

ALLIANCE POUR UN COURTAGE PLUS FORT

# MÉMOIRE

Document soumis en vue de la commission parlementaire portant  
sur le projet de loi 150 déposé par le ministre des Finances du  
Québec

Le 30 janvier 2018

# MÉMOIRE DE L'ALLIANCE POUR UN COURTAGE PLUS FORT

## INTRODUCTION

L'Alliance pour un courtage plus fort (l'Alliance) est un regroupement *ad hoc* fondé par treize cabinets de courtage en assurance de dommages qui ont à cœur l'avenir de leur industrie. Les adhérents à la mission de l'Alliance cumulent un volume annuel de primes s'élevant à 1,315 milliards \$, soit 29% des primes vendues par des cabinets de courtage dans toutes les régions du Québec. Soulignons par ailleurs que plus de 83 cabinets de courtage à travers le Québec, représentant un volume annuel de primes de l'ordre de 2 milliards \$, soit 44% des primes vendues à travers le Québec, ont choisi d'appuyer publiquement l'Alliance en affichant leur logo sur le site [www.courtageplusfort.ca](http://www.courtageplusfort.ca). Cela porte à 96 le nombre de cabinets de courtage en faveur d'un courtage plus fort au Québec.

Dans le présent mémoire, l'Alliance souhaite offrir au gouvernement du Québec du contexte sur l'état de l'industrie du courtage en assurance de dommages et proposer une solution pour assurer la pérennité de l'industrie.

## CONTEXTE

L'Alliance milite depuis le printemps 2017 afin d'obtenir des modifications législatives visant à favoriser la pérennité des cabinets de courtage et de permettre à la relève de reprendre les rênes de ces PME.

À l'instar de plusieurs PME au Québec, les cabinets de courtage sont en déclin et peinent à se démarquer à l'ère numérique. Selon une compilation des données publiées par le Journal de l'Assurance, les parts de marché du courtage en assurances de dommages sont passées de 66% à 41,8% entre 1993 et 2015. Les mesures proposées dans le cadre du projet de loi 150 ne pourront qu'accélérer ce déclin. L'Alliance s'inquiète notamment d'une obligation de présenter quatre offres au client, ce qui entraînerait des délais et potentiellement un désintérêt de la part du consommateur envers le courtage.

La limite du pourcentage de propriété des cabinets de courtage par les assureurs (la « règle du 20% ») constitue un avantage supplémentaire accordé aux assureurs directs. Effectivement, eux seuls ont les moyens financiers de pleinement tirer parti de nouvelles technologies et d'investir des montants importants et nécessaires en marketing. Le projet de loi 150, en introduisant le concept de capitaux propres plutôt que celui présentement reconnu par les autorités réglementaires, propose un recul supplémentaire du courtage. En effet, la notion mise de l'avant dans le projet de loi se veut encore plus contraignante que la règle du 20%.

Face aux grands joueurs de l'industrie, les défis du courtage sont : un accès restreint aux capitaux qui engendre un manque de latitude dans l'adoption de modèles d'affaires répondant aux besoins des entreprises, des budgets et de l'expertise manquant au niveau de la formation, du marketing ainsi que du numérique.

Après avoir pris la mesure des intentions du gouvernement, de ses appuis et de la position de différents groupes d'intérêts, l'Alliance a travaillé sur des solutions susceptibles de rallier l'industrie du courtage. Cette recommandation permettrait de moderniser la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) et d'outiller ces PME afin de faire face à l'avenir.

## NOTRE SOLUTION

### *Trois modèles d'affaires différents*

Pour assurer l'avenir du réseau de courtage tout en informant clairement le consommateur de façon optimale et en conservant à tout le moins certains acquis au niveau de la flexibilité dans le capital-actions, trois titres de pratique différents s'avèrent nécessaires selon nous. Nous vous référons au tableau en annexe qui fait état de différentes alternatives possibles pour chacun des modèles et qui offre des détails supplémentaires:

#### **1) Le cabinet indépendant en assurance de dommages**

Ce cabinet doit faire un nombre minimal de deux offres. La règle actuelle du 20% sera maintenue (incluant les précisions apportées par l'Avis du personnel émis par l'AMF) ou tout au

## MÉMOIRE DE L'ALLIANCE POUR UN COURTAGE PLUS FORT

plus légèrement modifiée. Ce cabinet pourra se prévaloir d'ententes de financement et de contrats de service, tel que prévu dans le projet de loi 150, ou bien selon les règles de concurrence normale imposées par la LDPSF et l'Avis du personnel actuel de l'AMF.

