

Me Anne Marie Beaudoin
Secrétaire de l'Autorité
Autorité des marchés financiers

Chère confrère,

Après révision des modifications proposées au Règlement sur l'exercice des activités des représentants nous aimerions apporter des commentaires.

Notre compréhension de l'article 8.2 est à l'effet que dans les dossiers pour lesquels le courtier reçoit des honoraires professionnels du client, après l'émission d'un contrat d'assurance par l'assureur et suite à sa réception et vérification par le courtier, le courtier devrait joindre un document à la police pour informer le client de la nature et de l'étendue de son mandat ainsi que du temps nécessaire pour l'exécuter.

A notre avis, l'article 8.2 proposé est inapproprié et inapplicable, et ce, pour plusieurs raisons.

Il faut savoir de prime abord que le mode de rémunération du courtier varie selon les dossiers en assurances de dommages des entreprises et également en assurances des particuliers pour les dossiers d'assurance individuelles. En effet, la rémunération du courtier sera constituée d'un ou d'une combinaison d'éléments selon les exigences de chacun des clients:

- Commissions versées par l'assureur seulement (généralement varie entre 12,5 et 27,5% selon les lignes d'assurances et les pratiques de chaque assureur)
- Commissions versée par l'assureur plus honoraires professionnels
- Honoraires professionnels seulement

Ce qu'il faut savoir également est que

- ▶ C'est le client qui choisit le mode de rémunération et qu'il peut toujours refuser
- ▶ Les clients ne sont pas tous des individus qui achètent seuls les produits d'assurance. Tous les clients qui choisissent la rémunération du courtier à honoraires seulement négocient ces honoraires, de même que le mandat avec le courtier avant d'en convenir et en connaissent donc très bien la teneur bien avant l'émission de quelque police que ce soit
- ▶ Tous les clients qui choisissent la rémunération du courtier à honoraires seulement négocient ces honoraires pour qu'ils correspondent à des taux de commission la plupart du temps sous la barre des commissions régulières
- ▶ Dans les dossiers pour lesquels la rémunération est mixte (commissions et honoraires), les clients négocient les honoraires ainsi que le mandat avec le courtier avant d'en convenir et en connaissent très bien la teneur bien avant l'émission de quelque police que ce soit
- ▶ La commission soit versée par l'assureur vs le client, ne change rien, puisque c'est le client qui paie au bout du compte
- ▶ Par règlement, le montant des honoraires est déjà divulgué séparément sur la facturation

Par ailleurs :

- ▶ les honoraires et mandats ne sont pas négociés pour une police mais bien pour l'ensemble des polices d'un groupe ou d'une société et que certaines polices sont complémentaires.
Par exemple,

- en assurance de dommages, une seule société peut acheter un nombre important de polices (biens, chaudière et machinerie, administrateurs et dirigeants, responsabilité professionnelle, responsabilité civile, responsabilité excédentaire (souvent plusieurs polices pour cette ligne d'assurance selon les limites achetées), automobile, garagiste, cargo, environnement, crime, cyber risques, fiduciaire, aviation, maritime, etc.)
- ▶ Le client lui-même ne peut prédire toutes les demandes qu'il fera au courtier pendant un terme de police afin de définir le mandat. Certains clients achètent souvent des actifs ou s'en départissent, acquièrent d'autres sociétés, lancent des nouvelles lignes de produits, font l'objet de poursuites, demandent régulièrement des conseils sur l'interprétation de leurs contrats d'assurance, etc., des gestes qui tous, ajoutent à la charge de travail du courtier. Le même client, dans une année différente, peut demander beaucoup moins de services. Par ailleurs, le travail de mise en marché et de placement peut être très différent d'une année à l'autre également puisque qu'un exercice de mise en marché n'est pas effectué systématiquement à tous les ans dans les dossiers commerciaux. Lors des négociations d'honoraires entre le client et le courtier, ceci est pris en considération et les montants d'honoraires sont étalés sur des périodes de quelques années afin que le client et le courtier y trouvent leur compte.

