Courtiers d'Assurance
MASS

Le 12 septembre 2019

Autorité des marchés financiers
900, Square Victoria, 22e étage
C.P. 246, tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1G3

Objet : Projet de Règlement sur le courtage en assurance de dommages

Madame, Monsieur

Merci d'avoir créé cette séance d'information sur votre proposition en ce qui concerne les changements au niveau du règlement en assurance de dommages, et de nous permettre de vous faire parvenir nos commentaires.

Notre réalité

Notre cabinet de courtage est situé à Montréal. Nous offrons de l'assurance des particuliers exclusivement à une clientèle "groupe". Nous offrons des produits d'assurances dans toutes les provinces et territoires du Canada, et environ 20% de nos primes écrites proviennent de l'assurance offerte aux membres québécois de ces groupes. Une négociation avec un assureur dominant s'effectue avant l'instauration d'un groupe, et le nombre permet d'obtenir des avantages importants. Par la suite, un ou des assureurs complémentaires sont approchés afin de permette de servir tous les membres de notre public cible.

Les employeurs nationaux nous autorisant à être le cabinet désigné pour servir leurs employés tiennent à faire affaire avec un courtier. Ceci nous permet :

- De faire profiter à la grande majorité des employés de primes réduites et d'accommodations offertes par l'assureur créées par le volume important auprès de celui-ci;
- D'assumer notre responsabilité d'être en mesure de servir tous les membres du groupe. Nous permettons à l'assuré de continuer à faire affaire avec le même représentant si sa situation change sporadiquement ou de façon permanente (changement de province, besoin en assurance spécialisée haute valeur ou spécialisée sous standard). Ceci est un avantage indéniable pour notre public.

Problèmes créés par l'ajout de l'alinéa 1 pour notre public

En ajoutant l'alinéa 1 à l'Article de LDPSF, le gouvernement n'a pas tenu en compte de réalité des cabinets de courtage pratiquant l'assurance exclusivement auprès de groupes ciblés. L'application sans nuance de cet article (avoir accès à 3 assureurs pour les risques standard) amènera son lot de problèmes qui n'est pas dans l'intérêt de notre public. Une dilution d'un portefeuille groupe amènera :

- Une diminution du pouvoir de négociation du courtier envers l'assureur pour le client;
- Une augmentation de prime, puisqu'une perte majeure pourrait plus grandement influencer la rentabilité du groupe;
- Un service plus long et laborieux lorsque le courtier doit travailler dans différents systèmes d'assureurs, ou qu'il doit transférer à un collègue pour se faire servir;
- Un potentiel d'erreurs et omissions plus élevé créés par la multiplication de protections et formulaires différents.

Nous sommes conscients que dans notre réalité, nos clients continueront à capitaliser sur les avantages offerts par l'assureur groupe, et ne changeront pas d'assureur pour autant.

Il est vrai que nous pourrions trouver des solutions de rechange, avec des sous-agents ou des bannières. Mais si ces options ne sont pas réellement utilisées, il nous semble que ces astuces ne servent qu'en fin de compte qu'à contourner une application de la loi. Ces options augmenteront nos coûts d'exploitation (en formations, ententes, dépendance envers des tiers...) sans réellement avoir un impact réel sur notre public. L'idée que deux cabinets de courtage forment un partenariat afin d'avoir accès à un total de trois assureurs semble aller dans le même sens; trouvez un moyen de se détourner de la loi, en créant des processus longs et inutiles pour tous, en plus de poser des questions sur la confidentialité.

Le fait d'avoir accès à 2 assureurs ne semble plus possible. Plusieurs cabinets de courtage se trouveront ainsi forcé de devenir agent, créant des transferts importants de volume, donc non sans impact pour le public, et accélérant la consolidation des grands cabinets et des assureurs. Pour nous, cette situation pourrait s'avérer très importante. Par exemple, nous pourrions perdre l'endossement de notre plus gros partenaire, retirant ainsi les avantages actuels que notre public bénéficie. Ou encore, les affaires gérées par notre bureau de Montréal pour le reste du Canada (80%) pourraient être transférées dans un bureau d'une autre province, puisque nous ne pourrions être agent au Québec et courtier en Ontario par exemple. Au fond, une telle application pourrait créé un empêchement à servir adéquatement n'importe quel employeur national, et à priver des assurés de réels avantages.

Divulgation verbale

L'autre point important présent dans le projet de règlement est la divulgation verbale du nom des trois principaux assureurs en assurance des particuliers dont il offre les produits ainsi que le % du volume de primes total pour chacun (art. 2 du projet de règlement). Nous ne comprenons en quoi cette divulgation devrait être obligatoire. Certes, elle peut être écrite et sur le site web, mais l'ajout de cette obligation compliquerait et allongerait grandement les appels, en de créer une deuxième obligation au cabinet d'instauré des mesures de contrôle afin de s'assurer de l'application de celle-ci. D'autres types de divulgations beaucoup plus pertinentes en ce qui attrait à la protection pourraient être fait, tel la stabilité financière de l'assureur, le % de pertes payées ou encore le % de client satisfait suite à un sinistre. Si un client donne un mandat au courtier, et que celui-ci doit respecter les conditions afin de demeurer un cabinet de courtage en assurance de dommages (principalement avec la deuxième : capital conforme à l'article 150 LDPSF), l'information sur le volume de primes est non pertinente et ne servira qu'à créer de la confusion et de la perte de temps pour tous.

Réflexion

Avec la proposition de la nouvelle catégorie de cabinet "hybride" qui fut proposée, nous avons vu que l'Autorité cherchait à trouver une solution pour un marché qui n'est pas tout blanc ou tout noir. Les cabinets de courtage spécialisés en assurance groupe font également partie de cette zone grise qui doit être tenue en compte. Nous savons que nous ne sommes pas les seuls offrant ce type de service, et le changement proposé se ferait au détriment de notre public.
La loi ne peut être changée que par les législateurs au pouvoir, mais l'interprétation et l'application de celle-ci par l'AMF doivent se faire en cohérence avec ce qui ce passe dans l'industrie. L'alinéa 2 de l'Article 38 de LDPSF permet de se soustraire à l'alinéa 1 en conservant les renseignements lui permettant de faire la preuve qu'il a fait tous les efforts pour se conformer aux dispositions du premier alinéa.

Nous vous encourageons fortement à contacter les cabinets œuvrant spécifiquement dans l'assurance groupe, tel que nous, afin que l'on puisse faire partie de la démarche à trouver et partager des pistes de solution, comme préalablement fait pour d'autres types de cabinets et qui a mené à l'idée des cabinets hybride.

Nous espérons grandement que des solutions seront trouvées afin d'adapter le projet de règlement à la réalité actuelle des cabinets de courtage et à certaines spécificités de ceux offrant que de l'assurance groupe, et ce, pour le bien du public. L'interprétation et l'application de la loi pourraient être faites en réduisant beaucoup plus l'impact de ces changements sur les modes de distributions.

Nous espérons sincèrement que nos commentaires et suggestions auront un impact malgré la période relativement courte de consultation.

Merci de votre temps.

L'équipe de gestion chez Courtier d'Assurance Mass

[redacted]

Andre Morneau, Vice-Président, Québec

[redacted]

Maxime Chouinard-Fortin, Superviseur

[redacted]

Corry MacDonald, Superviseure