Ses employés pourront utiliser le titre de « courtier indépendant », ce qui confèrera une distinction supplémentaire aux yeux du consommateur pour les cabinets qui désirent se présenter de cette façon tout en respectant les limitations inhérentes à ce modèle d'affaires.

Si un cabinet ne respecte pas le nombre minimal d'offres ou encore les limitations à la propriété, il devra se présenter comme un cabinet « affilié » ou comme une agence et non comme un cabinet indépendant.

### **2) Le cabinet en assurance de dommages affilié à un assureur XYZ**

Le cabinet affilié doit faire une ou plusieurs offres parmi plus d'un assureur pour chacune de ses lignes d'affaires, et n'aura aucune limitation quant à sa concentration avec un assureur. Les limites de propriété d'une institution financière ne pourront dépasser 49% des actions votantes tandis qu'elles seront établies jusqu'à 80% des actions participantes. Aucune limitation ne sera établie pour les actions privilégiées et/ou de financement. Afin de permettre la pleine modernisation des cabinets de courtage affiliés, aucune restriction ne sera prévue pour les ententes de financement et les contrats de service avec des institutions financières.

Ses employés seront des « courtiers affiliés » afin de permettre une plus grande clarté pour le consommateur. De plus, le nom même du cabinet de courtage affilié devra inclure une référence à l'assureur qu'il compte comme partenaire. De cette façon, aucune ambiguïté ne saurait subsister pour le consommateur.

Le cabinet affilié ne respectant pas les limitations quant à la propriété deviendra une agence.

### **3) L'agence**

L'agence doit avoir une entente exclusive avec un seul assureur.

## **CONCLUSION**

Les amendements proposés par l'Alliance favorisent une plus grande flexibilité au niveau de l'actionariat et des contrats de service pour le courtier affilié. En adoptant ces amendements, le législateur pourra ainsi créer une marge de manœuvre pour de nombreux cabinets de courtage confrontés à un problème de compétitivité et de relève.

Plusieurs entrepreneurs québécois se sont prévalus des montages financiers permis par la règle du 20% actuelle (incluant l'Avis du personnel) au cours des dernières décennies. Compte tenu de l'appréciation de la valeur des cabinets de courtage, il devient maintenant impossible pour plusieurs cabinets de pleinement intégrer leur relève au sein de l'entreprise sans participation supplémentaire d'un assureur.

De plus, des investissements substantiels sont requis afin de moderniser les cabinets de courtage, notamment en ce qui a trait à la technologie et aux outils de marketing traditionnels et numériques sur lesquels les assureurs directs ont en ce moment la mainmise.

La solution proposée permettra d'assurer une grande clarté pour le consommateur tout en permettant aux entrepreneurs québécois du courtage de léguer à leur relève des entreprises susceptibles de s'épanouir et de croître.

MÉMOIRE DE L'ALLIANCE POUR UN COURTAGE PLUS FORT | ANNEXE 1 : Tableau détaillé des amendements proposés

