

- Faire affaire avec plusieurs assureurs VS 1 n'a aucune implication sur la protection du consommateur, au contraire plus d'assureurs = plus de risques, car beaucoup plus d'éléments à connaître.
- Les yeux sont rivés sur la distinction entre un agent et un courtier. Est-ce vraiment un enjeu de protection de consommateur ou plutôt de Lobbyistes assoiffés ?

C'est une guerre de pouvoir, de prise de marché et c'est très mal joué.

Le fait que depuis des décennies, certaines compagnies d'assurance au Québec quittent et reviennent. Encore plus vrai en 2019 ou des " Assureurs à courtier " coupent de manière intensive des millions de volume et ce au moindre coup de non rentabilité, créant ainsi des pertes d'emploi, des restructurations et un manque de service incroyable.

N'était-ce pas là, le vrai enjeu de l'Autorité ? N'était-ce pas à cet endroit où la protection du consommateur est mise à l'épreuve.

Est-ce que c'est normal, quand nous transigeons avec ces assureurs, qu'à tout coup, nous attendons 2 mois avant de recevoir une réponse, un avenant ou autre...

Elle est là la protection du consommateur.

Sommes-nous obligés de transiger avec ces assureurs non fiables... ?

- À la personne qui me lira, êtes-vous, vous personnellement intéressée à connaître quoi que ce soit sur la structure de mon cabinet, à quel % je transige avec chacun d'eux ou pire encore, recevoir trois soumissions de trois assureurs différents ?  
Je suis sûr et convaincu que ce que vous voulez, ce sont mes compétences, mes connaissances, mon service après-vente et que je vous procure les meilleures protections au juste prix.
- Ma proposition de définition simplifiée pour le consommateur d'assurance :  
Un agent : vend les produits d'assurance de son employeur  
Un courtier : vend les produits d'un ou plusieurs compagnies d'assurance et accompagne son client dans toutes les démarches en lien avec ses produits d'assurance.

- Conclusion : l'Hybride

Pourquoi être contre ... ?

Je suis propriétaire unique d'un cabinet 100% autonome qui transige avec plus de 3 assureurs et je suis pour l'agence Hybride. Pour les raisons suivantes :

- 1- parce que ceux qui y adhéreront, feront de moi une rareté.
- 2- parce que la main d'œuvre de qualité est l'enjeu de toujours et cela ne changera jamais. Les services en lignes personnelles exigent beaucoup plus d'employés. Transiger avec un assureur permet à l'entrepreneur de trouver, cibler et garder son personnel compétant ou tout simplement permettre de rentabiliser sa plus grande dépense.
- 3- parce qu'il y a de moins en moins de compagnie d'assurance de confiance ou capable de servir/répondre au courtier et ce nombre va continuer de diminuer dans les prochaines années.
- 4- parce que lorsque nous analysons nos états financiers, pour les 10 prochaines années, est-ce que le courtier en ligne personnelle va continuer d'exister en considérant le marché actuel ? Personne à la réponse, par contre je veux pouvoir avoir le choix d'opter pour une nouvelle stratégie si besoin il y a.

L'agence Hybride, dans l'avenir, risque d'être la solution à bien des situations.

Merci



Mathieu Ledoux  
PDG Assurances R. Ledoux Inc.