D'autre part, il n'est pas rare que ces ententes prévoit des discussions à intervalles réguliers pendant un mandat afin d'ajuster la rémunération du courtier pour prendre en considération la charge de travail du courtier suite à divers événements qui ponctuent les activités du client.

Fait important à notre avis, l'article proposé ne tient pas compte de la différence entre la planification financière et les assurances:

- ▶ L'article existant qui vise le travail des planificateurs financiers est logique puisque ces professionnels traitent des dossiers individuels et ponctuels. Pourtant l'article proposé ne reconnaît pas les différences ponctuelles avec l'assurance de dommages et tente de faire entrer toutes les disciplines dans le même moule.

L'article proposé ne tient pas compte de surcroît du fait qu'il

- ▶ Vient tenter de réglementer la relation courtier client (société) à l'égard d'un enjeu qui n'existe pas puisque les honoraires sont négociés et acceptés par le client avant même que tout travail commence et aucun client n'est démuné au point de convenir de verser une somme d'argent sans savoir ce qu'il aura en retour i.e. le mandat. Il est bien évident que le mandat est aussi discuté et négocié en même temps que les honoraires et qu'il

s'agit souvent d'ententes de plusieurs années. Intervenir dans une telle négociation n'est absolument pas nécessaire, est improductif et superflu.

- ▶ Impose des obligations additionnelles (en fait on le pénalise) au courtier qui accepte parfois de travailler seulement à honoraires.
- ▶ Consacre en fait la notion de deux classes de clients :
 1. Les clients qui sont informés du temps travaillé, de la rémunération reçue par leur courtier et du mandat accordé (clients dont le courtier est rémunéré exclusivement à honoraires)
 2. Les clients qui ne reçoivent aucune information concernant le temps travaillé, la rémunération et le mandat accordé (clients dont le courtier est rémunéré exclusivement à commissions).
- ▶ Consacre la notion de deux classes de courtiers
 1. Les courtiers qui peuvent recevoir des commissions sans avoir à rendre compte du temps travaillé ou de leur rémunération
 2. Les courtiers qui auraient l'obligation de rendre compte du mandat, des heures travaillées et de leur rémunération, malgré le fait qu'ils aient déjà négocié ces éléments de bonne foi et en toute transparence avec le client.
- ▶ Non seulement cautionne, mais privilégie la rémunération à commissions pour les courtiers alors que les clients gagnent à choisir la rémunération à honoraires (avenue moins dispendieuse pour eux)
- ▶ Demande l'émission d'un document trop tard dans le processus – le travail commence bien avant l'émission d'une police ;évaluation du risque, analyse des besoins, recommandations, mise en marché, négociation, etc. sont toutes des étapes qui doivent être réalisées souvent plusieurs mois avant l'émission de la police et qui représentent une somme considérable de travail. Il est impensable que la rémunération n'ait pas été fixée avant que le travail commence.

Les courtiers sont des professionnels qui entretiennent des relations de confiance avec leurs clients au même titre que avocats, comptables et autres. Les négociations d'honoraires s'effectuent de la même façon que pour tous les autres professionnels. Il est inutile et contre-productif de s'immiscer dans cette relation.

D'autre part, une question nous vient à l'esprit relativement à l'application de l'article 4 du Règlement sur les informations à divulguer au consommateur par rapport à l'application de l'article proposé. Il nous semble que ces articles sont en conflit.

Finalement, après consultation auprès de nombreux collègues, nous en venons à la conclusion que la majorité de ceux-ci n'avaient pas eu l'information concernant ce projet de règlement. Nous

suggérons que vous révisiez les moyens de communication utilisés pour rejoindre tous les intéressés en pareilles circonstances.

Nous vous remercions de l'attention que vous porterez à la présente.



Christian Dumais C.d'A.Ass.
Vice-président – Chef du contentieux • Vice President – General Counsel
Courtier en assurance de dommages • Damage Insurance Broker
T 514-868-6826 | 1-800-361-8715 | F 514-868-6427
cdumais@dpmm.ca | www.dpmm.ca