

LIAISON



MAGAZINE DU REGROUPEMENT DES CABINETS
DE COURTAGE D'ASSURANCE DU QUÉBEC

VOLUME 28 / N° 1
OCTOBRE 2015

RÉVISION DE LA **LOI 188**

EXPLICATION ET PRISE DE POSITION
SUR NOTRE AVENIR





SOMMAIRE



DANS LA MIRE
L'HEURE EST À L'ACTION!



GRANDS ENJEUX
NOTRE MISSION PREMIÈRE:
VOUS REPRÉSENTER



**42^E ÉDITION
DU CONGRÈS ANNUEL**
ENSEMBLE, ON
A TOUT À GAGNER!



PRISE DE POSITION
RÉVISION DE
LA LOI 188:
LES PROPOSITIONS
DU RCCAQ



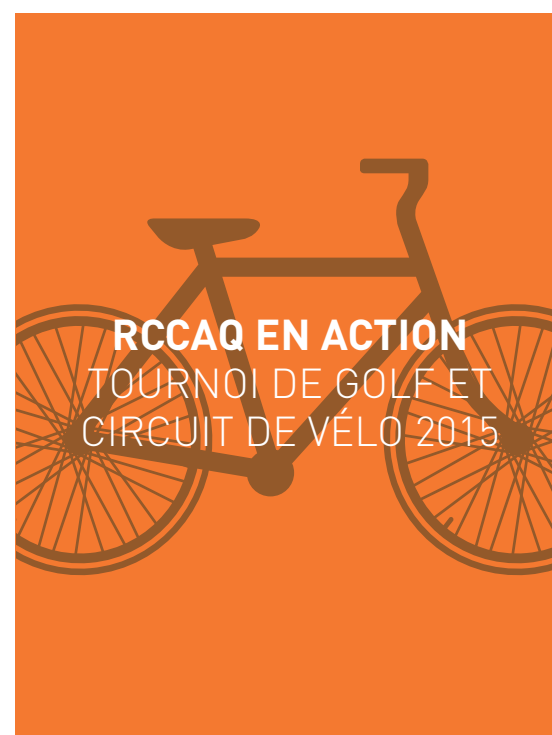
AVANTAGE COURMARK
UN CABINET
QUI TRAVAILLE AVEC VOUS
ET POUR VOUS!



GESTION ET CIE
FORMATION CONTINUE,
BIEN PLUS QU'UNE SIMPLE
OBLIGATION!



RCCAQ EN ACTION
TOURNÉE RÉGIONALE



RCCAQ EN ACTION
TOURNOI DE GOLF ET
CIRCUIT DE VÉLO 2015



ASSEZ D'OBSERVATION ET DE RÉFLEXION **L'HEURE EST À L'ACTION!**



VINCENT GAUDREAU
Président du RCCAQ

Parmi les grands dossiers du moment, aucun n'est plus important que celui de la révision de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers (LDPSF)*. Ce n'est pas d'hier que nous mobilisons vos ressources pour étudier attentivement le projet, discuter des différentes avenues possibles et multiplier les démarches tant de représentation que de sensibilisation en vue de défendre vos intérêts et d'assurer la protection des consommateurs. En fait, dès que le ministère des Finances du Québec a annoncé, à l'automne 2012, le dépôt de son livre blanc sur la révision de la LDPSF et son intention de consulter les principaux intervenants de l'industrie, notre travail a commencé. En raison de l'importance de ce dossier — puisque c'est la loi 188 qui encadre notre profession et détermine notre avenir —, nous sommes encore plus résolus à nous faire entendre!

«VOTRE ENGAGEMENT EST
INDISPENSABLE À LA RÉUSSITE
DE NOTRE MISSION.»

Nous venons notamment de déposer un mémoire en réponse à la consultation lancée par le ministère des Finances. Il était important de saisir cette occasion de faire entendre la voix des courtiers. Qui d'autre aurait pu le faire? Notre voix est celle qui revendique l'intervention obligatoire d'un représentant certifié lors de la vente d'un produit d'assurance par internet, celle aussi qui dénonce l'iniquité de la distribution sans représentant et demande son abolition pure et simple. Et puisque le ministère des Finances s'interroge sur la pertinence du double encadrement de la profession (AMF et ChAD) ainsi que sur le fonds d'indemnisation des services financiers, il nous faut aussi prendre position et ne laisser à personne d'autre la place pour décider ce que sera notre avenir.

Assurément, nous resterons très actifs dans ce dossier afin de protéger vos droits et de fournir une information complète aux consommateurs. Cependant, votre appui est essentiel pour donner du poids à nos actions et votre engagement est indispensable à la réussite de notre mission.

Pour parvenir à des résultats concrets, votre collaboration à tous est effectivement nécessaire. Tous les gains obtenus jusqu'à présent, que ce soit dans le dossier des concessionnaires — vos dénonciations ont porté leurs fruits — ou dans celui de l'harmonisation des taxes — vos nombreuses lettres envoyées aux élus ont donné des résultats bénéfiques à vos cabinets —, sont attribuables à la force et à la solidarité du Regroupement. N'hésitez pas à vous engager pour nous appuyer dans cette bataille. Rendez-vous au rccaq.com/faisonsnousentendre pour retrouver tous les outils nécessaires à votre appui!



VOIR LES
DÉTAILS DE
NOS POSITIONS
DANS L'ARTICLE
**RÉVISION DE
LA LDPSF: LES
PROPOSITIONS
DU RCCAQ**

A small figurine of a hula dancer in a green grass skirt and yellow top, holding a ukulele, stands on a car dashboard. The background is a blurred view of a road and sky.

« 100 % DE JUSQU'À 25 % DE RABAIS ! »

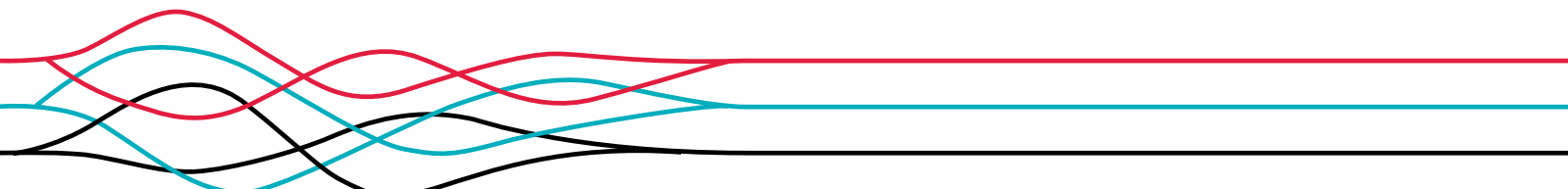
ASSURANCE AUTO DES PARTICULIERS

Avec **Avantages bonne conduite**, vos nouveaux clients profitent de notre meilleure offre au meilleur prix :

- 1** La **tarification la plus compétitive** d'Intact Assurance, incluant des économies pour les bons conducteurs ;
- 2** Le rabais d'adhésion de **5 %** du programme **Ma conduite^{MC}** et des économies totales pouvant aller jusqu'à **25 %** ;
- 3** La **Protection bon dossier (2 accidents pardonnés) GRATUITE** pour vos clients admissibles.