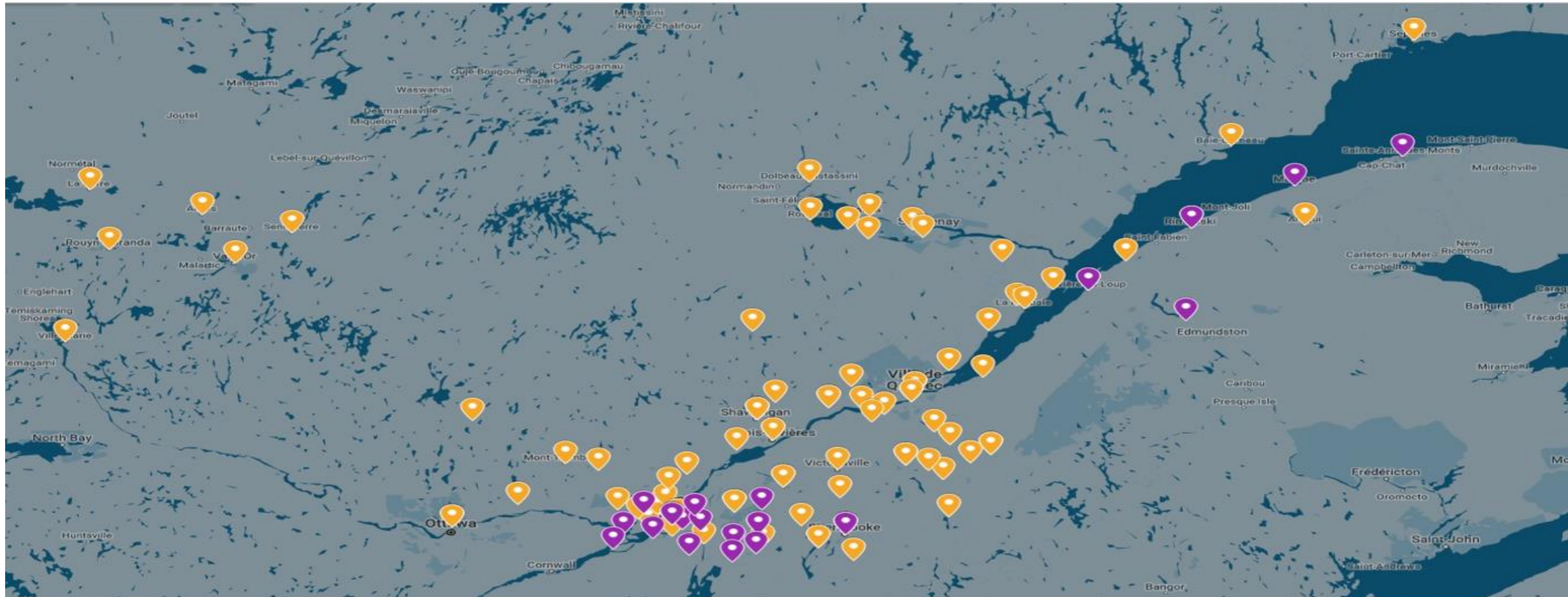
<b>PL150 – PROPOSITION D'AMENDEMENTS</b>			
<b>Catégories</b>	<b>Cabinet indépendant en assurance de dommages agissant par l'entremise de courtiers indépendants</b>	<b>Cabinet en assurance de dommages affilié à un assureur XYZ agissant par l'entremise de courtiers affiliés</b>	<b>Agent</b>
<b>Points de bascule</b>	Un courtier indépendant deviendrait affilié ou agent s'il ne respecte pas les limitations à la propriété.	Un courtier affilié deviendrait agent s'il ne respecte pas les limitations à la propriété.	--
<b>Limitations au niveau des offres de produit</b>	2 offres et plus	1 ou plusieurs offres parmi plus d'un assureur dans chaque ligne d'affaires (c'est-à-dire en assurance des particuliers et en assurances des entreprises).	1 offre et contrat d'exclusivité avec un assureur.
<b>Limitation à la propriété</b>	Jusqu'à : 20 % votantes, 50 % participantes, 100 % privilégiées. <i>Note : Maintien du statu quo eu égard aux règles de propriété actuelles incluant l'Avis du personnel.</i>	Jusqu'à 49 % votantes, jusqu'à 80 % participantes et 100 % privilégiées. <i>Note : De telles limitations permettent de répondre aux enjeux de relève en offrant de la flexibilité pour les cabinets et les courtiers qui souhaitent obtenir un support financier autrement que via des prêts conventionnels.</i>	Absence de limitation
<b>Contrat de service et entente de financement</b>	Permis tel que prévu dans le cadre réglementaire actuel (Avis du personnel).	Non applicable au cabinet affilié. <i>Note : Aucune restriction entourant les conditions des contrats de service et les ententes de financement entre une institution financière et un cabinet permettant ainsi une proximité sans embûche entre les parties qui favorise le partage d'expertise, le support et le développement de ces entreprises à tous les niveaux.</i>	Oui
<b>Titres</b>	<b>Individu</b> Courtier indépendant en assurance de dommages des particuliers Courtier indépendant en assurance de dommages des entreprises Courtier indépendant en assurance de dommages  <b>Entreprise</b> Cabinet indépendant en assurance de dommages des particuliers Cabinet indépendant en assurance de dommages des entreprises Cabinet indépendant en assurance de dommages	<b>Individu</b> Courtier affilié en assurance de dommages des particuliers Courtier affilié en assurance de dommages des entreprises Courtier affilié en assurance de dommages  <b>Entreprise</b> Cabinet en assurance de dommages des particuliers affilié à ABC Cabinet en assurance de dommages des entreprises affilié à ABC Cabinet en assurance de dommages affilié à ABC  <i>Note : le courtier affilié et le cabinet affilié ne pourront pas utiliser les mots « courtiers » et « cabinet » sans l'appellation affilié.</i>	<b>Individu</b> Agent en assurance de dommages des particuliers Agent en assurance de dommages des entreprises Agent en assurance de dommages  <b>Entreprise</b> Agence en assurance de dommages des particuliers Agence en assurance de dommages des entreprises Agence en assurance de dommages

