



RCCAQ

Regroupement des cabinets de
courtage d'assurance du Québec

LE CONSOMMATEUR AU CŒUR DU DÉVELOPPEMENT DU COURTAGE

ASSURER LE BON ÉQUILIBRE ENTRE
LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR
ET L'ENCADREMENT DES CABINETS
DE COURTAGE

CONSULTATION PUBLIQUE DE
L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

**Projet de Règlement sur le courtage
en assurance de dommages**

SEPTEMBRE 2019

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	3
CADRE DU MÉMOIRE	5
Les cabinets de courtage et leurs courtiers : créateurs de richesse et de vitalité économique.....	5
Un marché concentré et en transformation	6
PROTECTION DU CONSOMMATEUR ET DÉVELOPPEMENT DU COURTAGE : TROUVER LE BON ÉQUILIBRE ET LE PRÉSERVER.....	8
L'introduction du concept d'agence « hybride ».....	8
L'encadrement de l'offre de trois assureurs en assurance des particuliers	12
Les dispositions touchant la divulgation	17
L'équité opérationnelle	21
CONCLUSION	23

INTRODUCTION

Le 25 juillet 2019, l’Autorité des marchés financiers (l’Autorité) publiait le Projet de Règlement sur le courtage en assurance de dommages, en application de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) et invitait les personnes intéressées à soumettre leurs commentaires sur ce projet de règlement¹.

Le Regroupement des cabinets de courtage d’assurance du Québec (RCCAQ) apprécie l’occasion qui lui est offerte de formuler ses commentaires sur ce projet de règlement et remercie l’Autorité de permettre à l’ensemble des acteurs de l’industrie de faire entendre leur voix. Nous saluons également l’écoute et la collaboration dont l’Autorité a fait preuve jusqu’à maintenant dans nos travaux.

Le projet de réglementation soumis à la consultation revêt une importance capitale pour le RCCAQ et ses cabinets membres. C’est plus largement l’ensemble de l’industrie du courtage d’assurance de dommages qui sera touché par l’application que l’Autorité fera des nouvelles dispositions de la LDPSF. Adopté en juin 2018, le nouveau texte de loi visait l’atteinte d’un équilibre entre la protection du consommateur et le développement de l’industrie des cabinets de courtage en assurance de dommages. L’application réglementaire de ces mêmes dispositions devrait donc s’inscrire dans la continuité des objectifs poursuivis par la loi.

À ce titre, le RCCAQ tient à rappeler qu’il partage l’objectif de l’Autorité de protéger les consommateurs afin qu’ils puissent prendre des décisions éclairées concernant la protection de leurs biens. Ayant pour but de protéger leur patrimoine financier, l’intérêt des consommateurs est au cœur même de la profession de courtier en assurance de dommages.

Nous comprenons que l’Autorité vise également le maintien d’une industrie du courtage saine qui permet à chacun des acteurs d’évoluer à l’intérieur d’un cadre réglementaire juste et équitable. Le RCCAQ et ses membres souscrivent pleinement à la recherche de cet équilibre entre la protection du public et l’établissement d’un cadre favorisant le développement d’une saine concurrence. Le présent mémoire s’inscrit dans cette perspective.

¹ Le Bulletin de l’Autorité, Vol.16, n°29

Plusieurs éléments du projet de règlement et de l'avis réglementaire qui l'accompagne ont retenu notre attention. Nous les avons regroupés selon les quatre grands thèmes suivants :

- L'introduction du concept d'agences « hybrides »
- L'encadrement de l'offre des trois assureurs en assurance des particuliers
- Les dispositions touchant la divulgation
- L'équité opérationnelle

Mais avant de débiter, il nous parait essentiel de décrire brièvement notre organisation, l'apport de nos membres à l'économie du Québec de même que les conditions du marché dans lesquelles ils évoluent quotidiennement.

CADRE DU MÉMOIRE

LES CABINETS DE COURTAGE ET LEURS COURTIERS : CRÉATEURS DE RICHESSE ET DE VITALITÉ ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

À propos du RCCAQ

Créateurs de richesse et d'emplois bien rémunérés, les cabinets membres du RCCAQ regroupent près de 4 150 courtiers certifiés en assurance de dommages répartis sur l'ensemble du territoire du Québec. Au total, ceux-ci agissent au sein de plus de 500 cabinets et succursales.

À l'échelle nationale, le RCCAQ compte, en tant que membre, sur l'appui de l'Association des courtiers d'assurances du Canada (ACAC), laquelle regroupe 11 associations provinciales de courtiers en assurance de dommages, totalisant plus de 35 000 courtiers.

Le RCCAQ a pour mission de promouvoir et défendre les intérêts des courtiers en assurance de dommages en leur donnant une voix auprès du législateur et des organismes réglementaires ainsi qu'auprès du public.

Dans le cadre de sa mission, le RCCAQ veille à ce que les mesures mises en place par les autorités législative et réglementaire favorisent une saine compétition entre tous les acteurs de la chaîne de distribution, tout en protégeant l'intérêt du consommateur.

Les courtiers d'assurance : au service du consommateur et au cœur de l'économie québécoise

Au service de leurs clients, les courtiers en assurance de dommages protègent à la fois le patrimoine financier des consommateurs et celui des entreprises. À cet égard, le courtage représente 52,6 % de l'ensemble du marché de l'assurance de dommages au Québec². Les retombées économiques de l'industrie au Québec, en 2014, s'élevaient à 657 M\$ tandis que les retombées fiscales et parafiscales étaient de l'ordre de plus de 150 M\$³.

² Journal de l'assurance, vol. 27, no 9, septembre 2019 – p18.

³ Raymond Chabot Grant Thornton, Étude économique sur l'industrie du courtage d'assurance de dommages au Québec et l'enjeu de la relève, 2014.

Bien que des données à jour soient en train d'être colligées, nous pouvons d'ores et déjà nous attendre à ce que l'impact économique actuel des cabinets de courtage soit tout aussi important.

Près de la moitié des emplois de l'industrie de l'assurance de dommages se retrouve dans les cabinets de courtage, soit un peu plus de 13 000. De ces emplois, plus de 4 600 sont répartis dans les régions autres que Montréal, Québec et la Montérégie et près de 1 000 d'entre eux dans les régions plus éloignées du Québec. Ces cabinets-PME constituent un levier important de vitalité dans les régions, tant par l'activité économique qu'ils génèrent que par l'engagement qu'ils démontrent dans leur communauté.

