

LIAISON



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

VOLUME 28 / N° 2
JANVIER 2016

ENGAGEMENT. MOBILISATION. SOLIDARITÉ.

A group of nine business professionals, five men and four women, are standing in a line against a dark blue background. They are all wearing suits and have their arms crossed, exuding a sense of confidence and professionalism. The man in the center foreground is slightly more prominent than the others.

PRENONS
NOTRE AVENIR
EN MAIN



SOMMAIRE



DANS LA MIRE
TOUJOURS COURTIER EN 2020?



RCCAQ EN ACTION
REVUE DU 42^e CONGRÈS:
ENSEMBLE, ON A TOUT À GAGNER!



GRANDS ENJEUX
S'UNIR POUR
MIEUX VAINCRE



RCCAQ EN ACTION
NOMINATION:
NOUVEAU PRÉSIDENT



PRISE DE POSITION
QUI DIT SUCCÈS,
DIT ACTION



CARTE DE VISITE
GENEVIÈVE MORIN:
PRIX DISTINCTION RELÈVE 2015



AVANTAGE COURMARK
COURMARK: UNE COURROIE
ESSENTIELLE DU RCCAQ



GESTION ET CIE
FORMATION CONTINUE:
NOUVEAU SERVICE
CLÉ EN MAIN



ESPÉREZ-VOUS ÊTRE ENCORE **COURTIER** EN **2020?**

En acceptant la présidence du RCCAQ, j'étais pleinement conscient d'entreprendre mon mandat alors que s'amorçait la révision de la loi 188, un tournant important pour notre industrie menacée.

Notre profession se trouve indubitablement confrontée à des menaces sérieuses. La plus cruciale est évidemment liée à la distribution d'assurances par internet et à son encadrement. À cet égard, notre regroupement a pris ses responsabilités et a notamment agi en réclamant la mise en place d'un cadre réglementaire adéquat, en raison de la complexité des produits d'assurance et des conséquences engendrées par une mauvaise couverture.

RENFORCER NOTRE RÔLE DE CONSEILLER

Nous avons aussi déposé un mémoire très étoffé dans le cadre de la révision de la loi 188 pour expliquer et faire comprendre, entre autres, qu'internet n'est qu'une courroie de transmission et non de transaction. Par conséquent, le processus de vente d'assurance par internet devrait toujours impliquer un accompagnement du client par une personne certifiée qui saura le conseiller et lui éviter de faire de mauvais choix.

Il ne faut pas banaliser notre industrie, même si, pour plusieurs, elle n'est pas nécessairement comprise à sa juste valeur. Une assurance n'est pas un produit ordinaire, et en souscrire une comporte des enjeux importants. **On doit le dire et le redire: le consommateur ne doit pas se retrouver seul à assumer la responsabilité d'un achat dont les risques sont majeurs.** Notre prochaine étape consistera donc non seulement à renforcer notre rôle de conseiller et à maintenir la proximité des courtiers avec les consommateurs, mais également à sensibiliser nos élus à l'importance de l'intervention d'un certifié dans la conclusion d'un contrat d'assurance par internet. Nous savons tous qu'il existe des solutions pour protéger les consommateurs. Maintenant, saisissons toutes les occasions de faire connaître ces solutions et de faire valoir leur importance.

SE MOBILISER POUR SURVIVRE

Évidemment, nous ne pouvons, tant au conseil d'administration qu'à la permanence, mener seuls cette campagne de sensibilisation à l'importance de notre rôle.

«VOICI LE PLUS GRAND DÉFI AUQUEL NOUS AYONS TOUS, INDIVIDUELLEMENT ET COLLECTIVEMENT, À FAIRE FACE: NOTRE SURVIE ET LE MAINTIEN DE NOTRE RELATION PRIVILÉGIÉE AVEC NOS CLIENTS.»

Si nos engagements et nos représentations ont jusqu'à présent trouvé écho dans certains dossiers, comme l'harmonisation des taxes, nous devons maintenant nous mobiliser et nous battre de la même façon dans celui-ci. Quant à la révision de la loi 188, nous avons une certitude, la seule: le succès sera conditionné par le poids que nous aurons pu exercer. Maintenant plus que jamais, la loi du nombre revêt une importance capitale.

