

Le 20 septembre 2019

Commentaires de



Sur la consultation :

Projet de règlement sur le courtage en assurance de dommages

À l'attention de :

Me Philippe Lebel
Secrétaire et directeur général des affaires juridiques
Autorité des marchés financiers
Place de la Cité, Tour Cominar
2640 boul. Laurier, 3^e étage
Québec (Qc) G1V 5C1

Synopsis DPA assurances

- Année de création : 1948
- Volume d'affaires évalué fin 2019 ; Approx. 55 Millions \$
- 3 succursales : Saint-Hyacinthe, Drummondville et Longueuil
- Régions desservies : Principalement la Montérégie et le Centre-du-Québec mais aussi partout au Québec.
- 65 employés dont 54 courtiers certifiés

Préambule :

Selon-nous, l'application du projet de règlement proposé par l'AMF sur le courtage en assurance de dommages doit tenir compte des principes directeurs suivant :

- Le client doit être au centre du règlement proposé afin qu'il comprenne le rôle essentiel du courtier dans l'évaluation de tous ses besoins d'assurances.
- Maintenir la pérennité des cabinets d'assurance de dommages partout au Québec en tant qu'acteurs indispensables au développement économique de leur communauté respective, surtout dans les régions.
- Promouvoir et rendre attrayante la profession de courtier d'assurances auprès de la relève surtout en pénurie de main d'œuvre.
- Permettre aux propriétaires des cabinets de courtage de pouvoir s'épanouir tout en mettant en œuvre le modèle d'affaire répondant le mieux aux aspirations des entrepreneurs.
- Que le projet de règlement soit clair d'ambiguïtés et soit opérationnellement viable dans la conduite normale des affaires des cabinets au niveau technologique et au niveau de la capacité à intégrer parmi les RH.
- Que l'autorité exerce le pouvoir qui lui est conféré pour appliquer le règlement auprès des joueurs de l'industrie dans un échéancier logique en tenant compte de la réalité du marché.

Principaux éléments du projet :

- A. L'offre de trois marchés d'assurance automobile et habitation auprès d'assureurs ayant des liens financiers distincts.

Il y a à peine 20 ans, plus d'une quinzaine de marchés d'assurance (standard) était disponible pour le développement des cabinets d'assurance de dommage au Québec permettant de répondre aux besoins particuliers des consommateurs. Depuis, la consolidation des compagnies d'assurances transigeant dans le réseau de courtage a été telle que le nombre de marchés de première ligne (standard) est maintenant représentée que par 5 groupes financiers distincts. En effet, seuls cinq compagnies d'assurances répondent aux exigences du règlement proposé par l'AMF et se qualifient parmi l'une des trois offres d'assurances exigées par le règlement. Les autres marchés sont soit spécialisés dans des créneaux spécifiques (ie : agricole, résidences de

haute valeur) ou sont incapables de faire une proposition d'assurance à l'échelle du Québec en raison de leur structure de distribution.

L'offre complémentaire de marché via une bannière est certes une possibilité dans le contexte de l'exigence de trois marchés demandés par l'AMF. Dans la pratique, les bannières, tout comme le reste de l'industrie sont difficilement habilitées à générer une offre complémentaire d'assurance automobile et habitation émanant d'un cabinet membre dans les délais requis par le consommateur. Ils n'ont ni la structure, ni la main d'œuvre pour s'accomplir de cette tâche.

La consolidation des marchés restants va continuer en raison d'impératifs financiers de sociétés basée à l'internationale et pour lesquels le marché du Québec et/ou du Canada peuvent s'avérer moins stratégiques sur l'échiquier mondial ayant comme conséquence directe de restreindre d'autant l'offre de marché disponibles localement. Dans cette perspective, comment le projet de loi va-t-il pouvoir permettre de garantir à moyen terme la possibilité d'offrir trois propositions d'assurances automobile et habitation dans un contexte global. Il faut aussi se rappeler que l'octroi d'un contrat de représentation auprès d'un nouvel assureur fait l'objet d'engagement contractuel de volume minimum pouvant fragiliser la relation existante entre le cabinet et les assureurs déjà présents et par ricochet le courtier et son client. Il est aussi important de préciser que parmi les assureurs standards présents dans la marché du courtage, certains pour des raisons stratégiques de positionnement d'affaires ont mis fin à des dizaines sinon centaines de contrats de représentation auprès de cabinets partout au Québec.