La moyenne de la rémunération pour les principaux emplois s'établit à 51 832 \$. Selon les différents postes occupés, la rémunération se situe entre 40 911 \$ à 72 090 \$⁴. Actuellement, comme d'autres industries, le courtage d'assurance de dommages fait face à une pénurie de main-d'œuvre. La moyenne annuelle de demandes d'emploi sur l'horizon 2018-2023 s'établit à 524 alors que l'offre s'établit à 484⁵.

La force de notre industrie réside dans la variété de nos membres, tant en termes de taille d'entreprise, que de modèle d'affaires ou de situation géographique. Nous sommes d'avis que pour que les consommateurs puissent avoir recours à nos services et en bénéficier pour longtemps encore, il est indispensable d'adopter une réglementation qui soit une solution à long terme et qui saura s'adapter aux conditions actuelles et futures du marché tout en s'assurant de la pérennité de notre industrie.

UN MARCHÉ CONCENTRÉ ET EN TRANSFORMATION

Une concentration importante

Le marché de l'assurance de dommages (courtage et direct) demeure hautement concentré. En effet, en 2018, bien que le Québec comptait 167 compagnies d'assurance⁶, deux d'entre elles accaparaient près de 40 % du marché⁷. Cette concentration est particulièrement visible pour le marché des particuliers où dix assureurs détiennent plus de 90 % du marché⁸ (auto et habitation).

Cette concentration est également visible pour le segment des assureurs à courtage. Qu'il s'agisse de l'automobile ou de l'habitation, le joueur le plus important du marché détient entre 53 % et 57 %⁹ des parts de marché. Plus encore, on constate que le plus proche compétiteur est loin derrière avec environ 11 %.

⁴ Ad Hoc Recherche, Rémunération des cabinets de courtage d'assurance de dommages du Québec, 2017-2018

⁵ Aviseo 2018, Coalition pour la promotion des professions en assurance de dommages

⁶ <https://journal-assurance.ca/article/parts-de-marche-des-principaux-assureurs-de-dommages-au-quebec-et-au-canada/>

⁷ *Op. cit.*, note 6 – Intact Corporation Financière au Québec : 23,41 % - Desjardins au Québec : 15,22 %

⁸ <https://journal-assurance.ca/article/primaires-directes-et-part-de-marche-des-principaux-assureurs-directs-au-quebec-en-2015-000/>

<https://journal-assurance.ca/article/primaires-directes-et-part-de-marche-des-principaux-assureurs-par-courtage-au-quebec-en-2015-000/>

⁹ <https://journal-assurance.ca/article/primaires-directes-et-part-de-marche-des-principaux-assureurs-a-courtage-au-quebec-en-2018/>

Ces données montrent clairement que le marché de l'offre de l'assurance de dommages par courtage est fortement concentré. Sur le terrain, cette situation présente un défi constant pour plusieurs cabinets de courtage, et notamment la difficulté, voire l'impossibilité, d'obtenir des ententes avec d'autres assureurs. La plupart d'entre eux exigent des volumes minimaux que les cabinets de petite taille ne peuvent atteindre. Plusieurs cabinets ont même été abandonnés par des assureurs en raison de leur faible volume.

Enfin, les résultats financiers actuels de plusieurs assureurs à courtage au Québec sont en baisse. Certains d'entre eux affichent des résultats préoccupants: les ratios combinés sont élevés et les bénéfices nets en-deçà des attentes¹⁰. En conséquence, des mesures énergiques sont prises pour redresser la situation. Bien qu'inscrites dans un contexte spécifique de marché, ces mesures contribuent à réduire considérablement l'offre aux courtiers et, par le fait même, celle destinée aux consommateurs. Si tous souhaitent le redressement de la situation, il nous faut nous assurer, dans l'intervalle, que le cadre réglementaire instauré soit adapté et contribue à la mise en place d'un marché plus ouvert et plus sain.

L'enjeu du virage numérique

Le RCCAQ tient à souligner également l'inquiétude de ses membres concernant le potentiel déséquilibre entre les différents acteurs de la distribution de produits d'assurance de dommages dans le cadre du commerce électronique.

En effet, plusieurs centaines de cabinets dont la grande majorité est composée de très petites entreprises font face à quelques grands assureurs directs dont les moyens financiers et humains sont imposants. Ce défi pour les cabinets de courtage sur le plan technologique ajoute un risque notable au déséquilibre entre les deux réseaux de distribution d'assurance de dommages.

Cette situation constitue, selon nous, un élément important à considérer dans l'analyse de l'industrie du courtage et des enjeux qui sont décrits dans ce mémoire. Il s'agit d'un facteur pertinent à prendre en compte notamment lorsqu'on aborde les risques de nuire à l'évolution de l'industrie et de pénaliser le consommateur qui ne bénéficierait plus que d'une offre de distribution restreinte.

Considérant que le contexte de marché est un facteur qui n'est ni figé dans le temps, ni dépendant de la volonté des cabinets de courtage, nous pensons que cette réalité d'industrie devrait en tout temps demeurer en toile de fond des réflexions du régulateur et contribuer à l'équilibre recherché.

¹⁰ <https://journal-assurance.ca/article/resultats-financiers-des-principaux-assureurs-iard-au-canada/>

ANALYSE

PROTECTION DU CONSOMMATEUR ET DÉVELOPPEMENT DU COURTAGES : TROUVER LE BON ÉQUILIBRE ET LE PRÉSERVER

Tout d'abord, nous tenons à souligner que plusieurs textes de loi et autres mesures réglementaires s'appliquent aux courtiers et aux cabinets pour encadrer leur pratique, dont notamment : la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, les règlements pris en vertu de la LDPSF, le *Code de déontologie des représentants en assurance de dommages*, les règlements de la Chambre de l'assurance de dommages et, dans bien des cas, les dispositions du *Code civil du Québec* sur le mandat.

En regard du projet de règlement soumis le 25 juillet dernier, le RCCAQ croit qu'il n'atteint que partiellement l'équilibre entre la protection du public et le maintien d'un marché sain et juste. À cet égard, plusieurs éléments que nous proposons d'examiner successivement ont retenu notre attention.

Le concept d'agence « hybride » : une initiative louable, mais pouvant avoir des conséquences dommageables pour le courtage

Le RCCAQ tient tout d'abord à souligner l'ouverture démontrée par l'Autorité relativement à la création du concept d'agence « hybride ». Nous comprenons que le régulateur a introduit ce concept notamment dans le but de faciliter le possible transfert du statut de « cabinet de courtage » à celui d'« agence en assurance de dommages » afin de permettre à une nouvelle agence de conserver son portefeuille d'assurance commerciale par l'entremise de courtiers.