Renseignez-vous auprès de votre conseiller au développement des affaires ou visitez dès maintenant le [Portail courtier](#) pour en savoir plus.

AUTO • HABITATION • ENTREPRISES

A series of overlapping wavy lines in red, blue, and black.

intact
ASSURANCE

Repartez du bon pied.



Fier supporteur des courtiers
arborant ce logo

Certaines conditions, limitations et exclusions s'appliquent. Cette offre s'applique aux résidents du Québec seulement et peut être modifiée sans préavis. Consultez le Portail courtier pour les conditions et détails complets de cette offre. Le logo BIP est une marque déposée de l'Association des courtiers d'assurance du Canada (ACAC), utilisée avec l'autorisation de celle-ci. © 2015, Intact Compagnie d'assurance. Tous droits réservés.



NOTRE MISSION PREMIÈRE: VOUS REPRÉSENTER

Votre regroupement connaît parfaitement les difficultés liées à votre travail et partage vos inquiétudes face aux menaces qui mettent en péril notre industrie et ultimement votre cabinet. Bien entendu, de cette réflexion découlent des actions concrètes et toujours orientées pour mieux vous représenter au travers des enjeux et défis que pose l'avenir. Nous en avons d'ailleurs fait notre mission!



À titre de syndicat professionnel, le RCCAQ a pour mission la promotion et la défense des intérêts socioéconomiques des cabinets et courtiers membres. Le travail de représentation est donc plus que jamais au cœur de nos préoccupations.

En effet, la majeure partie de vos cotisations sert à vous représenter. Nous multiplions les initiatives pour faire connaître vos préoccupations et vos attentes, avec comme moyen principal un lobbying actif auprès des pouvoirs politiques et médiatiques. Nous nous assurons également de maintenir un espace d'échanges avec les parties prenantes de l'industrie, et ce, grâce à l'organisation de différentes tables de discussion réunissant les compagnies d'assurance, les bannières ou encore les grands cabinets.

Oui, nous défendons vos intérêts et parlons des enjeux qui vous touchent, notamment la loi 188, qui est présentement notre principal cheval de bataille. Ce dossier nous a d'ailleurs amenés, à plusieurs reprises au cours des derniers mois, à intervenir auprès des instances officielles. La révision de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* est le moment de réaffirmer nos positions pour protéger vos droits et s'assurer que les consommateurs restent bien informés.

La Table des grands cabinets et les membres de la Table des bannières ont été consultés à ce sujet. Cette démarche nous a permis de discuter des différentes questions soulevées dans le rapport du ministre des Finances sur l'application de la Loi sur la distribution de produits et services financiers et d'aller chercher des appuis pour la rédaction du mémoire du RCCAQ.

Votre opinion a également grandement influé sur nos travaux relatifs à la révision de la loi 188. Le sondage auquel vous avez répondu a non seulement constitué un excellent moyen de connaître et d'évaluer votre position, mais il nous a également assurés que nos propositions répondaient à vos préoccupations. Le mémoire représente donc l'opinion majoritaire, la ligne directrice émanant de l'ensemble de nos membres.

Être membre du RCCAQ, c'est unir nos voix. Soutenir votre regroupement, c'est faire un investissement rentable consacré uniquement à votre avenir. C'est ensemble qu'on peut faire bouger les choses!



**Pour
consulter
le mémoire**

LES TROIS TABLES CRÉÉES À L'INITIATIVE DU RCCAQ

1

LA TABLE SUR LA DISTRIBUTION PAR COURTAGE RÉUNIT, DEUX FOIS PAR ANNÉE, LES COURTIERS ET LES ASSUREURS AFIN DE DÉVELOPPER DES STRATÉGIES COMMUNES POUR PROMOUVOIR LE RÉSEAU DE DISTRIBUTION PAR COURTAGE ET ASSURER SON SUCCÈS.

2

LA TABLE DES GRANDS CABINETS REGROUPE LES MEMBRES DU RCCAQ QUI ONT DES VENTES DE 20 MILLIONS DE DOLLARS ET PLUS. ELLE PERMET DE NOUS RAPPROCHER DE CES ACTEURS MAJEURS DU RÉSEAU DE COURTAGE EN VUE DE MIEUX SAISIR LEURS POSITIONS ET LEURS ATTENTES QUANT AUX ENJEUX DE L'HEURE.

3

LA TABLE DES BANNIÈRES A ÉTÉ CRÉÉE DANS L'OBJECTIF DE SE RAPPROCHER DES PRINCIPAUX GROUPES DE CABINETS. ELLE RASSEMBLE SIX BANNIÈRES QUI RÉUNISSENT PRÈS DE LA MOITIÉ DES CABINETS DE COURTAGE D'ASSURANCE AU QUÉBEC.



PRIMACO FAIT ATTENTION À VOTRE LIGNE

Visitez le kiosque 55
pour savoir comment!
www.primaco.ca



Primaco vous **ACCROCHE UN SOURIRE!**





«ENSEMBLE, ON A TOUT À GAGNER!»

Voilà le thème de la 42^e édition du congrès annuel du RCCAQ qui aura lieu au Hilton Lac-Leamy, à Gatineau, du 3 au 5 novembre prochains.



Inscrivez-vous dès maintenant

Les règles du jeu se corsent dangereusement. Notre secteur d'activités fait face à de nombreux enjeux qui exigent plus que jamais de miser ensemble sur la force et l'engagement de nos membres. S'il faut se mobiliser pour s'assurer d'être entendus et éviter la disparition de nos cabinets, c'est ensemble qu'on peut y arriver!

À titre de syndicat professionnel, notre rôle est de veiller à ce que vous ayez toutes les cartes en main pour assurer la survie de votre entreprise. Les diverses rencontres prévues pendant le congrès annuel — avec le célèbre avocat et chroniqueur politique Jean Lapierre ou la table ronde des assureurs animée par Jean-Luc Mongrain — ont un seul objectif: mettre tous les atouts dans votre jeu.

