

St-Jean-sur-Richelieu , le 19 septembre 2019

A/S : Philippe Lebel
secrétaire et directeur des affaires juridiques Autorité des marchés financiers

Objet : **Simplification des obligations et transparence envers le consommateur**

Bonjour,

À notre avis, dans le but d'être le plus clair dans la compréhension des 2 modes de distribution :

- Un **Agent en assurance de dommages travaille exclusivement pour un assureur.**

-Le **Cabinet de courtage en assurance de dommages** est une PME qui offre **un choix de plus d'un assureur** en assurance de dommages des particuliers **et /ou** en assurance des entreprises.

Il ne doit pas être un assureur et son capital doit être conforme à l'article 150 de la LDPSF.

Si dans une ou l'autre des disciplines, le Cabinet ne représente **qu'un seul assureur**, il doit divulguer au consommateur qu'il est un **courtier exclusif à l'assureur X** afin qu'il n'y ait pas d'ambiguïté.

Si, et seulement si le consommateur en fait la demande, le représentant en assurance de dommages doit divulguer à ce dernier :

-Le nom des assureurs avec qui il transige dans la discipline visée.

-le nom de tout assureur qui détient une participation dans l'entreprise

-le pourcentage des primes de ses assureurs principaux dans la discipline visée.

Dans ce que vous proposez, il porte à confusion pour un consommateur qu'un représentant soit agent et courtier en même temps.

Il est aussi « spécial » qu'un Agent représente 1 assureur et, qu'un Cabinet se doit de représenter au moins 3 assureurs. Que se passera-t-il si un Cabinet, qui par choix ou attrition du marché, voit réduire son offre à 2 assureurs? il se retrouvera entre 2 chaises à se faire appeler un agent double ?!

Notre Cabinet en est à sa quatrième génération. Les 90 premières années de notre existence comme Cabinet « 100% Bessette » et avons accepté une participation minoritaire d'un assureur il y a 7 ans.

Nous avons conservé à 100% la gestion de notre entreprise et conseillons notre clientèle avec rigueur et discipline sans aucune ingérence externe.

La transparence doit se limiter à ce qui est écrit plus haut. Si le consommateur curieux désire avoir des informations plus pointues, il n'a qu'à les demander et le courtier se fera un plaisir de les lui donner.

Jean-François Bessette