Toutefois, le RCCAQ est extrêmement préoccupé par les conséquences potentielles de cette proposition.

LE CONTEXTE LÉGISLATIF

Dans un objectif de clarification et donc de protection du consommateur, le législateur a clairement défini la distinction entre un agent et un courtier aux termes de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers* (« LDPSF ») et entre un cabinet de courtage et une agence d'assurance de dommages, ce aux termes des modifications apportées à la LDPSF par le projet de Loi 141.

À cet égard, nous croyons que la proposition d'agence « hybride » va à l'encontre de l'intention du législateur telle qu'exprimée aux modifications apportées à la LDPSF par le projet de Loi 141 aux nouveaux articles 75, 147 et 150. En effet, le législateur est venu créer en vertu du nouvel

article 75 de la LDPSF, le statut juridique d'« agence en assurance de dommages » et de « cabinet de courtage en assurance de dommages ».

Ainsi, un cabinet qui exercerait exclusivement ses activités en assurance de dommages des entreprises par l'entremise de courtiers devrait :

- s'inscrire comme cabinet en assurance de dommages
- ne pas être un assureur
- et avoir un capital conforme au nouvel article 150 de la LDPSF.

Ces nouvelles dispositions de la LDPSF viennent donc, selon nous, renforcer la distinction entre une « agence » et un « cabinet de courtage » et non permettre à une agence d'exercer des activités d'assurance de dommages en entreprises par l'entremise de courtiers ou autrement dit, d'être l'équivalent d'un « cabinet de courtage en assurance de dommages des entreprises ».

AUGMENTER LA CONFUSION DES CLIENTS : CONSOMMATEURS ET ENTREPRISES

Le RCCAQ se préoccupe grandement des consommateurs face à ce concept d'agence hybride. Nous croyons que la mise en place de ce nouveau modèle d'affaires aurait pour première conséquence celle de semer la confusion parmi les clients, qu'ils soient des particuliers ou des entreprises. Cet impact est d'autant plus problématique, selon nous, considérant qu'il s'agissait au départ, pour le législateur et l'Autorité, de clarifier auprès du public la distinction entre courtiers et agents.

D'autre part, rappelons que la particularité du courtier est non seulement d'être en mesure d'offrir du choix à son client, mais également d'assumer un double mandat : d'une part auprès de l'assureur en vertu d'un contrat de courtage et d'autre part, auprès du client en vertu du *Code civil du Québec*. Cette distinction est fondamentale dans le cadre de la relation d'un agent ou d'un courtier envers son client, le premier étant employé par un assureur, tandis que le deuxième répond au mandat de son client. Alors que l'on vise la transparence auprès du consommateur et considérant que plusieurs clients pourraient requérir des besoins autant en assurance des particuliers que d'entreprise, le fait de regrouper les deux professions dans la même entité ne ferait qu'augmenter la confusion sur le rôle de chacun auprès du public.

Par ailleurs, à un niveau d'application plus pratique du projet de règlement, plusieurs enjeux particulièrement importants pour le consommateur sont encore à ce jour à éclaircir. Par exemple, que se passerait-il pour les clients qui seraient au cœur d'une transition de cabinet de courtage à agence? Qu'advierait-il des clients qui ne sont pas assurés chez l'assureur qui, après la transition, deviendrait exclusif? Sur quelles bases la gestion de la transition s'effectuerait-elle? Un processus réglementaire supplémentaire devrait-il être instauré pour encadrer ce mouvement de clientèle?

Ainsi, en plus de ne pas atteindre son objectif premier de clarification, le concept d'agence « hybride » engendrerait de nouvelles questions fondamentales pour la protection du consommateur.

LA MISE EN PÉRIL DU COURTAGE AU BÉNÉFICE DES ASSUREURS DIRECTS

Le RCCAQ est d'avis que la création d'agence « hybride » permettrait aux assureurs directs de détenir ce type d'agence à 100 % et, par le fait même, de détenir et contrôler en totalité la portion des activités de l'assurance de dommages des entreprises par l'entremise de courtiers.

Autrement dit, il serait dorénavant permis qu'un assureur détienne l'équivalent d'un « cabinet de courtage en assurance de dommages des entreprises ».

Les assureurs directs bénéficient de ressources considérables et disproportionnées face aux cabinets de courtage, que ce soit en matière financière, technologique ou humaine.

Nous croyons donc qu'il s'agit là d'une brèche dans la séparation des activités d'un cabinet de courtage et d'une agence et, plus précisément, dans la séparation des types de représentants par l'entremise desquels les cabinets de courtage et les agences mènent leurs activités. Selon nous, cette brèche, permettra aux assureurs directs, à plus ou moins brève échéance, de compétitionner les cabinets de courtage sur un marché qui, jusqu'à présent, représentait un critère distinctif et concurrentiel fondamental et d'accaparer le marché du courtage en assurance de dommages des entreprises. On se rappellera ici que le courtage en assurance de dommages représente environ entre 32 % et 37 % de la distribution en assurance des particuliers et près de 80 % en assurance des entreprises¹¹.

D'ailleurs, pour plusieurs cabinets, le volet « entreprises » de leurs activités de courtage constitue une partie importante de leurs revenus et leur permet de développer le marché du courtage des particuliers.

À la lecture des débats parlementaires concernant le projet de Loi 150 et le projet de Loi 141, nous ne croyons pas que le législateur ait eu l'intention de permettre aux assureurs de contrôler et de détenir **une agence ayant des courtiers** en assurance de dommages à titre d'employés.

Cette porte ouverte signifierait fort probablement une perte annoncée du courtage au profit des assureurs directs ainsi qu'un déséquilibre complet de l'industrie, **déséquilibre dont ni les consommateurs, ni les entreprises ne tireraient profit.**

D'AUTRES FACTEURS D'AFFAIBLISSEMENT DU COURTAGE

Un autre facteur de risque important pour l'équilibre de l'industrie du courtage constitue la forte probabilité de renforcer un mouvement de concentration parmi les assureurs à courtage, alors même que le marché peine déjà à se diversifier. La possibilité offerte ainsi aux compagnies d'assurance d'acquérir des cabinets de courtage pour les transformer en agence sur le volet des particuliers tout en conservant le portefeuille commercial, favoriserait un modèle d'affaires qui, à terme, entrainerait la fin de la distribution par courtage en assurance des particuliers.