Venez débattre des enjeux qui vous touchent et assister à des rencontres de haut niveau. Vous avez jusqu'au 23 octobre pour vous inscrire à ces trois jours de discussion et de réseautage.



NOS PARTENAIRES

DIAMANT

PLATINE

OR

COCKTAIL DES EXPOSANTS

VIN AU BANQUET

LANIÈRES



HABITATION | AUTO | ENTREPRISES

Leur histoire est également la nôtre...

Lorsque nos assurés sont satisfaits de leur expérience de sinistre, nous le sommes aussi. C'est pourquoi nous nous engageons à offrir un service rapide, efficace et courtois, établissant une réputation sur laquelle nos courtiers comptent depuis 1871.

Découvrez des récits de sinistres à l'adresse economicalinsurance.com/recits

economical
ASSURANCE™

La marque Economical comprend les compagnies d'assurance de dommages suivantes : Economical, Compagnie Mutuelle d'Assurance, Peris, Compagnie d'Assurance, Watkinson, Compagnie d'Assurance, La compagnie d'assurance Monique et La Fédération Canadienne d'Assurance du Canada. ©2016 Assurance Economical. Tous droits réservés. Toute propriété intellectuelle, y compris, mais non de façon limitative, Economical™ ainsi que les marques de commerce, les noms et les logos associés sont la propriété d'Economical, Compagnie Mutuelle d'Assurance ou de ses filiales ou de ses autres sociétés affiliées et sont enregistrés ou utilisés au Canada. Toute autre marque de commerce est la propriété de ses propriétaires respectifs.

Augmenter la productivité pour accélérer la croissance

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE COMPÉTITIF D'AUJOURD'HUI exige une productivité accrue pour accélérer la croissance. Le libre-service en ligne et les solutions mobiles assurent à vos clients une connectivité continue à leurs données – en tout temps, et en tout lieu – entraînant une meilleure productivité dans votre entreprise.

Découvrez comment National Truck League augmente la productivité avec Applied.

MICHELE STILLER

VP - Opérations

National Truck League

Insurance Solutions



PROPULSER LES AFFAIRES EN ASSURANCE

appliedsystems.com



À la suite du dépôt du Rapport sur l'application de la Loi sur la distribution de produits et services financiers et des recommandations associées le 12 juin dernier, le RCCAQ propose ses pistes de solutions.

RÉVISION DE LA LOI SUR LA DISTRIBUTION DE PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS:

LES PROPOSITIONS DU RCCAQ

L'importante révision de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) a permis d'évaluer son efficacité, mais aussi de cerner des lacunes à combler. Concluant son rapport sur la formulation de cinq recommandations, le ministre des Finances a invité les membres de l'industrie à s'exprimer sur le sujet. Le RCCAQ partage aujourd'hui ses positions dans ce dossier.

CONSULTEZ
LE MÉMOIRE



1

OFFRIR DES PRODUITS D'ASSURANCE SUR LE WEB

Le rapport du ministre traite notamment de l'encadrement de la distribution de produits en assurance de dommages en prenant en considération l'utilisation croissante d'internet ces dernières années. La valeur ajoutée d'internet à titre d'outil de communication est indéniable, mais la nécessité d'apporter des modifications à son encadrement législatif, lorsqu'il est utilisé comme canal de distribution, est criante. Le RCCAQ vise

donc une uniformisation et une équité parmi les intervenants de l'industrie: quel que soit le mode de distribution retenu, tous devraient se conformer à la LDPSF. Dans cette optique, les sites de comparaison seraient inscrits à titre de cabinets de courtage en assurance et un représentant certifié devrait toujours intervenir dans les transactions, même si le consommateur amorce sa démarche d'achat sur le web.

2

DISTRIBUTEURS INTERPELLÉS

Un autre volet scruté dans le rapport du ministre est la distribution sans représentant. Le travail du distributeur n'est pas régi par les mêmes règles que celui des représentants certifiés. Il est un intermédiaire sans formation spécifique sur les produits d'assurance qu'il vend, ni obligations législatives strictes et pourtant, ce mode de distribution l'autorise à vendre un produit complexe sans égard pour les besoins réels du client. On se trouve alors face à un modèle purement commercial qui ne permet pas une protection suffisante du public.

Ciblant à nouveau l'uniformité, le RCCAQ croit que ce régime de distribution ne devrait tout simplement pas avoir lieu d'être et propose que tout distributeur soit enregistré à titre de cabinet de courtage. Ainsi, le personnel affecté à la vente de produits d'assurance devrait être ou devenir un représentant certifié.



3

DOUBLE ENCADREMENT

Actuellement, les représentants en assurance de dommages sont régis par deux entités : la Chambre de l'assurance de dommages (ChAD) et l'Autorité des marchés financiers (AMF). Cette situation peut créer de la confusion quant au champ d'action de chacun. De plus, elle occasionne des frais et une lourdeur réglementaire additionnels, motivant le ministre des Finances à questionner la pertinence de ce double encadrement.

À ce sujet, le RCCAQ prône l'élimination de ce dédoublement. Le changement impliquerait que les services d'enquête et judiciaires soient repris par l'AMF, l'organisme devenant alors un guichet unique en la matière. La formation continue pourrait, pour sa part, être offerte par les associations sectorielles de chaque discipline, tel le RCCAQ pour les courtiers, et serait chapeautée par l'AMF. Des comités consultatifs seraient également créés afin d'assurer un dialogue entre l'AMF et les représentants.



4

FONDS D'INDEMNISATION; CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ D'UNE REQUÊTE

L'indemnisation en cas de fraude, plus précisément le type d'actions couvertes par le Fonds d'indemnisation des services financiers (FISF) et la possibilité de l'élargir à des fraudes commises pour la vente de produits que le représentant n'est pas autorisé à offrir, est l'un des derniers points abordés dans le rapport du ministre. Le RCCAQ propose ici de maintenir les critères d'admissibilité actuels d'une demande d'indemnisation afin d'éviter de créer des iniquités entre représentants.

Le but étant de conserver la confiance du consommateur envers l'industrie, cet objectif ne sera pas atteint en l'indemnisant pour des actes que le professionnel n'était au départ pas autorisé à poser.



5

GESTION DU FONDS D'INDEMNISATION

Le fait que le FISF soit géré par un organisme public, l'AMF, mais qu'il indemnise uniquement les victimes de fraudes commises par les membres certifiés, a parfois semé la confusion auprès des consommateurs. Afin de préserver la procédure de réclamation par guichet unique offerte actuellement par l'AMF, tout en impliquant davantage les membres, le rapport du ministre des Finances conclut qu'il faut

«mettre à contribution des représentants de l'industrie dans le processus décisionnel du Fonds d'indemnisation des services financiers».

