'actes réservés aux représentants.

Prenez soin de lire l'avis de l'AMF. Le lien suivant vous y conduira :

[https://lautorite.qc.ca/grand-public/salle-de-presse/actualites/fiche-dactualite/avis-sur-la-collecte-de-renseignements-et-le-conseil-en-assurance/?utm\\_medium=rss](https://lautorite.qc.ca/grand-public/salle-de-presse/actualites/fiche-dactualite/avis-sur-la-collecte-de-renseignements-et-le-conseil-en-assurance/?utm_medium=rss)

Pour de plus amples renseignements, écrire à [info@lloyds.ca](mailto:info@lloyds.ca).

### **Sean Murphy/Lisa Duval**

Fondé de pouvoir au Canada pour Les Souscripteurs du Lloyd's  
[info@lloyds.ca](mailto:info@lloyds.ca)