Ensemble, rendons obligatoire la présence d'un représentant certifié lors de la vente d'assurance sur internet! Exigeons les mêmes règles pour tous en ce qui a trait à la distribution sans représentant! Oui, pour assurer la survie de cette industrie qui est la nôtre, exerçons une pression concertée où chacun aura un rôle majeur à jouer.

Ensemble, on a tout à gagner!



PATRICK BOUCHARD, PAA
**Courtier en assurance de dommages
et président du RCCAQ**



CONSULTEZ LE MÉMOIRE

VÉHICULES LOURDS : DES PROTECTIONS QUI FONT LE POIDS



INOV VLourd - Assurance des entreprises

Avec INOV VLourd, il y a du nouveau pour vos clients commerciaux qui utilisent des véhicules de 4 500 kg et plus. Vendues sous forme de forfait, les solides protections d'INOV VLourd leur donnent accès à d'intéressantes économies. Ils pourraient bénéficier notamment :

- d'une couverture pouvant atteindre **6 000 \$** pour la perte d'exploitation occasionnée par la non-disponibilité d'un véhicule (Avenant 20P);
- d'une couverture en responsabilité civile pouvant atteindre **200 000 \$** pour les dommages causés à des véhicules dont l'assuré désigné n'est pas propriétaire (F.A.Q. N° 27).

Renseignez-vous auprès de votre conseiller au développement des affaires ou visitez dès maintenant le Portail courtier.

AUTO • HABITATION • ENTREPRISES



Repartez du bon pied.



Fier supporteur des courtiers
arborant ce logo

Certaines conditions, limitations et exclusions s'appliquent. Cette offre peut varier ou être modifiée sans préavis. Pour connaître les conditions d'admissibilité de la protection, consultez le Portail courtier. Intact Assurance petites lignes ondulées & dessin et Repartez du bon pied sont des marques déposées d'Intact Corporation financière, utilisées sous licence. Le logo BIP est une marque déposée de l'Association des courtiers d'assurances du Canada (ACAC), utilisée avec l'autorisation de celle-ci. © 2016, Intact Compagnie d'assurance. Tous droits réservés.



REVUE DU 42^e CONGRÈS ENSEMBLE, ON A TOUT À GAGNER!

**UNE RENCONTRE ANNUELLE SOUS
LE SIGNE DE LA MOBILISATION**

**Du 3 au 5 novembre dernier, des membres provenant
d'un peu partout dans la province ont participé
au 42^e congrès du Regroupement des cabinets de
courtage d'assurance du Québec (RCCAQ), qui s'est
tenu à l'hôtel Hilton Lac-Leamy, à Gatineau.**

**Jean Vigneault, directeur des
communications à la Fédération des
producteurs de lait du Québec,
explique les étapes de la campagne
percutante de l'Union des
producteurs agricoles.**

La programmation de ce rendez-vous
annuel sous le thème «Ensemble, on a tout
à gagner», offrait des conférences et des
ateliers dynamiques avec pour point com-
mun la révision de la Loi sur la distribution
de produits et services financiers (LDPSF).

L'URGENCE D'AGIR

Ouvrant le congrès, le président sortant
du RCCAQ, Vincent Gaudreau, a dressé un
portrait du contexte dans lequel évoluent
actuellement les courtiers et réitéré la
nécessité de se mobiliser, d'agir «à l'heure
où l'existence des entreprises des membres
est littéralement menacée».

La conférence du président de l'Asso-
ciation professionnelle des conseillers en
services financiers (APCSF) a suivi. Flavio
Vani a exprimé ses inquiétudes au sujet
de la profession, notamment en ce qui a
trait à l'encadrement et aux répercussions
de la vente par internet. Partageant les
mêmes opinions que le RCCAQ, Flavio
Vani a déclaré que l'APCSF consacrerait
toute son énergie à faire valoir les inté-
rêts des courtiers devant la commission
parlementaire portant sur la LDPSF.