En accord avec cette proposition, le RCCAQ souhaite la création d'un comité de représentants issus de la discipline correspondant à la faute alléguée et dont le mandat serait d'analyser la recevabilité des réclamations.



Pour vous impliquer et participer à la défense de vos intérêts, rendez-vous sur notre page web rccaq.com/faisonsnousentendre!

EN RÉSUMÉ

RECOMMANDATIONS DU MINISTRE

1 «[...] mettre en place un cadre législatif souple qui permettra aux assureurs d'offrir leurs produits par internet.»

DANGER! Risque de pertes importantes de parts de marché et mauvaise protection du consommateur

2 «Mettre en place un cadre législatif pour la distribution sans représentant qui s'appliquera directement aux assureurs, qui devront veiller à ce que leurs mandataires [...] respectent les règles.»

DANGER! Iniquité entre les différends intervenants et mise en danger de la protection du consommateur

3 «Examiner toutes les approches pour alléger le fardeau réglementaire et financier des assujettis tout en maintenant un encadrement adéquat de la distribution de produits et services financiers.»

4 «Prévoir qu'un consommateur puisse être indemnisé lorsqu'il est victime d'une fraude commise par un représentant certifié, même si la réclamation concerne la vente de produits que le représentant n'était pas autorisé à offrir.»

DANGER! Risque de conséquences pécuniaires injustes sans bénéfice sur la confiance du consommateur envers l'industrie

5 «Mettre à contribution des représentants de l'industrie dans le processus décisionnel du Fonds d'indemnisation des services financiers.»

PROPOSITIONS DU RCCAQ

» Rendre obligatoire l'intervention d'un représentant certifié lors d'une transaction par internet

» Uniformiser les obligations légales pour tous les acteurs de l'industrie (site web de comparaison, de compagnies d'assurance ou de courtiers)

» Mettre fin à la distribution sans représentant

» Obliger tous les distributeurs à s'inscrire comme cabinet de courtage

» Obliger les employés de ces distributeurs offrant des produits d'assurance à être inscrits en tant que représentants certifiés

» Éliminer le double encadrement des représentants et faire de l'AMF un guichet unique

» Confier la responsabilité de la formation continue des représentants aux associations sectorielles, comme le RCCAQ pour les courtiers

» Créer des comités consultatifs de représentants pour maintenir le dialogue avec l'AMF

» Maintenir la formule actuelle du Fonds d'indemnisation sans l'élargir à des actes que le professionnel n'était pas autorisé à poser au départ

» Faire en sorte que les membres des comités créés soient des représentants issus de la discipline où la faute est alléguée



RÉVISION 188 DE LA LOI 188

DES IMPACTS INQUIÉTANTS LIÉS À LA VENTE PAR INTERNET

Le premier rapport sur l'application de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (loi 188) s'est fait longuement attendre. Au-delà des conclusions prévisibles sur des problèmes déjà identifiés, les suggestions liées à l'extension du marché de l'assurance sur internet suscitent les appréhensions des professionnels du domaine. Des craintes légitimes, selon M^e André Bois.



M^e ANDRÉ BOIS
Cabinet Tremblay Bois Mignault
Lemay S.E.N.C.R.L.

Adoptée sous bâillon et ayant pris effet dès 1999, la loi 188 n'a aucun équivalent ailleurs au Canada dans le secteur des assurances. L'article 180 prévoyait qu'au plus tard le 1^{er} octobre 2004, puis tous les cinq ans, un rapport serait publié quant à son application. Le rapport présenté en juin 2015 par le ministre des Finances est en réalité le premier. «Il relève des difficultés déjà bien connues depuis la mise en œuvre de la loi», observe André Bois, avocat plaideur et conseiller juridique auprès du RCCAQ, parmi lesquelles l'éparpillement des fonctions de contrôle du marché parmi différents organismes ou le manque d'encadrement législatif concernant la vente de produits d'assurance par internet.

UN PROFESSIONNEL POUR ASSISTER LE CLIENT

Les régimes de distribution sans représentant posent problème depuis l'entrée en vigueur de la loi. Le consommateur est insuffisamment protégé, par exemple, lorsqu'un concessionnaire automobile propose une assurance valeur de remplacement (FPQ 5). Mais pour l'expérimenté avocat, internet agit comme une «caisse de résonance» plus générale des défis que la profession doit relever: poursuivre son positionnement comme défenderesse de l'intérêt public.

«L'article 27 de la loi 188 évoque les renseignements nécessaires pour déterminer les types d'assurance adéquats, explique André Bois, et l'article 28 qui suit est clair: il précise qu'avant la conclusion du contrat, le représentant doit fournir la description des garanties et limitations du contrat.» Un robot peut-il accomplir aussi bien ces tâches qu'un professionnel? «Cela remet en cause le principe fondamental de la loi 188: l'assistance pour un contrat d'assurance, déplore l'avocat. C'est comme si vous achetiez à l'aveugle un médicament, sans ordonnance ni pharmacien pour vous conseiller.»

DERRIÈRE LA «SOUPLESSE», UN DANGER POUR LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

«Le rapport ministériel nous explique qu'internet est souhaitable pour des produits non complexes, mais lesquels?», se demande M^e Bois, qui témoigne de l'inquiétude des courtiers qui le consultent. Pour ces derniers, le problème est non seulement celui d'un client qui ne contracterait qu'une catégorie d'assurance par internet, mais bien plus encore celui où ce même client se ferait proposer d'autres produits couvrant d'autres risques au moment du renouvellement de sa police.

«Le rapport évoque une réglementation "souple", indique André Bois. On comprend très bien de quoi il s'agit: une déréglementation, voire une dislocation de l'encadrement de la protection offerte par la loi 188.» M^e Bois s'étonne enfin que le ministère des Finances n'ait pas tenu compte du fait que tout contrat d'assurance relève du droit civil. «Le Code civil ne prohibe pas les contrats à distance, mais ils ne sont possibles que si toutes les mesures de protection prévues par le Code ont été prises.» Il ne serait d'ailleurs pas étonné que le ministère de la Justice rappelle cette exigence juridique.



RAPPEL DES POSITIONS DU RCCAQ CONCERNANT LA VENTE D'ASSURANCE SUR INTERNET

- › Intervention obligatoire d'un représentant certifié lors d'une transaction par internet
- › Uniformisation des obligations légales pour tous les acteurs de l'industrie (site web de comparaison, de compagnies d'assurance ou de courtiers). Les sites de comparaison devraient donc être inscrits comme cabinet de courtage en assurance.



votre grossiste spécialisé

Assurance événements spéciaux
et réceptions avec boissons
Protection mariage
Annulation d'événement
Responsabilité pour performeurs

Indemnité de prix
Guichets automatiques et machines distributrices
Responsabilité civile pour exposants,
vendeurs et kiosques
Biens en entreposage
Biens divers

Visitez notre site internet pour
formulaires de demande et tarification.