Encore là, il s'agit d'un risque important qui réduirait l'offre de produits d'assurance et limiterait les options de distribution disponibles auprès du consommateur.

¹¹ Journal de l'assurance, p 20 – Septembre 2019 : Parts de marché des assureurs à courtage : 32,9 % en Auto Particuliers – 36,5 % en Biens Particuliers – 79,3 % en Auto Entreprises – 79,2 % en Biens Entreprises

Dans le contexte des scénarios envisagés précédemment, on peut également anticiper un autre risque majeur, soit le fait de favoriser en assurance des entreprises le conflit d'intérêts entre l'institution qui financerait l'agence « hybride » et une distribution « privilégiée » de ses propres produits en assurance commerciale. La mise en place d'un tel modèle d'affaires aurait pour conséquence le risque de créer un phénomène de concentration des volumes en assurance des entreprises, de dénaturer l'essence même du courtage et de favoriser un déséquilibre dans le marché. Cette situation irait donc fondamentalement à l'encontre des principes et des objectifs que vise l'Autorité en termes d'encadrement des risques de conflits d'intérêt dans le secteur financier.

ENGENDRER DE NOUVEAUX ENJEUX APPELANT PLUS DE RÉGLEMENTATION

Présentée comme une solution à un marché d'assurance complexe, la proposition d'agence « hybride » a été créée de manière à faciliter la transition de certains cabinets vers le modèle d'agence, sans pour autant perdre les activités de courtage en entreprises. Cependant, l'agence « hybride » entraînerait son lot d'enjeux et de difficultés d'application qui ne bénéficieraient pas aux consommateurs et qui nécessiteraient de nouveau l'attention du régulateur pour son encadrement.

À titre d'exemple, on peut souligner les enjeux liés à la perte du double permis pour les courtiers en entreprises, la plupart d'entre eux étant certifiés également en assurance des particuliers. Dans le contexte d'une agence « hybride », ce principe du double permis ne serait plus possible puisque les courtiers, restreints au secteur des entreprises, ne pourraient placer de risques en assurance des particuliers. De nombreux marchés seraient donc concernés par cet enjeu, tels que les fermes agricoles ou encore les polices d'assurance commerciale incluant un volet pour les biens personnels du propriétaire de l'entreprise.

Ce qu'il faut retenir

En conséquence, tout en saluant l'ouverture du régulateur pour introduire ce concept, le RCCAQ est clairement en désaccord avec la proposition actuelle d'agence « hybride ». En regard de l'objectif visé par la révision de la LDPSF, des impacts possibles sur les entreprises clientes et les consommateurs et de l'évolution de l'industrie du courtage en elle-même, le RCCAQ croit, qu'à plus ou moins brève échéance, ce modèle mettra en péril les activités des cabinets de courtage et pourra réduire auprès du consommateur l'offre de distribution disponible.

RECOMMANDATION

Retrancher du règlement la possibilité de création d'agence ayant en son sein des agents pour l'assurance des particuliers et des courtiers pour l'assurance des entreprises.

L'offre de trois assureurs : adapter l'application aux différentes réalités d'affaires des cabinets de courtage

CONTEXTE

L'article 38 de la LDPSF est actuellement celui qui semble occasionner le plus de questionnements en regard de son application. À cet égard, nous croyons pertinent de rappeler l'objectif visé par cette disposition, soit celui de garantir un choix aux consommateurs dans le contexte d'achat de leurs produits d'assurance de dommages.

Après de multiples échanges et débats sur la question (notamment dans le contexte du projet de loi 150), le législateur a décidé de qualifier un cabinet de courtage notamment par sa capacité à accéder à un minimum de trois assureurs en assurance des particuliers.

Conscient cependant que les cabinets de courtage ont des réalités d'affaires très différentes et que le contexte de marché peut varier rapidement, le législateur a prévu au 2^e alinéa de l'article 38 une exception permettant au courtier ne pouvant rencontrer le 1^{er} alinéa de documenter les efforts réalisés pour atteindre l'objectif visé et ainsi se conformer à l'article 38.

Partant de là, on comprend que l'obligation liée à l'article 38 vise à s'assurer que les courtiers en assurance de dommages engagent des démarches et démontrent les actions menées pour être en mesure d'offrir, à la demande du client, trois soumissions d'assureurs différents, mais que pour des raisons documentées, les cas où cet objectif ne peut être atteint, sont recevables. **Le nombre seul de trois assureurs en assurance des particuliers ne peut donc suffire à disqualifier un cabinet d'exercer dans le courtage.**

Avant de préciser certains points concernant l'article 38, nous croyons essentiel de rappeler l'importance d'une distinction entre les obligations des courtiers et des cabinets, **incluant l'objectif auquel ils doivent tendre, et les conditions extérieures de marché, hors de leur contrôle, qui peuvent en tout temps les empêcher d'atteindre cet objectif.** Cette distinction guidait déjà les débats préalables à l'adoption de la loi et devrait également accompagner le régulateur dans son application des nouvelles dispositions.

DES AVENUES POUR SE CONFORMER À L'ARTICLE 38

Nous saluons l'ouverture de l'Autorité à considérer des solutions novatrices afin d'aider les cabinets à répondre de façon adéquate à l'exigence de l'article 38. Parmi ces voies, la possibilité pour un cabinet de profiter de l'offre de services d'une bannière s'avère intéressante.

À la suite de la séance d'information tenue par l'Autorité le 5 septembre dernier, nous comprenons également que des partenariats entre cabinets (sous-agences) constituent des solutions possibles aux yeux de l'Autorité. Il s'agit là aussi d'une voie à approfondir qui pourrait appuyer les cabinets en vue de se conformer aux exigences de l'article 38.

Malgré tout, bien que ces solutions pourraient être intéressantes pour certains cabinets, **elles ne peuvent devenir des voies obligatoires advenant des refus d'assureurs hors du contrôle du cabinet.** En effet, les frais d'adhésion à une bannière, par exemple, pourraient représenter des coûts d'opération trop importants pour de petits cabinets en région et ne pas être adaptés à leur

situation. Dans un tel cas ou si par exemple le coût d'un accès à une bannière devait augmenter dans le futur étant donné l'obligation faite aux courtiers d'avoir accès à au moins trois assureurs, le courtier devrait alors pouvoir bénéficier de l'exception du 2^e alinéa de l'article 38 de la LDPSF. Dans ce contexte, nous croyons que l'Autorité devra suivre l'évolution de cette option afin de s'assurer qu'elle soit toujours viable et durable.