Ensuite, Jean Vigneault, directeur des
communications à la Fédération des pro-
ducteurs de lait du Québec, a entretenu
l'assistance sur les différents rouages
et étapes de la campagne «Forts et unis
pour la gestion de l'offre», de l'Union des
producteurs agricoles, qui a permis de
mobiliser les agriculteurs, de rallier la
population et de contrer certaines dispo-
sitions néfastes de l'Accord de partenariat
transpacifique.

Finalement, l'avocat et chroniqueur
politique Jean Lapierre a clôturé la confé-
rence en traitant des divers moyens d'in-
fluencer et de sensibiliser les politiciens
et le public.



**CLIQUEZ L'IMAGE POUR
VOIR LA VIDÉO**



De gauche à droite, rangée arrière : Michel Auger, Denise Harrison, Bruno Fortin, Jean-François Bes-
sette, Mario D'Avirro, Dave Morris, Guy Ratté, Guy Parent - directeur général. **Absents :** Denis Bonhomme
et Sébastien Vaval. **Rangée avant (comité exécutif) :** Jean Blodeau, Connie Ciccarello, Vincent Gaudreau,
Patrick Bouchard, Kathleen-Anne Rake, Patrice Pouliot, Christopher Johnson

DEUX PANELS QUI SUSCITENT LES PASSIONS

Tenus respectivement les 3 et 4 novembre,
le panel des courtiers et celui des assu-
reurs ont su captiver les congressistes. Se
concentrant sur les positions du mémoire
du RCCAQ, les gestionnaires invités, soit
le président de Deslauriers et associés,
Robert Bournival, le président directeur
général du Groupe Jetté, Yannick Jetté, et
le vice-président associé du Groupe Ver-
rier, Sylvain Turgeon, ont fait part de leurs
opinions et donné des pistes de solutions
sur la manière de conscientiser le public et
d'aider à la cause en général.

Le lendemain, six dirigeants de com-
pagnies d'assurance, soit Glen Bates, de
RSA Canada, Jean-François Béliveau, de
Northbridge Assurance, Mario Cusson, de
L'Unité assurances générales, Jean-Fran-
çois Desautels, d'Intact Assurance, Syl-
vain Fauchon, de Groupe Promutuel, et
Martin-Eric Tremblay, d'Aviva Canada, ont
expliqué de quelle façon ils avaient aidé —
et continueront de le faire — les courtiers dans
leurs fonctions et dans la défense de leurs
intérêts.

**Plus de détails sur ces panels à la
rubrique grands enjeux.**

DES PAROLES AUX ACTIONS

Le comité organisateur du congrès ne s'est
pas contenté d'enjoindre les membres à
l'action, il a également mis sur pied un at-
elier visant à donner l'occasion aux membres
de réfléchir et de définir les actions qu'ils
allaient poser. Animée par Joanne Paquet,
présidente d'Enigma, l'activité a permis aux
congressistes de se questionner sur la per-
ception du client et d'eux-mêmes à l'égard
de leur travail, ainsi que d'énumérer des
idées pour faire avancer la cause et rallier
des personnes clés à celle-ci. Regroupés
selon leur région administrative, les partici-
pants ont ensuite travaillé ensemble, afin
de cibler des alliés de leur territoire suscep-
tibles de les aider.



**CLIQUEZ POUR VISIONNEZ
LA VIDÉO DU CONGRÈS**

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE, SOIRÉE DES ASSUREURS ET SALON DES EXPOSANTS

Tenue à la fin de la première journée,
l'assemblée générale annuelle a fait un
survol de l'année qui vient de s'écouler. Le
président sortant a notamment rappelé les
défis à venir, soit la révision de la loi
188, ainsi que la pérennité financière et la
gouvernance du RCCAQ.

Concluant la journée, la Soirée des
assureurs avait prévu plusieurs presta-
tions rendant hommage aux arts québé-
cois. Tout en échangeant entre eux, les
participants ont pu apprécier la beauté
sous toutes ses formes, qu'il s'agisse
d'une ballerine effectuant quelques pas
de danse ou d'un peintre donnant vie à
un paysage bucolique.