1.866.202.8982 | www.palcanada.com



Votre
vision

+

Nos
forces et nos
compétences

=

Une protection
inégalée partout
dans le monde



Swiss Re
Corporate Solutions

Vous connaissez votre entreprise comme personne d'autre. Vous connaissez vos marchés, vos clients, vos concurrents. Mais par-dessus tout, vous connaissez également les risques inhérents à votre entreprise. Swiss Re Corporate Solutions possède la capacité et les moyens financiers pour assumer tous vos besoins en matière de risques partout dans le monde. Mais ce n'est pas tout. Que vos risques soient simples ou complexes, que la solution soit standard ou hautement personnalisée, nous croyons qu'il n'y a qu'une seule façon d'atteindre la solution qu'il vous faut, soit de travailler ensemble en combinant votre expérience et notre expertise, votre force et nos compétences. Les relations à long terme entraînent toujours des bénéfices à long terme. **Ensemble, nous sommes plus brillants.**

swissre.com/eo

Swiss Re Corporate Solutions est fière d'être le fournisseur exclusif en Assurance Responsabilité Professionnelle Erreurs et Omissions pour le RCCAQ. Pour de plus amples informations concernant ce Programme, veuillez communiquer avec:



RCCAQ
Regroupement des cabinets de
courtage d'assurance du Québec



COURMARK
UNE FILIALE DU RCCAQ

T : 450 674 6258
ou 800 516 6258
W : www.rccaq.com

Produit d'assurance en responsabilité professionnelle E & O est souscrit par la Société d'Assurance Westport, membre de Swiss Re Corporate Solutions.



COURMARK

UN CABINET QUI
TRAVAILLE AVEC VOUS
ET POUR VOUS!



Bien qu'il existe depuis plus de 27 ans, Courmark demeure un mystère pour certains membres. C'est pourquoi nous vous le présentons aujourd'hui, avec l'aide de son directeur, Richard Giroux.



RICHARD GIROUX
Directeur



NADIA KARAM
Courtier en assurance
de dommages

S'agit-il d'un grossiste en assurance? N'est-ce pas plutôt un service au sein du RCCAQ? Ou devrait-on parler d'une entreprise externe? Clarifications et mise à jour en 4 points.

SANS DÉTOUR, QU'EST-CE QUE COURMARK?

Courmark a été créé en 1988 par le RCCAQ. Il s'agit d'un cabinet de courtage, organisme à but lucratif, qui s'appelait alors «Développement et services RCCAQ». Son but est d'offrir des produits et services aux cabinets de courtage. Sa création visait la pérennité du Regroupement, car les profits engendrés par la vente de ses produits et services étaient réinvestis — et le sont toujours — au sein du Regroupement. En 1994, l'organisme changea de nom pour devenir Courmark, soit un diminutif des mots *courtier* et *marketing*.

QUELS SONT LES PRODUITS PROPOSÉS AUJOURD'HUI PAR COURMARK?

Courmark offre plusieurs produits et services, dont l'assurance erreurs et omissions, l'assurance administrateurs et dirigeants, l'assurance collective contre les maladies graves, un REER collectif et l'assistance juridique. Dans le passé, il est arrivé que des membres croient à tort que Courmark était un grossiste ordinaire. En fait, nous offrons un programme unique, notamment en assurance responsabilité professionnelle, grâce à une alliance exclusive avec la société Swiss Re. Il s'agit d'un des produits les plus complets sur le marché, qui fait preuve d'une excellente qualité de service quant aux réclamations.

SWISS RE

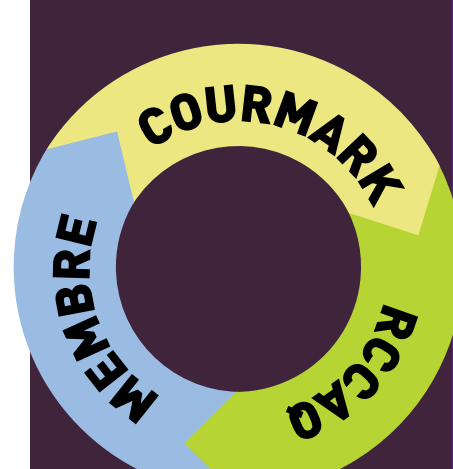
- Début du partenariat avec Courmark fin des années 1990 et développement d'un produit en assurance responsabilité professionnelle.
- Assureur solide et fidèle auprès des clients de Courmark.

MIS À PART L'ASSURANCE RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE, QUEL EST LE PRODUIT OU LE SERVICE LE PLUS DEMANDÉ CHEZ COURMARK?

Notre produit d'assurance collective est très populaire. Il est issu de notre entente de partenariat avec Vigilis. La police d'assurance collective provient de Great-West et chaque cabinet peut adapter les protections selon ce qu'il désire offrir à ses employés. Encore une fois, les profits de la vente de ce produit sont réinvestis afin de financer les actions du RCCAQ. Par ailleurs, Vigilis est aussi notre partenaire pour le REER collectif.

POURQUOI OPTER POUR COURMARK?

En faisant affaire avec Courmark, les membres réinvestissent dans leur propre regroupement, tout en se procurant des produits et services de qualité. Le besoin d'assurance devient ainsi plus qu'une simple dépense obligée. De plus, chaque année, ma collègue Nadia Karam et moi révisons tous les produits et services afin de les améliorer. Également, comme nous sommes des courtiers et travaillons au RCCAQ, nous pouvons répondre à des questions sur les assurances, mais aussi à des questions touchant la déontologie ou à toute autre interrogation liée au courtage.



Courmark finance les actions du RCCAQ qui défend les intérêts des courtiers



Pour plus de renseignements ou une demande de soumission, contactez l'équipe Courmark

à nkaram@rccaq.com ou rgiroux@rccaq.com

Instaurer un RVER : Est-ce inévitable pour votre PME?

Vous vous demandez encore si le RVER est l'option d'épargne-retraite la plus avantageuse pour votre cabinet et vos employés?

Reconnu pour son expertise en la matière, Vigilis sera conférencier invité lors de l'événement Stratégies PME 2016 qui se tiendra au Palais des congrès de Montréal le 26 novembre prochain!

«Avec 90 conférences et 180 experts au même endroit, vous n'avez que de bonnes raisons d'y être!»