## MÉMOIRE DE L'ALLIANCE POUR UN COURTAGE PLUS FORT

<p><b>Divulgation</b></p>	<p>Le courtier devra divulguer :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ses coordonnées, son titre autorisé et le nom du cabinet pour lequel il agit;</li> <li>• les liens de propriété et les prêts ou autres formes de financement;</li> <li>• à la demande du client, le nom des assureurs dont le courtier est autorisé à offrir le produit d'assurance proposé.</li> </ul> <p>Par exemple : « Bonjour, je m'appelle M. X je suis courtier indépendant en assurance de dommages des particuliers pour le cabinet ABC. »</p> <p><i>Note : la divulgation des liens de propriété et des prêts devrait être complètement retirée dans la mesure où le courtier indépendant présente X offres et respecte les limites de propriété, le concept d'influence/conflicts d'intérêts étant alors évacué.</i></p>	<p>Le courtier affilié devra divulguer :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ses coordonnées et titre autorisé et le nom du cabinet;</li> <li>• le fait que le cabinet auquel il est rattaché est affilié à l'institution financière XYZ;</li> <li>• les liens de propriété et les prêts ou autres formes de financement;</li> <li>• à la demande du client, le nom des assureurs dont le courtier est autorisé à offrir le produit d'assurance proposé;</li> <li>• le partage de services.</li> </ul> <p><i>Note : Selon le médium, une divulgation complète ou partielle se ferait dans les autres représentations du courtier affilié et du cabinet affilié (affichage extérieur, papeterie, site web, etc.)</i></p> <p>Par exemple : « Bonjour, je m'appelle M. X, je suis courtier affilié en assurance de dommages des particuliers pour le cabinet ABC qui est affilié à l'assureur XYZ et chez qui une portion significative de nos clients en assurance de dommages des particuliers est placée. Cet assureur est notre partenaire d'affaire, il nous offre du financement et plusieurs services, et a une participation importante dans notre cabinet. »</p>	<p>L'agent doit divulguer :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ses coordonnées, nom du cabinet pour lequel il agit et titre autorisé;</li> <li>• les liens d'affaires;</li> <li>• la rémunération et les autres incitatifs.</li> </ul>
<p><b>Informations complémentaires</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dès qu'un cabinet ne respecte pas l'un ou l'autre du nombre d'offres ou des limites de propriété, il devient un cabinet affilié. Toutefois, rien n'oblige le cabinet à vendre des actions à un assureur parce qu'il y est affilié, d'où la raison d'utiliser le vocable « jusqu'à ».</li> <li>• Ici l'influence est enlevée par les offres et la propriété limitée.</li> </ul> <p>Avantage courtier : titre et faible divulgation Avantage client : obligation de recevoir une offre parmi le choix de plus d'un assureur dans une ligne d'affaires spécifique et absence d'influence</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avec la divulgation très étoffée qui est proposée, le consommateur aura toute l'information en main pour prendre une décision éclairée. Il pourra raisonnablement s'attendre à ce que le courtier affilié lui présente un produit de l'assureur XYZ.</li> <li>• Ici l'influence est présente, mais « dévoilée » par la divulgation.</li> </ul> <p>Avantage courtier : titre et 1 offre possible et propriété Avantage client : influence et conflit d'intérêts divulgués clairement donc consentement éclairé.</p>	

## MÉMOIRE DE L'ALLIANCE POUR UN COURTAGE PLUS FORT

### ANNEXE 2 : Répartition des bureaux de courtage de l'Alliance au Québec



- ▶ Les bureaux de courtage de l'Alliance sont présents dans plusieurs régions et circonscriptions. Celle-ci fut créée en mars 2017.
  - ▶ Regroupement d'une centaine de cabinets établis dans toutes les régions du Québec
  - ▶ + de 3 000 employés
  - ▶ Moyenne des salaires à l'entrée : 43 000 dollars
  - ▶ Plus de 2 milliards de dollars en volume-prime, soit près de 50 % du marché du courtage au Québec