Nous proposons à l'Autorité qu'un avis du personnel sur l'application de l'article 38 de la LDPSF devrait être publié et prévoir les principaux cas de figure concernant l'utilisation de l'exception du 2^e alinéa afin de clarifier les obligations des courtiers et cabinets.

APPLICATION DE L'ARTICLE 38

Malgré ces solutions novatrices, le RCCAQ et ses membres demeurent très préoccupés par le niveau d'interprétation que fera l'Autorité en ce qui a trait aux efforts nécessaires pour se conformer aux exigences de l'article 38.

- **Premier niveau : le courtier**

À partir des informations transmises par l'Autorité, on comprend que le courtier devrait pouvoir démontrer au régulateur qu'il a accès en tout temps à au moins trois assureurs par l'intermédiaire de son cabinet. En cas de défaut à cette obligation, le courtier doit être en mesure de démontrer qu'il a fait tous les efforts pour respecter cette obligation et qu'il tente régulièrement d'y parvenir.

À cet égard, nous souhaitons préciser que, selon notre compréhension, les renouvellements sont exclus de ce processus et que, tel que mentionné précédemment, le 2^e alinéa de l'article 38 permet de documenter des situations où, malgré tous ses efforts, le courtier n'aurait pas accès à trois assureurs et demeurerait en conformité avec l'article 38.

À titre d'exemple, si le client demandait une assurance pour inondation, il se pourrait fort bien que les trois assureurs du cabinet ne soient pas en mesure d'offrir de soumissions pour ce risque spécialisé. Le courtier devrait alors documenter son dossier et démontrer qu'il a fait les démarches pour obtenir trois soumissions afin de s'appuyer sur l'exception du 2^e paragraphe de l'article 38 de la LDPSF.

Nous tenons à souligner le risque de lourdeur administrative qui incombe ici au courtier. Nous croyons qu'une application intransigeante ne serait pas conforme à l'intention de l'article 38 de la LDPSF et pourrait compromettre l'avenir même de plusieurs cabinets. Les consommateurs, de leur côté, ne bénéficieraient pas plus d'une telle application, car ils verraient possiblement les coûts des primes d'assurance augmenter ou perdraient tout simplement accès à leurs courtiers en assurance de dommages.

Notre croyons que l'Autorité est sensible à cette réalité, mais qu'un certain flou persiste sur son interprétation concrète. Le régulateur gagnerait ici à préciser son application de l'article 38 en fournissant des détails suffisants pour permettre aux courtiers et aux cabinets de courtage de se conformer à cette nouvelle disposition. Nous comprenons que l'Autorité ne peut couvrir dans un avis du personnel toutes les situations possibles, mais les cabinets de courtage et les courtiers gagneraient à pouvoir s'approprier clairement les règles du jeu.

- **Deuxième niveau : le cabinet**

Nous comprenons que le législateur de même que l’Autorité s’attendent à ce que le cabinet mette en place l’infrastructure nécessaire pour permettre au courtier d’être en mesure d’avoir accès à trois assureurs favorisant ainsi la conformité à l’article 38.

Actuellement, selon notre compréhension des réponses données lors de la séance d’information du 5 septembre dernier, l’Autorité semble interpréter la loi d’une façon telle que le cabinet de courtage doit avoir au minimum trois ententes de distribution (ou toute autre façon de donner accès à ses courtiers à trois assureurs). Selon cette lecture, l’article 38, combiné aux articles 85 et 86 de la LDPSF ne pourrait permettre au cabinet de justifier de situations d’exception.

S’il s’agit effectivement de l’interprétation à partir de laquelle l’Autorité souhaite baser son application de la loi, le RCCAQ s’oppose fermement à celle-ci. L’adoption des nouvelles dispositions du projet de loi 141 était déjà inscrite dans un contexte de marché difficile pour les cabinets de courtage et l’intention du législateur n’a jamais été de nuire à ces derniers.

Cette interprétation semblait se justifiée par le fait d’éviter le « statu quo ». Si elle s’avérait, nous contestons fortement cette approche qui ferait preuve d’une intransigeance élevée envers les cabinets de courtage et proposons plutôt une lecture plus conforme aux intentions du législateur, adaptée à la réalité de l’industrie et aux exigences de protection du consommateur.

Ainsi, si un cabinet était incapable d’avoir accès à trois ententes de distribution (incluant les accès aux bannières et les possibilités de sous-agence), il devrait pouvoir démontrer et documenter qu’il a fait les démarches appropriées pour avoir accès à trois ententes de distribution et devrait mettre à jour cette information de façon régulière.

À titre d’exemple, si un cabinet n’était pas en mesure d’avoir accès à des ententes de distribution avec au moins trois assureurs, notamment en raison d’un volume d’affaires insuffisant ou parce que ce cabinet est situé en région éloignée, nous croyons qu’il devrait pouvoir se référer au 2^e alinéa de l’article 38. Il devrait donc conserver une copie des communications avec les assureurs démontrant soit des refus de la compagnie d’assurance de signer une entente de distribution ou tout simplement une annulation de l’entente suite à un volume insuffisant ou une fusion entre deux assureurs.

Le cabinet devrait par la suite faire régulièrement (c’est-à-dire, selon nous, annuellement), les efforts raisonnables requis pour obtenir des ententes avec au moins trois assureurs, documenter ses démarches à cet effet et consigner les réponses des assureurs en question.

L’ORGANISATION DES OPÉRATIONS

Selon l’avis de l’Autorité, nous comprenons que l’obligation d’être en mesure d’avoir accès à trois assureurs en assurance des particuliers « n’implique pas que les trois soumissions soient effectivement présentées au client, ni même obtenues par le courtier. Toutefois, le courtier devrait être en mesure de les soumettre sur demande expresse du client¹². »

¹² Avis de l’Autorité – Projet de règlement sur le courtage en assurance de dommages – 25 juillet 2019

Comme mentionné le 5 septembre dernier par les représentants de l’Autorité, le cabinet sera tout à fait libre d’organiser le travail de ses représentants selon les paramètres et les défis de son cabinet. Ainsi, un courtier pourrait être appuyé par un ou des collègues courtiers afin d’obtenir les soumissions demandées.

Nous tenons à souligner ici l’ouverture de l’Autorité à envisager l’organisation opérationnelle interne comme une prérogative réservée au propriétaire du cabinet.

