

De : Claude Ducharme <cducharme@groupeafer.com>

Envoyé : 22 septembre 2019 13:32

À : Consultation-en-cours <Consultation-en-cours@lautorite.qc.ca>

Objet : Projet de règlement sur le courtage en assurance de dommage

Bonjour,

Je suis le propriétaire du cabinet de courtage Le Groupe AFER Ltée et je profite de l'occasion pour vous transmettre mes commentaires suite à la consultation en cours.

Cabinet de courtage

Je suis en accord avec les 3 conditions, soit ne pas être un assureur, capital conforme à l'article 150 LDPSF, courtiers qui se conforment aux articles 6 et 38. Cependant, conserver les renseignements nous permettant de faire la preuve que nous avons fait TOUS les efforts pour se conformer à cette exigence est lourd de conséquences dans le quotidien. Je propose plutôt l'usage des notes au dossier précisant le pourquoi qu'il n'était pas possible d'obtenir 3 soumissions au lieu d'une PREUVE concrète. Le consommateur n'en demande pas tant. Le cabinet doit rester performant dans ses opérations pour rester en affaire et offrir des solutions adoptées aux besoins des consommateurs. Par contre, il ne faut pas considérer l'assurance agricole comme de l'assurance des particuliers.

Agence Hybride

Le consommateur a déjà de la difficulté à faire la différence entre un courtier et un agent et voilà qu'on va ajouter une 3^e forme, soit l'agence hybride. De plus, il faut également réaliser que certains assureurs tablent en ce moment sur une nouvelle plateforme pour les PME afin que le courtier puisse entrer les données, obtenir la cotation et commander la police en moins de 10 minutes chez l'Assuré ou dans son bureau et avec peu de questions. On risque de vivre le même genre de concentration pour les risques de PME que ce qu'on a vécu avec les assurances des particuliers. Comment va s'intégrer le courtier concentré chez un assureur pour l'assurance des PME dans une agence hybride? Ce concept ne fonctionnera pas, si un courtier ne fait affaire qu'avec un assureur pour les risques de PME il devrait être un agent au même titre qu'en assurance des particuliers. Je suis donc en désaccord avec ce type d'agence hybride. Le courtier qui a choisi un mode de distribution concentré à 1 assureur en assurance des particuliers doit vivre avec son choix. Il a le choix de changer de mode d'opération et faire affaire avec au moins 3 assureurs ou garder son mode de distribution à un assureur et devenir un agent au péril de la scission. Un cabinet qui utilise le modèle à un assureur réalise tout de même certains avantages et bénéfices.

Divulgateion étoffée

Le chapitre des divulgations est particulièrement lourd de conséquences pour les cabinets de courtage il ne servira qu'à nous rendre moins productifs et par le fait même moins avantageux face aux assureurs directs. Le consommateur n'en a rien à foutre de savoir le volume placé avec les assureurs, % des primes par assureur et toute cette fanfare. Le consommateur s'attend à être bien compris, être bien conseiller et obtenir une prime selon ses besoins. Le pharmacien n'a pas à divulguer les fournisseurs avec lesquels il transige ni le % des produits avec eux.

S'il s'agit de mieux encadrer l'agent ou le courtier, ce n'est pas nécessaire car toutes ces questions sont déjà couvertes lorsqu'il est temp de renouveler notre permis d'opérer. Je m'inscris donc en contre.

Claude Ducharme c.d'a.a. f.p.a.a. b.a.a.

Courtier en assurance de dommages

PDG

cducharme@groupeafer.com



Cabinet en assurance de dommages

www.groupeafer.com

276, St-Jacques, bureau 806, Montréal (Québec) H2Y 1N3

Montréal : 514.510.6661 poste 202 - Rive-Sud : 450.715.6661 - Télécopieur : 514.657.4245 - Sans frais : 1.877.715.6661