Le lendemain, après le panel des
courtiers, une multitude de kiosques
attendaient les congressistes. Très ori-
ginal, le stand de Northbridge Assurance
a reçu le prix du plus beau kiosque.

Le congrès s'est terminé par le
banquet du RCCAQ, à la Grande Ga-
lerie du Musée canadien de l'histoire.
Comme chaque année, il y a eu pas-
sation des pouvoirs du président sortant
du Regroupement, en l'occurrence
Vincent Gaudreau, au nouveau pré-
sident, Patrick Bouchard, qui occupe
maintenant ce poste à réitérer son enga-
gement «à faire entendre la voix des
cabinets de courtage, en marge de la
révision de la LDPSF, et son intention de
révisiter le membership». Par ailleurs,
la soirée visait aussi à reconnaître et à
honorer un membre de la jeune relève
qui s'est distingué. Cette année, le prix
Distinction Relève a été remis à Gene-
viève Morin.



**Jean-François Béliveau - Premier vice-président, Région du Québec, Northbridge
Assurance, accompagné de son épouse, reçoit le prix de l'exposant de l'année remis
par le directeur général du RCCAQ, Guy Parent devant le kiosque gagnant de Northbridge.**



**Plus de 500 personnes ont marqué leur présence
dans l'un des lieux publics les plus imposants au pays.
La Grande Galerie du Musée Canadien de l'histoire à
Gatineau offre un aperçu saisissant de l'histoire et du
patrimoine culturel et spirituel des Autochtones de la
côte ouest du Canada.**



**Geneviève Morin, gagnante du prix Distinction relève RCCAQ 2015, entourée des
membres du jury: Chantal Gagnon, présidente du Conseil d'administration de l'Institut
d'assurance de dommages du Québec, Johanne Lamanque, vice-présidente, Québec,
Bureau d'assurance du Canada et Directrice générale du Groupement des assureurs
automobiles et Serge Therrien, président et éditeur du Journal de l'assurance.**



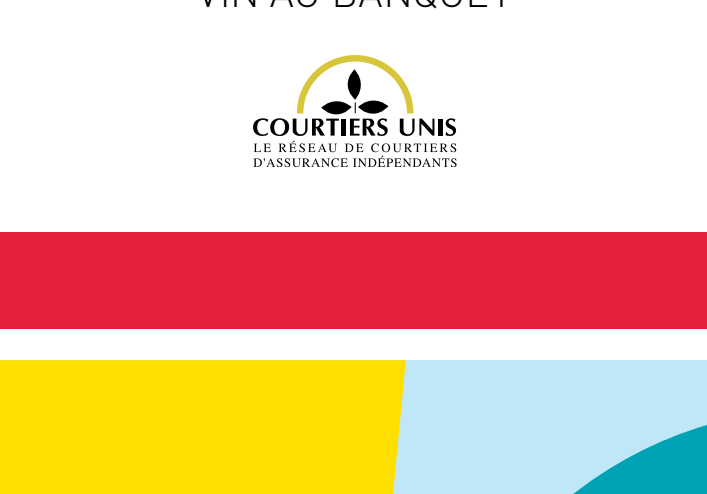
**Le nouveau président du RCCAQ,
Patrick Bouchard, prononçant son
premier discours lors du banquet
de clôture du 42^e congrès du
Regroupement.**



**Lors du banquet de
clôture, remise du
bipper d'or du nouveau
président, Patrick
Bouchard - à droite,
au président sortant,
Vincent Gaudreau -
à gauche, pour son
implication au sein
du RCCAQ.**

MERCI À TOUS NOS PARTENAIRES

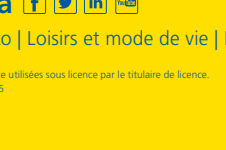
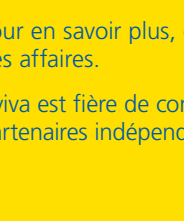
DIAMANT