CATÉGORIES DE PRODUITS D’ASSURANCE DE DOMMAGES

Il est mentionné par l’Autorité que les catégories de produits sont l’automobile et l’habitation.

Nous tenons à souligner que le législateur n’a pas choisi de préciser à l’article 38 de la LDPSF que les trois soumissions devaient provenir d’assureurs « généralistes » étant donné les difficultés d’application d’une telle mesure législative. L’avis du Projet de Règlement précise que les trois soumissions devraient, s’il est possible de le faire, convenir aux besoins du client. Nous croyons donc que pour répondre à l’obligation du 1er alinéa de l’article 38 de la LDPSF, le courtier devra avoir accès à trois assureurs et pas nécessairement trois assureurs « généralistes ».

Si l’intention du législateur était de préciser que les trois assureurs de l’article 38 de la LDPSF devaient être des assureurs « généralistes », il l’aurait indiqué à l’article 38 de la LDPSF.

Selon nous, nous ne pouvons « attaché » le devoir de conseil de l’article 27 de la LDPSF à l’exigence d’avoir accès aux trois assureurs de l’article 38 de la LDPSF car une telle interprétation viendrait dénaturer l’exigence de l’article 38 LDPSF pour lequel le législateur a choisi de ne pas préciser qu’il devait s’agir de trois assureurs « généralistes ». Une interprétation différente viendrait d’ailleurs imposer aux courtiers l’obligation d’être en mesure de présenter trois soumissions même pour un risque « sous-standard », ce qui est souvent impossible et n’était clairement pas l’intention du législateur. L’article 38 de la LDPSF devrait se lire de façon séparée de l’article 27 de la LDPSF. L’article 38 de la LDPSF concerne un critère de distinction du courtier versus un agent et l’article 27 de la LDPSF concerne le devoir du conseil du représentant, et donc du courtier et de l’agent.

Nous croyons que l’obligation du courtier d’être en mesure d’obtenir trois soumissions de l’article 38 de la LDPSF ne peut être interprétée en fonction de son obligation de conseil de l’article 27 de la LDPSF.

Nous croyons également qu’il serait difficile, voire impossible pour le régulateur d’encadrer et de suivre l’état du couple « produit/marché » pour l’ensemble des assureurs.

Ce qu’il faut retenir

En résumé, nous nous questionnons dans la pratique sur les attentes précises du régulateur envers le courtier et le cabinet afin de démontrer leur conformité aux articles 38, 85 et 86. Nous comprenons que le courtier et le cabinet ont des responsabilités, mais le processus souhaité pour se conformer paraît en inadéquation avec la réalité de l’industrie.

Par ailleurs, nous comprenons du 2e alinéa de l'article 38 de la LDPSF que l'Autorité a la **discrétion d'apprécier ce que représente le fait de « faire tous les efforts »** pour se conformer aux dispositions du 1er alinéa.

En tout respect, nous croyons que ce pouvoir discrétionnaire est fondamental pour que, de façon raisonnable, et sans aucunement porter atteinte à la protection du consommateur, un courtier (et indirectement un cabinet) qui ne serait pas en mesure d'obtenir des soumissions d'au moins trois assureurs puisse, lorsqu'il aura fait « tous les efforts » pour se conformer à cette obligation, bénéficier de l'exception du 2e alinéa.

Nous croyons que l'obligation du 1er alinéa de l'article 38 de la LDPSF, telle qu'envisagée par le législateur pour atteindre un bon équilibre entre la protection du consommateur et le développement de l'industrie du courtage, constitue **une obligation de moyens et non de résultats**. Il s'agit donc pour le courtier (et indirectement le cabinet) d'employer tous les moyens raisonnables qu'une personne diligente emploierait, sans pour autant, selon les facteurs de marché en-dehors de son contrôle, être pénalisé du résultat de ses démarches.

RECOMMANDATIONS

- Publier un avis du personnel permettant de préciser l'application de l'article 38 en abordant notamment les points suivants :
 - Possibilité de permettre les partenariats entre les cabinets eux-mêmes, avec les bannières de même qu'avec tout autre entité susceptible d'appuyer le courtier et le cabinet pour se conformer à l'article 38;
 - Confirmation du fait que les bannières ou les partenariats entre cabinets ne sont pas considérées comme **des voies obligatoires** advenant des refus d'assureurs pour se conformer à l'article 38;
 - Possibilité pour le cabinet de structurer ses opérations selon sa réalité d'affaires et permettre au courtier responsable de la relation d'être appuyé par les collègues de son cabinet pour obtenir les soumissions;
 - Détail des actions concrètes requises par le courtier et par le cabinet afin de démontrer leur conformité aux exigences de la loi.
- **Interpréter l'article 38 de la LDPSF comme une obligation de moyens et non de résultats et faire usage du pouvoir discrétionnaire de l'Autorité pour permettre une application adaptée à la réalité du marché autant qu'à celles, très diverses, des cabinets de courtage.**

La divulgation

Bien que le RCCAQ reconnaisse l'importance de la protection des consommateurs en matière de courtage d'assurance de dommages, le Regroupement ne peut appuyer la nouvelle mesure de divulgation prévue à l'article 2 du Projet de Règlement.

Les courtiers et les cabinets de courtage en assurance de dommages sont déjà soumis à une réglementation importante en matière de divulgation de la concentration de leur volume d'affaires.

Le tableau suivant présente de façon succincte les obligations de divulgation en vertu de la législation et des ajouts proposés par le Projet de Règlement afin de démontrer la complexité et la multiplication des divulgations exigées du courtier et de son cabinet :

Divulgation	Législation / Réglementation actuelle	Nouvel article 83.1 LDPSF ¹³	Ajout du Projet de Règlement
Nom des assureurs distribués par le cabinet	Avant d'offrir le produit, verbalement ou par écrit, à la demande du client (par le courtier).	Site Internet du cabinet et dans les communications écrites au client (par le cabinet).	Avant de s'enquérir de la situation du client, verbalement, le nom des trois principaux assureurs en assurance des particuliers (par le courtier).
Concentration du volume d'affaires du cabinet	<p>Critères de divulgation : Assureur ayant 60 % ou plus du volume de la ligne d'affaires des particuliers :</p> <p>Avant de placer le risque, verbalement au client (par le courtier);</p> <p>À l'émission de la police, par écrit au client (par le courtier);</p> <p>Au renouvellement de la police, mise à jour par écrit au client et si discussion, verbalement au client (par le courtier).</p>	<p>Critère de divulgation : Assureur ayant plus de 60 % du volume d'affaires par catégories de l'assurance automobile et de l'assurance habitation :</p> <p>Sur site internet du cabinet et dans les communications écrites avec les clients (par le cabinet).</p>	<p>Critères de divulgation : Pourcentage du volume d'affaires des trois principaux assureurs de la ligne d'affaires des particuliers :</p> <p>Avant de s'enquérir de la situation du client, verbalement (par le courtier);</p> <p>À l'émission de la police, par écrit au client (par le cabinet);</p> <p>Au renouvellement de la police, mise à jour par écrit au client (par le cabinet).</p>

¹³ Lequel entrera en vigueur le 13 décembre 2019.