**Renseignements et inscription à
notre conférence : 1 888-682-7772**

**ASSURANCE
COLLECTIVE**  **RCCAQ**

**Nouvel assureur,
nouvelles conditions!**

**Ne tardez pas
à demander
une soumission
personnalisée pour
votre cabinet.**

**Demandez votre
soumission >>**



Chaque professionnel de l'assurance doit cumuler 20 unités de formation continue (UFC) sur une période de deux ans afin de pouvoir continuer d'exercer son métier.

FORMATION CONTINUE

BIEN PLUS QU'UNE SIMPLE OBLIGATION!

Toutefois, dans un milieu aussi dynamique que l'assurance, la formation continue des membres est plus qu'un impératif issu d'un organisme de réglementation. Elle constitue un gage de qualité et de compétences aux yeux du public ainsi qu'un moyen de demeurer concurrentiel. C'est pourquoi le RCCAQ a mis sur pied un éventail de cours et de services afin de vous soutenir dans votre croissance et votre épanouissement professionnel.



LES SERVICES DE CONSULTATION: DES RESSOURCES À CONNAÎTRE

La gestion d'un cabinet de courtage comporte parfois des défis particuliers pour lesquels des conseils avisés ou du mentorat seraient appréciés. Afin de répondre à ce besoin, le RCCAQ a conclu un partenariat avec quatre professionnels aux champs d'expertise complémentaires qui sont en mesure de vous aider.

CES SERVICES DE CONSULTATION SE DÉCLINENT EN 3 VOLETS:

1

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

RECRUTEMENT, MANUEL DES EMPLOYÉS, ÉVALUATION DE RENDEMENT, ANALYSE DES BESOINS DE FORMATION ET DIVERS SUJETS QUE VOUS POURREZ ABORDER AVEC UN CONSULTANT EXPÉRIMENTÉ.

2

GESTION OPÉRATIONNELLE ET DE VENTES

SERVICES DE CONSULTATION INCLUANT LES CONSEILS EN VENTE ET LE DIAGNOSTIC D'INDICATEURS DE PERFORMANCE.

3

STRATÉGIE ORGANISATIONNELLE

VOUS AIDE DANS LA GESTION DU CHANGEMENT, LA GESTION DE LA RELÈVE ET LA PRISE DE DÉCISIONS.



Pour en savoir plus, consultez la section Consultation du site du RCCAQ.



BRANCHÉ ET BIEN INFORMÉ

Votre horaire professionnel vous laisse peu de marge de manœuvre pour assister à des cours à l'extérieur?

Tournez-vous alors vers notre offre de cours en ligne.

Plus d'une quinzaine de formations sont à votre disposition. Dégâts d'eau, responsabilité civile en assurance habitation, copropriété, cautionnement, techniques de vente et pertes d'exploitation ne sont que quelques-uns des sujets sur lesquels vous pourrez vous perfectionner.

Nos cours étant présentés à l'aide de la plateforme interactive Adobe Connect, vous serez en mesure de discuter et d'interroger le formateur aussi facilement que si vous assistiez à un cours en classe.

Pour prendre connaissance du calendrier de formations en ligne et réserver votre place, rendez-vous sur le site du RCCAQ, à la section Formation web. L'horaire des cours offerts jusqu'en juin 2016 vous y attend!



Cliquez ici pour accéder à la section Formation et carrière, volet Formation web asynchrone



FORMATIONS ASYNCHRONES: VOUS PERFECTIONNER AU MOMENT QUI VOUS CONVIENT

Depuis trois ans, le RCCAQ, en partenariat avec l'Institut d'assurance de dommages du Québec, publie son catalogue annuel de formations.

Cette année, les deux organismes ont décidé d'innover en proposant une dizaine de formations asynchrones, offertes dès novembre 2015.

Reposant sur une plateforme web commune, les formations sont d'une durée de deux à quatre heures et portent notamment sur la conformité et les techniques d'assurance. Comme leur nom l'indique, elles sont enregistrées à l'avance, ce qui permet aux participants de les visionner à leur guise durant un maximum de 5 jours. Un questionnaire leur est ensuite transmis afin de tester leurs connaissances nouvellement acquises.

Pour tout savoir sur ces formations asynchrones, consultez la section Formation et carrière, volet Formation web asynchrone.