Nous croyons que la diminution de marché actuel et/ou dans le futur ne modifiera aucunement le rôle et le mandat conférés par un client donné auprès d'un courtier travaillant dans un cabinet d'assurance de dommages. Au contraire, les produits spécialisés qui autrefois étaient assurés auprès d'une panoplie d'assureurs spécialisés sont dorénavant souscrits auprès des assureurs consolidateurs qui offrent dorénavant sous un même toit l'ensemble des produits répondant aux besoins variés des consommateurs. La responsabilité professionnelle ainsi que la prestation de qualité de conseil courtier et du cabinet demeurent inchangées face aux consommateurs. L'obligation d'offrir trois marchés d'assurance automobile et habitation sera difficilement réalisable à moins que l'AMF permette l'élargissement de la définition d'un assureur éligible dans le contexte de trois offres et surtout qu'elle confère aux cabinets un droit acquis de continuer d'être considéré un cabinet d'assurance de dommage dans l'éventualité très probable d'une consolidation des marchés restants.

B. Cabinet /Agence hybride (assurance des particuliers et courtage en assurance des entreprises)

La consolidation des marchés d'assurance de dommages tel qu'exprimé en A) et l'impact opérationnel que signifiera la mise en place de trois marchés dans certains cabinets pourraient inciter certains entrepreneurs et propriétaires de cabinets à contempler la possibilité de migrer vers un modèle d'agence en assurance des particuliers. Les contraintes opérationnelles,

technologiques, législatives et de ressources humaines imposées par l'application du règlement justifieront pour certains entrepreneurs la migration vers un modèle hybride.

Nous croyons que le choix d'un tel modèle d'affaires appartient à chaque entrepreneur. Nous saluons donc l'AMF sur sa volonté de permettre la possibilité d'un modèle hybride d'agence en assurance des particuliers et de courtage en assurance des entreprises. Ce modèle permettra la pérennité de plusieurs organisations et permettra de continuer de valoriser la profession auprès des ressources humaines travaillant dans l'organisation hybride.

C. Divulcation sur la concentration et les liens d'affaires

Nous croyons que la divulgation des liens d'affaires avec un assureur devraient être maintenue selon les paramètres actuels.

Quant à la divulgation sur la concentration des affaires de chaque assureur, nous croyons injustifié dans un contexte d'affaires d'imposer un telle requête à nos courtiers sur une base transactionnelle. Il est selon nous impensable dans un contexte de marché actuel de positionner ce genre de divulgation à un consommateur qui nous a déjà mandaté pour répondre à ses besoins spécifiques d'assurances.

Nous croyons que le consommateur est présentement bien servi par les obligations actuelles et en vigueur concernant la divulgation des liens et de la concentration des affaires d'un assureur ayant plus de 60 % de part de marché dans le cabinet.

D. Délai de transition.

Le projet de loi proposé par l'AMF est très important. Il demandera des changements considérables pour l'ensemble des cabinets d'assurance de dommage au Québec. En raison des forces du marché, des règles du jeu des assureurs et la capacité d'intégrer les changements demandés auprès de ressources humaines déjà sur sollicités dans un contexte de pénurie de main d'œuvre, nous croyons indispensable que le délai proposé pour la mise en vigueur de l'application du projet de loi soit fixé au 31 décembre 2020.

Je demeure disponible pour toute question additionnelle relevant des commentaires émis.

Yvon Pinsonneault

Président et Directeur général

DPA assurances

yvon.pinsonneault@groupedpa.com (1-800-361-9866 [REDACTED])