Divulgarion	Législation / Réglementation actuelle	Nouvel article 83.1 LDPSF ¹³	Ajout du Projet de Règlement
Actionnariat du cabinet	Tout intérêt direct ou indirect détenu par un assureur dans un cabinet ou inversement : Mêmes modalités de divulgation que le 60 % de concentration ci-dessus.	Nom de toute institution financière détenant plus de 20 % des capitaux propres; Mêmes modalités de divulgation que le plus de 60 % de concentration ci-dessus.	n/a
Prêts ou avantages financiers	Tout prêt ou autre avantage financier par une institution financière : Mêmes modalités de divulgation que le 60 % de concentration ci-dessus.	n/a	n/a

Nous pouvons donc constater qu'il y a possiblement une contradiction ou, à tout le moins, un chevauchement important des obligations de divulgation du courtier et/ou du cabinet concernant la concentration du volume d'affaires.

En effet, **avant d'offrir le produit**,

- **le courtier** devra divulguer verbalement le nom des trois principaux assureurs pour les particuliers, le nom des assureurs distribués (verbalement ou par écrit, à la demande du client)
- **et le cabinet** devra en tout temps divulguer sur son site internet et dans ses communications écrites avec le client le nom des trois principaux assureurs en assurance des particuliers.

Également, **avant d'offrir le produit, le courtier devra divulguer verbalement**

- le nom de tout assureur ayant 60 % ou plus du volume d'affaires des particuliers (et par écrit au moment de l'émission de la police et au renouvellement de la police, et verbalement en cas de discussion); et
- le pourcentage du volume d'affaires des trois principaux assureurs en assurance des particuliers (et par écrit au moment de l'émission de la police et au renouvellement de la police),

Et le cabinet devra en tout temps divulguer sur son site internet et dans ses communications écrites avec le client, le nom de l'assureur ayant plus de 60 % du volume d'affaires dans les catégories de l'assurance automobile et de l'assurance habitation.

Nous soumettons que le législateur a clairement établi au moment de l'adoption du projet de Loi 141 en juin 2018 que le critère de la divulgation au client en matière de concentration du volume

d'affaires d'un cabinet auprès des assureurs est **de plus de 60 % de la valeur totale des primes dans chacune des catégories de produits d'assurance automobile et d'assurance habitation.**

Le législateur a ainsi confirmé le critère de divulgation similaire déjà existant à la réglementation avant l'introduction du projet de Loi 141, soit celui prévu à la définition de « **lien d'affaires** » au *Règlement sur les renseignements à fournir au consommateur*, qui est **de 60 % et plus du volume total d'affaires placé en assurance de dommages des particuliers**.¹⁴

Nous croyons dès lors que si le législateur avait voulu que la divulgation porte sur le volume d'affaires des trois principaux assureurs du cabinet de courtage, il l'aurait indiqué aux modifications apportées à la LDPSF par le projet de Loi 141 et n'aurait pas confirmé le critère de 60 % et plus déjà existant aux règlements d'application de la LDPSF.

DANS L'INTÉRÊT DU CONSOMMATEUR?

Par ailleurs, nous nous questionnons sur la pertinence d'une telle divulgation pour le consommateur. Nous comprenons l'enjeu de la concentration de volume d'affaires pour le consommateur, mais nous sommes d'avis que le critère du 60 % remplit parfaitement les attentes légitimes de transparence envers les consommateurs. Nous soumettons que de divulguer le volume d'affaires des trois principaux assureurs, en plus de ce qui est actuellement prévu à la législation, rendrait le consommateur confus et n'apporterait pas d'éléments pertinents additionnels à une prise de décision éclairée de sa part.

Cette information supplémentaire non sollicitée créerait aussi fort probablement chez le consommateur un doute sur le professionnalisme et les compétences du courtier. Quel autre professionnel se doit de divulguer des informations aussi stratégiques auprès du consommateur? Pour quelle raison une profession devrait à ce point être surveillée, que la divulgation d'information concurrentielle au public serait requise.

Prenons l'exemple d'un courtier qui divulguerait la répartition suivante de son volume :

- 55 % auprès de l'assureur A
- 15 % auprès de l'assureur B
- 30 % auprès de l'assureur C

Après avoir évalué les besoins de son client, supposons que ce même courtier recommande l'assureur B. On peut facilement imaginer que le consommateur, qui aurait souvenir du fait que l'assureur B est le moins représenté dans le portefeuille du courtier, conteste l'évaluation qui lui est proposée sur la seule impression que la protection qui lui est offerte n'est pas la meilleure.

Si l'Autorité a les compétences pour faire une lecture juste des informations confidentielles qui lui sont transmises par les cabinets dans le cadre de leur inscription ou de leur maintien, on peut remettre en question le fait que le consommateur soit pareillement outillé au moment où il cherche à se procurer un produit d'assurance.

¹⁴ Notons toutefois que la divulgation à 83.1 LDPSF est par catégorie de produits d'assurance automobile et d'assurance habitation et que la divulgation prévue au *Règlement sur les renseignements à fournir au consommateur* est pour la ligne d'affaires des particuliers (assurance automobile et habitation combinée).

DES DONNÉES SENSIBLES ET UN FARDEAU OPÉRATIONNEL DÉMESURÉ

Les données liées au volume de primes par assureur sont de nature privée et très sensible pour les cabinets de courtage, comme elles le seraient pour de nombreux autres professionnels de l'industrie. Le fait de divulguer ces informations aurait comme impact d'affaiblir le cabinet de courtage et pourrait même mettre en danger les relations d'affaires d'un cabinet avec ses partenaires assureurs. Également, cette information est de nature très sensible vis-à-vis des cabinets concurrents.