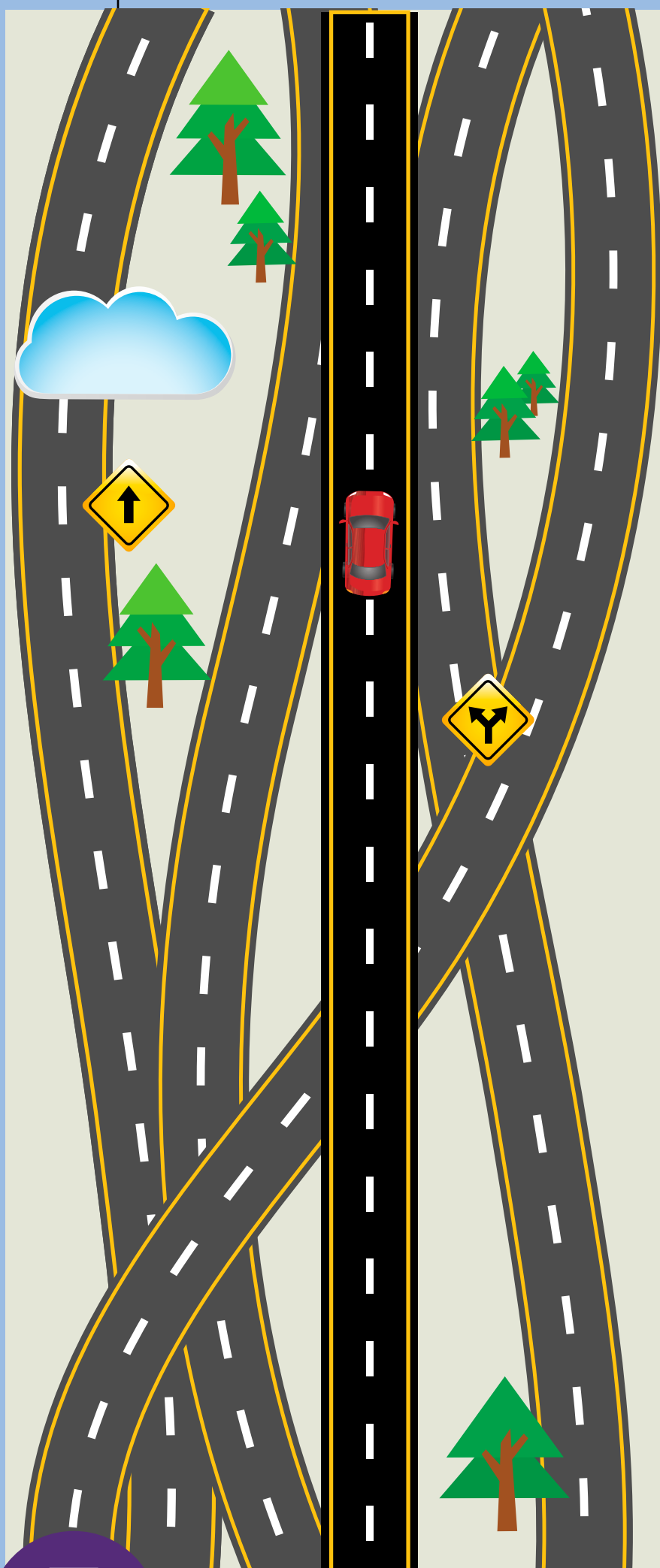


Cliquez ici pour accéder à la section Formation et carrière, volet Formation web asynchrone

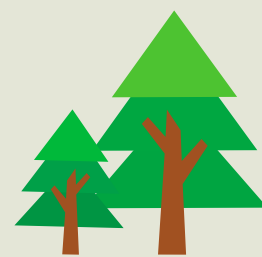
NOUVELLES FORMATIONS ASYNCHRONES
Combien: 10
Quand: à partir de novembre 2015
Durée: 2 à 4 heures
UFC: 2 à 4 en techniques d'assurance et conformité
Période disponible: à tout moment durant 5 jours



RCCAQ EN ACTION
PAR MONIQUE VEILLEUX



Visitez régulièrement **RCCAQ.COM**
pour connaître notre itinéraire.



TOURNÉE RÉGIONALE

**Soucieux d'être plus présents sur
le terrain, nous avons amorcé
une tournée régionale pour
rencontrer nos membres et créer
des tables de discussion sur les
sujets qui les préoccupent.**

La tournée régionale du RCCAQ est une occasion unique de sonder le pouls des différentes régions et de mieux connaître les besoins et les attentes de nos membres en fonction de leurs réalités respectives. Nous avons profité de cette tribune pour discuter des grands enjeux de l'industrie, de la représentation de notre regroupement et des actions en cours et à venir. Cette initiative, fort bien reçue, a permis une meilleure compréhension des dossiers travaillés par le Regroupement et une meilleure mobilisation.

Jusqu'à présent, le RCCAQ a visité les régions de la Chaudière-Appalaches, du Saguenay-Lac-Saint-Jean, des Laurentides et de l'Outaouais. La tournée se poursuivra au cours de l'hiver 2016. Venez nous rencontrer!



**Vous désirez participer
aux actions du RCCAQ?
Faites-le nous savoir!**

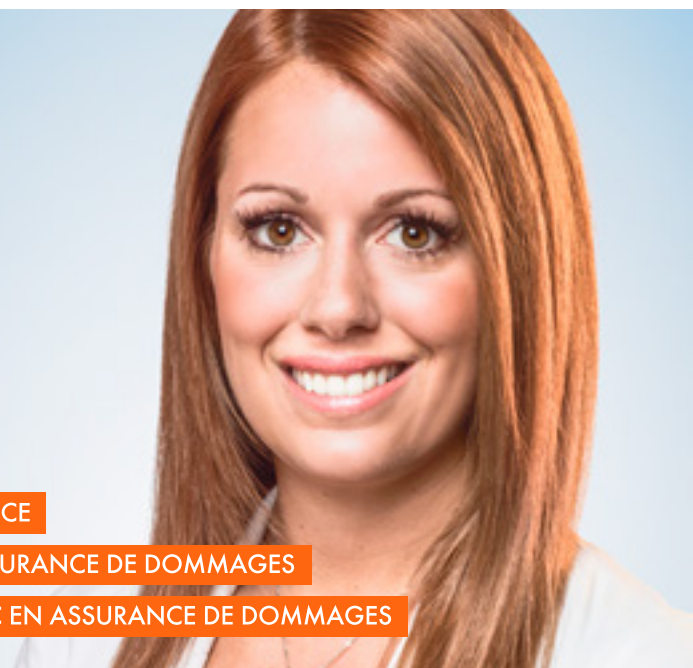


« J'AI COMMENCÉ
COMME COURTIER
ET MAINTENANT
C'EST MOI
QUI LES RECRUTE. »

SHAWNA, DIRECTRICE

COURTAGE EN ASSURANCE DE DOMMAGES

DIPLÔMÉE DE L'AEC EN ASSURANCE DE DOMMAGES



RENDEZ-VOUS SUR LA PLATEFORME
DE RECRUTEMENT EN ASSURANCE DE DOMMAGES

Pros
delassurance
.ca



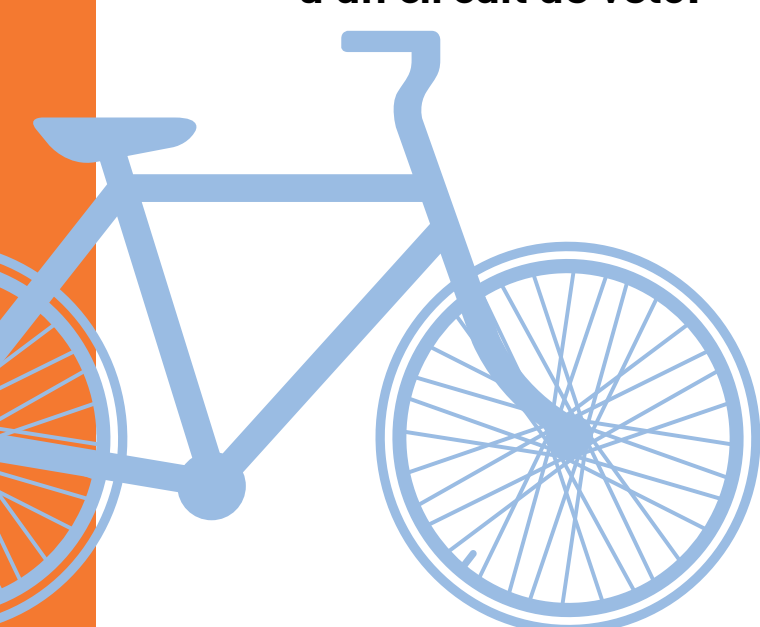
Tournoi de golf et circuit de vélo 2015

Après deux années sous la pluie, c'est sous le soleil du 11 juin 2015 que près de 260 confrères et consœurs de l'assurance de dommages se sont réunis au Club de golf Summerlea pour un événement réinventé: un tournoi de golf jumelé à un circuit de vélo!

