

MOBILITÉ DE LA MAIN D'ŒUVRE OU PROTECTION DU PUBLIC?

Je suis un des pères fondateurs de la reconnaissance de notre profession. J'ai contribué à tisser l'argumentaire soumis en commission parlementaire laquelle a jugé essentielle la constitution des permis d'exercices distincts en assurance et en rente collective. Je fus, avec ██████████, rédacteur du programme de qualification qui allait structurer la fondation de l'enseignement dans le domaine. J'ai fondé la première école de formation sous l'égide du Regroupement des Consultants en Avantages Sociaux du Québec et je suis président de Groupe Formation Expert qui depuis 6 ans est la plus importante école privée de formation. J'ai contribué à la formation de près de 1000 conseillers.

Mais pourquoi a-t-on créé un permis d'exercice distinct?

Un risque potentiel majeur :

Les recommandations d'un conseiller en assurance et rentes collectives sont susceptibles d'engendrer des impacts d'une gravité trop souvent sous-évaluée. Ces retombées sont susceptibles d'affecter un nombre considérable de personnes. Ces retombées peuvent aussi affecter un participant et même sa famille pour très longtemps (ex. : mauvaise compréhension de la fiscalité à l'égard d'une prestation d'assurance salaire de longue durée).

Des interactions multiples qu'il faut maîtriser :

Contrairement aux produits d'assurance vie « le collectifs » réfère à une multitude de connaissances (vie, invalidité, médicaments, paramédicaux, dentaire, légal, gestion de personnel, dotation, etc.) que l'on ne peut se contenter de survoler. Nombre de professionnels considèrent d'ailleurs que ce champ d'exercices est rarement conseillé et emprunté en début de carrière. Ce que l'on n'a pas atteint grâce à l'expérience se doit d'être compensé par une solide formation; or la réforme affaiblit considérablement l'actuelle formation.

Le risque croit chez les débutants :

Les personnes débutant en carrière ont tendance à œuvrer davantage dans des groupes constitués de moins de 50 adhérents or, ce marché est caractérisé par des polices préétablies par les assureurs (les clauses contractuelles sont « packagées »). Contrairement aux groupes plus volumineux pour lesquels un cahier des charges permet du sur-mesure et par conséquent une comparaison exhaustive (comparer des pommes avec des pommes) l'évaluation rapport prime-qualité des petits groupes est extrêmement complexe. Pour conseiller adéquatement un client, il faut comparer et chiffrer plusieurs paramètres tels que : délai d'application des clauses d'exonération,

l'existence et les conditions des clauses de préexistantes, les clauses de récidive très variables en court et long terme, le libellé fort complexe des clauses d'exclusions, les définitions de médicaments, définitions d'invalidité et combien d'autres clauses. Pour résumer le projet le « moins cher » de cinq soumissionnaires peut en réalité être le plus dispendieux une fois la police évaluée par rapport aux quatre autres soumissionnaires. Ce n'est pas le prix qui compte, mais la valeur! Ceci dit, ne perdons pas de vue non plus la capacité d'évaluer les besoins de l'entreprise; ce qui est encore là un autre monde. La réforme affaiblit à ce point la qualité de la formation que les « outils » de base sont absents.

En quoi l'existence de permis spécifiques Québécois compromet-elle spécifiquement la mobilité de la main d'œuvre?

Outre l'absence de permis spécifique (collectif et rente), deux particularités importantes subsisteront après la réforme soit le cours de droit et l'exigence de stage. Nous sommes convaincus que la survie des permis spécifiques au Québec (une troisième particularité) n'affectera pas d'un iota la distribution des produits collectifs au Canada. Quoi qu'il en soit, outre l'idée farfelue de distribuer des produits d'assurance ou de rente collective par internet, il y aura sans doute toujours un intervenant pour en assumer la distribution. À l'exception d'un nombre réduit de conseillers œuvrant près des frontières provinciales, il n'y a aucun engouement de la part de conseillers à ouvrir des marchés dans d'autres provinces. Enfin, les clients en collectif étant extrêmement limités par rapport à ceux des produits individuels, ils ne concerneront toujours qu'un nombre limité d'intervenants. Le dessin politique et le désir des assureurs pancanadiens c'est de vendre des produits individuels partout au Canada; que l'entrée en carrière du collectif demeure plus règlementée pour protéger le public ne compromet pas du tout cet objectif. Pourquoi faire du « mur-à-mur » alors que des aménagements mineurs existent déjà? En rajouter un dernier n'aura pas d'effet notable sur l'ensemble.

La consultation : le fond et la forme

Le 4 juin dernier, nous était annoncée une période de consultation, qu'il en soit ainsi, à cette invitation nous vous exprimons notre vision. Personne n'est contre la consultation. Pour ce qui est de l'approche, cependant permettez-nous d'être éminemment critiques. Il est annoncé que les examens actuels n'auront plus cours en début décembre or, la consultation se termine le 4 juillet. Les points de vue seront colligés et rendus publics (à défaut d'avis contraire à cet effet) à la fin de l'été, voire début automne. Concrètement, peut-on croire que des modifications pourront être apportées à une réforme de cette ampleur en octobre, novembre prochain? Trop peu, trop tard?

Roger Brissette M.Sc.
Président
Groupe Formation Expert