Le RCCAQ croient également que les ajouts proposés en matière de divulgation dans le projet de règlement constituent un frein important à la pratique du courtage, particulièrement en accentuant la lourdeur du processus et de l'efficacité opérationnelle. Dans un contexte de pénurie de main d'œuvre, il apparaît clair que cet ajout viendrait pénaliser les cabinets qui cherchent plutôt à pallier cet enjeu.

Ce qu'il faut retenir

En résumé, le RCCAQ ne peut appuyer cette nouvelle mesure de divulgation pour les raisons suivantes :

- le législateur a récemment édicté que le critère de divulgation de la concentration d'affaires des cabinets était de 60 % et plus des primes placées auprès d'un assureur;
- la possible contradiction ou à tout le moins le chevauchement important et la complexité des divulgations sur la concentration d'affaires que le courtier et son cabinet devront effectuer;
- la pertinence plus ou moins importante de cet ajout pour le consommateur vu les divulgations déjà existantes et la confusion probable du consommateur face à l'interprétation de ces informations;
- la confidentialité et sensibilité de ces informations vis-à-vis les assureurs faisant affaires avec le cabinet et les possibles complications des relations d'affaires suite à ces divulgations ainsi que la nature privée de ces informations vis-à-vis les cabinets de courtage concurrents.

RECOMMANDATION

Retrancher les éléments de divulgation supplémentaires prévus au projet de règlement et appliquer les dispositions de la législation actuelle de même que celle du nouvel article 83.1.

L'équité opérationnelle

Les changements proposés dans le cadre du projet de règlement nécessiteront un travail opérationnel considérable pour assurer sa mise en place. Le RCCAQ et ses membres constatent que les changements prévus rendront les cabinets de courtage moins concurrentiels et diminueront considérablement la qualité de l'expérience client.

Parmi les conséquences les plus néfastes pour les cabinets, on peut de nouveau souligner les enjeux de recrutement dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre critique. La lourdeur administrative provoquée par le règlement impliquera des obstacles opérationnels importants. On peut donc s'attendre à ce que de multiples cabinets doivent ajouter des ressources humaines et qu'un impact s'en suive sur le coût des produits offerts aux clients.

L'impact opérationnel (temps de réponse, interaction avec le client, documentation des dossiers, etc.) des mesures proposées s'avère important :

- Un nouveau formulaire dit de « qualification » qui s'ajoute au formulaire déjà existant (formulaire de maintien) que remplissent les cabinets annuellement. Pourtant, ce dernier formulaire contient plusieurs informations nécessaires à la qualification exigée par le projet de règlement. L'utilisation du formulaire existant éviterait les dédoublements;
- La conservation des renseignements afin de démontrer la conformité aux articles 6 et 38. Par ailleurs, selon l'interprétation donnée aux efforts à déployer pour se conformer à ces articles, plusieurs actions pourraient être requises;
- Le processus nécessaire pour satisfaire les exigences des articles 85 et 86 afin de permettre aux courtiers de satisfaire les exigences des articles 6 et 38;
- L'ensemble des activités requises pour se conformer aux exigences liées à la divulgation (article 83.1, chapitre II du projet de règlement, législation actuelle). Cela comprend l'augmentation du temps de réponse avec le client, les travaux requis pour adapter les nouveaux éléments de divulgation aux renouvellements, l'ensemble des modifications requises au site Internet, les modèles de documents écrits, les messages du système téléphonique, etc.

Ce qu'il faut retenir

Les préoccupations liées à l'efficacité opérationnelle des cabinets représentent des enjeux importants pour maintenir le dynamisme du courtage. Ces inquiétudes touchent pour beaucoup à l'évolution et au développement du courtage, mais c'est avant tout le consommateur qui s'en trouvera lésé. Une expérience client diminuée, des cabinets de courtage moins nombreux en régions ou des primes d'assurance augmentées, ce sont autant d'impacts réalistes qui surviendront au désavantage du client si la voie d'une application non adaptée aux différentes réalités des cabinets de courtage était choisie.

RECOMMANDATIONS

- Utiliser le formulaire actuel d'inscription et de maintien et, au besoin, intégrer les modifications nécessaires afin de le rendre adéquat pour le volet qualification.
- Réduire autant que faire se peut le fardeau opérationnel nécessaire à l'application et la gestion du projet de règlement au bénéfice des courtiers et des consommateurs.

CONCLUSION

Si l'Autorité crée un nouveau modèle d'affaires qui ajoute à la confusion face au consommateur, favorise la concentration du marché et ouvre la porte aux assureurs directs en leur permettant d'employer eux-mêmes des courtiers, le régulateur aura, malgré les bonnes intentions, aggravé la situation du courtage, et ce, au détriment de la protection du consommateur.

Si, par ailleurs, l'application de la loi par l'Autorité est à ce point contraignante qu'elle fait en sorte que le courtier ne peut plus exercer sa profession et doit transformer son cabinet en agence, l'Autorité n'aura en rien atteint l'objectif escompté auprès du consommateur.

Si, de surcroît, l'Autorité impose une mesure de divulgation exagérée en demandant systématiquement au courtier de préciser auprès de ses clients son pourcentage de volume par assureur, l'organisme aura non seulement entraîné une diminution de l'offre de distribution faite au consommateur, mais aura créé un doute systématique sur le professionnalisme des courtiers en plus de forcer la divulgation d'information confidentielle auprès des assureurs et des cabinets concurrents.

Le RCCAQ constate ainsi que le cadre proposé n'atteint pas l'équilibre recherché entre la protection du public et les conditions de marché. Ce déséquilibre manifeste met en péril l'exercice même de la profession de courtier. Et le courtage lui-même.

Dans ce contexte, le RCCAQ invite fortement l'Autorité à réévaluer les conséquences de la réglementation proposée et à prendre en considération d'autres voies susceptibles d'apporter les bases d'un réel équilibre.

Nous croyons à ce titre que le renforcement d'éléments fondamentaux déjà existants dans l'écheveau réglementaire, notamment en lien avec l'autonomie des cabinets de courtage, devrait mériter toute notre attention, et ce, tant pour le bénéfice du public que celui du courtage. Plutôt que d'instaurer ici un cadre réglementaire extrêmement contraignant qui déstabiliserait toute une industrie, nous croyons qu'un encadrement adapté nous permettrait de travailler en priorité sur l'établissement et le respect de paramètres garantissant l'autonomie des cabinets de courtage, et ce, tant sur papier que dans les faits.

À cet égard, le RCCAQ demeure à la disposition de l'Autorité pour appuyer dans cet exercice nécessaire et fondamental de la recherche du bon équilibre entre protection du consommateur et développement du courtage.