L'équipe avait effectivement ajouté, cette année, une seconde activité. Ainsi, ceux qui préféraient le vélo ont pu choisir parmi les deux circuits offerts pour les cyclistes débutants ou plus avancés. Aux dires des participants, la nouvelle formule a été fort appréciée — un très bon départ pour cette autre activité de réseautage qui, nous l'espérons, attirera encore plus d'adeptes l'année prochaine.

Quant aux golfeurs, ils ont pris d'assaut les deux parcours afin de remporter, en formule «Vegas à 4», le mythique veston bleu remis aux membres de l'équipe gagnante. Cette année, ce sont Mélanie Corbeil, Martin Brousseau, Frédéric Dupont et Michel Dupuis qui ont formé le meilleur quatuor parmi tous les golfeurs, avec une fiche de -7. Toutes nos félicitations!

Après s'être déroulée dans la bonne humeur, la journée s'est terminée avec notre traditionnel souper, où de nombreuses surprises et animations attendaient les quelque 300 convives. Si l'idée derrière ce rendez-vous annuel était de créer un événement sportif propice aux rencontres agréables, alliant golf, vélo et réseautage, la mission est accomplie!



NOS COMMANDITAIRES



Assurances
Groupe Vézina

Chubb du
Canada compagnie
d'assurance

CIME Cabinet
d'assurances inc.

Deslauriers
& Associés

Échelon, compagnie
d'assurances
générale

Groupe Totten

Groupe Vigilance

Harmonia Assurance

Leclerc assurances et
services financiers

LEDOR Assurances

Le groupe Vigilis

Les Courtiers
d'Assurance PAL
Canada ltée

L'Unique assurances
générales

Optimum Général inc.

PMT ROY Assurances
et services financiers
inc.

Primaco

RSA Canada

Services de courtage
national inc.

SNAP Financement
de Prime

Soly Chabot Ranger
ltée

Swiss Re Corporate
Solutions

TVA Accès

Univesta assurances
et services financiers
inc.

Votrelogoici.ca

De nouveau, nous faisons don de 1 000 000 \$

Depuis sept ans, nous investissons dans des idées de changement positif au profit des collectivités de toutes les régions du pays où nous faisons affaire. Nous sommes fiers d'avoir déjà versé 5,5 millions de dollars pour soutenir des projets méritoires et sommes impatients de faire de nouveau don d'un million de dollars cette année.

Surveillez bien l'annonce des idées finalistes le 3 novembre prochain, et celle des grands gagnants de la compétition, le 2 décembre.

Visitez le site fondscommunautaireaviva.org pour en savoir plus.

Aviva est fière de compter sur un réseau pancanadien de plus de 1 700 courtiers-partenaires indépendants.

fondscommunautaireaviva.org

Assurance | Habitation | Auto | Loisirs et mode de vie | Entreprise | Groupe | Cautionnement

Aviva et le logo d'Aviva sont des marques de commerce utilisées sous licence par le titulaire de licence.



LIAISON

Publié quatre fois l'an par le Regroupement des cabinets
de courtage d'assurance du Québec

RÉDACTION

Julie Perreault / Thibaut Temmerman / Monique Veilleux

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Vincent Gaudreau*, président / **Michel Auger** /
Jean-François Bessette / **Jean Bilodeau***, président sortant
/ **Keven Bouchard** / **Patrick Bouchard***, président élu /
Connie Ciccarello* / **Michel Duciaume** / **Annette Dufour**
/ **Ted Harman***, secrétaire-trésorier / **Denise Harrison*** /
Christopher Johnson / **Dave Morris** / **Patrice Pouliot*** /
Kathleen Ann Rake / **Sébastien Vaval**

* Membres du comité exécutif

PERMANENCE

Jérôme Emery, chargé de projet, événements /
Diane Ferguson, adjointe principale à la direction générale /
Richard Giroux, directeur Courmark / **Nadia Karam**,
courtier en assurance de dommages /
Catherine Kouassi, chargée de projet, communications
numériques / **Typhaine Letertre**, chargée de projet,
communications / **Charlotte Leyre**, coordonnatrice
à la formation / **Guylaine Ouellet**, chargée de projet,
communications / **Guy Parent**, directeur général /
Catherine Rioux, directrice des services de formation
et consultation

REGROUPEMENT DES CABINETS DE COURTAGE D'ASSURANCE DU QUÉBEC

Complexe St-Charles
1111, rue Saint-Charles Ouest
Tour Est, bureau 550
Longueuil (Québec) J4K 5G4
Téléphone: 450 674-6258 / Sans frais: 1 800 516-6258
info@rccaq.com / rccaq.com



UNE PRODUCTION DE:

TVA Accès

Directeur général: **Robert Renaud** / Gestionnaire de comptes:
Juliette Ruer / Directrice de comptes: **Julie Tremblay** /
Chargée de projets: **Gisèle Bélanger** / Chef design studio:
Diane Gignac / Directeur artistique: **Louis-Philippe Verrier** /
Concepteur graphiste: **Tina Pisani**

Votre
réussite est
la priorité.

Le Programme de financement BMO courtier peut vous aider
à atteindre vos objectifs avec les solutions de financement
pour la planification de la relève, les acquisitions et le
financement des primes¹.

Contactez-nous:

Martin Langlais

514-877-9176

martin.langlais@bmo.com

Ou Programmes sectoriels nationaux

1 877-629-6262

national.industryprograms@bmo.com

BMO  **Banque de Montréal**
Ici, pour vous.^{MC}

¹ Sous réserve des critères d'octroi de crédit habituels de la Banque de Montréal.
MC / MD Marque de commerce / marque de commerce déposée de la Banque de Montréal.

Assurance de dommages.

Une vision commune.

Une complémentarité
essentielle.



Associés de 2015 de l'ACAC



SUPPORTEUR : SGI Canada

Participants : Souscripteurs
de Lloyd's, Pafco, Aviva, Northbridge

Il va sans dire que l'Association des courtiers d'assurances du Canada est en mesure d'apprécier à sa juste valeur l'efficacité des relations entre nos 35 000 courtiers et nos partenaires-assureurs qui cherchent à répondre aux besoins d'assurance des Canadiens.

Nous nous félicitons du professionnalisme, de l'intégrité et de la compassion dont nous savons faire preuve – soit précisément les vertus et les valeurs que nous recherchons, et trouvons, auprès des nombreuses compagnies d'assurance avec qui nous avons conclu un partenariat enrichissant et gratifiant.

Nous vous en remercions.



Fier supporteur des courtiers
arborant ce logo