

Québec ce 18 septembre 2019

Commentaires sur la transparence de la distribution de l'assurance de dommage.

Je comprends quand je rencontre mes clients que pour eux un courtier est une personne seule ou représentant un cabinet qui négocie pour eux sur le marché les meilleures conditions qualité prix du produit qui couvrira le mieux leur besoin sans parti pris. Il fut un temps où tous les assureurs étaient avides de recruter des courtiers dans toutes les régions du Québec sans condition de volume et ce malgré une structure des plus dispendieuses à opérer. Au fil du temps les assureurs à courtage en sont venus à exiger des volumes minimaux pour l'obtention d'un contrat de distribution pour un individu afin pour justifier leur dépense de représentant sur la route et papeterie de toute sorte et est apparu les contingentes participation additionnelle à la commission suivant une rentabilité sur le volume détenu par le courtier selon un ratio de sinistralité réalisé sur une période de 12 mois et chacun avait sa recette. C'était bien car forçait les courtiers à être plus consciencieux dans leur souscription. Et un beau jour un assureur a proposé à des courtiers des commissions additionnelles suite à un transfert de volume en block d'un autre assureur **Oups !** les assureurs paniquent et trouvent une solution pour éviter un tel transfert il exige une conservation de volume minimum de 85% combiné à la rentabilité pour payer les contingentes. Ce qui engendre nécessairement une zone de conflit d'intérêt entre le courtier et son client d'autant plus que certains assureurs dont AXA consentaient des prêts aux cabinets pour ce moderniser et acquérir d'autres cabinets liés par des engagements de transfert et une convention unanime d'Actionnaire avec des clauses tellement limitatives qu'il était pratiquement impossible de ne pas faire la volonté de l'Assureur si non il perdait leur cabinet. Donc le rôle réel du courtier indépendant et libre n'existe plus dans son sens propre au détriment du consommateur malheureusement. Et les vrais courtiers qui ont toujours à cœur leur rôle de conseiller indépendant sans conflit ce demandais ce que faisait L'AMF en permettant tout ces abus qui étaient contraires à leur mission pour la transparence et la protection du public. Il y a eu l'effet Spitzer qui aurait pu corriger le tir mais malheureusement le lobby des assureurs a éteint cette possibilité et ils ont poursuivi leur ascension de plus belle pour en arriver à discréditer le mot courtier. Vous pouvez aujourd'hui faire une différence et identifier les courtiers avec des liens d'assureur et d'autant plus des identifier comme agence ce qui est la vraie réalité. Et enfin pour faire une réelle différence pour le consommateur exiger des assureurs qu'il n'y a plus d'exigence minimum de volume pour que les contingentes soient payables, seule la rentabilité sera la référence et pour conclure vous devriez inclure dans les règlements que tous les courtiers faisant une demande de soumission pour son client avec un mandat bien défini que les assureurs sollicités aient l'obligation de leur fournir cette dernière. Il n'y a aucune raison en 2019 où l'ensemble des assureurs son prêts à fournir des cotations à la pièce refuse de la fournir à un courtier mandater.

Merci de votre écoute