

**De :** Alexandre Kotliaroff <[alex@assures.ws](mailto:alex@assures.ws)>

**Envoyé :** 13 septembre 2019 11:33

**À :** Consultation-en-cours <[Consultation-en-cours@lautorite.qc.ca](mailto:Consultation-en-cours@lautorite.qc.ca)>

**Objet :** Mon mémoire sur la loi 141

9106-3420 Québec Inc. / Assurance Kotliaroff & Associés  
213, rue du Jardin Saint-Colomban QC J5K 1W8

Mon mémoire sur la loi 141

Bonjour Alexandre Kotliaroff, je suis courtier certifié en assurances de dommages des particuliers et entreprise depuis 2006, je monté mon cabinet en partant de zéro à l'âge de 20 ans. Mon cabinet a fait du chemin depuis 2006, nous sommes présentement quatre courtiers certifiés ainsi qu'une réceptionniste à temps plein et une comptable à temps partiel. Nous gérons 2 500 000\$ de volume de prime d'assurance dont environ 1 000 000\$ en assurance entreprise. Nous sommes un petit cabinet de service financier dans la région des Laurentides, donc notre réalité n'ai pas la même que pour un cabinet au centre-ville de Montréal ou de Québec. Dans une journée type je peux assurer un client en automobile et par la suite assuré la ferme de son voisin en agricole.

Notre réalité est la suivant, aucune compagnie d'assurance n'a de part dans notre cabinet et nous ne fessons affaire avec aucune bannière ou regroupement de cabinet, nous en sommes très fiers !

Voici les points de la loi 141 sur lesquels j'aimerais vous exposer notre réalité :

i. Définition de courtier : Trois marchés en assurance automobile et habitation

Nous fessons présentement affaire principalement avec deux assureurs, certes nous pouvons faire affaire avec une multitude de grossiste autant en assurance des particuliers qu'en assurance des entreprises. Nous vivons biens avec nos deux assureurs, nous sommes capable de présenter de bon produits adapté à la réalité de nos assurés, je ne comprends pas en quoi présenté un troisième joueur pourrait aider mon client. Le client reste libre de choix, il peut magasiner, même en offrant le même assureur, deux cabinets, même deux courtiers ou même deux collègues peuvent présenter deux soumissions au client totalement différentes l'une de l'autres. Nous avons choisi de faire affaire avec nos assureurs par choix, nous avons regardé leurs produits, leur personnel, et surtout leur valeur. En ajoutant un troisième joueur à notre portefeuille, il ne s'agira plus d'un choix mais d'une obligation, de plus que le milieu de l'assurance rapetisse d'année en année avec les fusions et les acquisitions, il y a de moins en moins d'assureurs. Les enjeux ne sont plus les mêmes, est-ce que cela va vraiment améliorer et protéger les intérêts de mon client, je ne pense pas. Je ne crois pas que l'application de cette loi est adaptée au contexte de l'industrie de l'assurance.

ii. Divulgence étoffée, les pourcentages de volume à communiquer

Personnellement et après discuté avec mes confrère, je ne comprends pas réellement le but premier rechercher en divulguant le pourcentage de volume chez un assureur à client. Encore une fois en quoi cela améliorer et protéger les intérêts de mon client? Le rôle primaire de courtier est d'analyse les besoins du client et de lui offrir les meilleurs protections possibles, si nous avons plus de volume chez un assureur c'est que cette assureur répond au besoin d'un plus grand nombre de clients tout simplement.

iii. Délai de transition, Décembre 2019.

Il faut prendre en considération que ce n'est pas tous les cabinets de service financier qui ont le personnel et les ressources pour mettre en place de tel changement au sien de leur organisation dans un délai aussi court. Comme mentionné précédemment, nous ne choisissons pas de faire affaire avec n'importe quel assureur juste pour le plaisir, au même titre qu'un client prend le temps de magasiner ses assurances, nous devons prendre le temps d'analyse et de même en lumière nos intérêts et valeurs envers chacun des assureurs avec qui nous voulons faire affaire afin d'offrir ce qui est le mieux pour nos clients.

Merci d'avoir pris le temps de me lire et d'avoir entendu ma voix

Veuillez recevoir, Madame, Monsieur, mes plus cordiales salutations.

*Alexandre Kotliaroff*

Président,  
Conseiller en sécurité financière,  
Courtier en assurance de dommages

213, Rue du jardin Saint-Colomban (Québec) J5K 1W8  
☎ 450.530-3111 Poste 3 📞 1.866.330-3111 📠 450.530-2345  
[alex@assures.ws](mailto:alex@assures.ws) [www.assures.ws](http://www.assures.ws) [Suivez nous sur Facebook](#)

**ASSURANCE KOTLIAROFF  
& ASSOCIÉS**  
CABINET DE SERVICES FINANCIERS