PLATINE



OR



**Partenaires du
monde numérique**

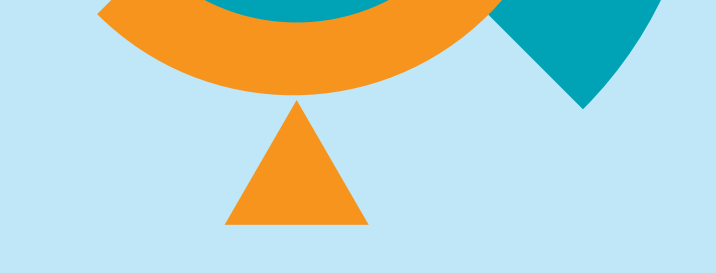
Aujourd'hui, 70 % des consommateurs utilisent une technologie numérique
(ordinateur, tablette, téléphone intelligent) pour faire leurs recherches avant de
souscrire une assurance. Et 40 % des consommateurs canadiens obtiennent
des renseignements d'assurance en ligne.

Conformément à sa stratégie « Le numérique, une priorité », Aviva s'engage
à travailler de concert avec ses courtiers-partenaires pour répondre aux besoins
d'assurance des consommateurs dans ce monde numérique.

Pour en savoir plus, communiquez avec votre représentant du Développement
des affaires.

Aviva est fière de compter sur une vaste panoplie de 1 500 courtiers-
partenaires indépendants.

partenairesaviva.ca (f) (t) (e) (a)
Assurance | Habitation | Auto | Loisir et mode de vie | Entreprise | Cautionnements





S'UNIR

POUR MIEUX VAINCRE

Ayant pour toile de fond la révision de la Loi sur la distribution de produits et services financiers (LDPSF), les deux panels du congrès ont donné lieu à des échanges éclairants.



De gauche à droite: Sylvain Turgeon, vice-président associé du Groupe Verrier; Jean Lapierre, animateur; Yannick Jetté, président-directeur général du Groupe Jetté; et Robert Bournival, président de Deslauriers et associés.

Animé par l'avocat et chroniqueur politique Jean Lapierre, le premier panel du congrès, intitulé Les enjeux qui nous font perdre... le sommeil!, avait pour but de discuter des recommandations du ministre des Finances, Carlos Leitão, concernant la Loi sur la distribution de produits et services financiers.

Invités à partager leurs points de vue respectifs, Sylvain Turgeon, vice-président associé du Groupe Verrier, Yannick Jetté, président-directeur général du Groupe Jetté, et Robert Bournival, président de Deslauriers et associés, ont tour à tour exprimé leur vision.

PÉRIL EN LA DEMEURE?

Partageant le même avis, les trois panélistes ont dépeint un avenir difficile pour les courtiers si les propositions avancées par le ministre Carlos Leitão devaient être adoptées sans modifications. Abordant, entre autres, l'aspect de la vente par internet et la vente sans représentant, les dirigeants ont rappelé les dangers pour les

clients. «De nos jours, plusieurs courtiers sont spécialisés dans une branche précise, et il y en a beaucoup. On ne peut pas permettre à n'importe qui de vendre ces produits et services. Les domaines d'assurance sont très différents et complexes», plaide M. Bournival. «Apparemment, ce sera au courtier de se réguler. Ça va être compliqué. Les souscripteurs vont y perdre», complète M. Jetté. Questionnés sur les façons dont le RCCAQ peut aider ses membres dans la défense de leurs intérêts, tous entretenaient un rôle central pour le Regroupement. «Il faut que le RCCAQ coordonne les actions. Qu'il aide à la mobilisation. Tous les courtiers doivent s'y engager également. Concernant la conscientisation du public, nous devons le sensibiliser [à ces enjeux], faire ressortir notre valeur ajoutée, le service-conseil que l'on offre», conclut M. Turgeon.



De gauche à droite: Glen Bates, de RSA Canada; Jean-François Béliveau, de Northbridge Assurance; Mario Cusson, de l'Unique assurances générales; Jean-Luc Mongrain, animateur; Martin-Éric Tremblay, d'Aviva Canada, Sylvain Fauchon, de Groupe Promutuel et Jean-François Desautels, d'Intact Assurance.

L'APPUI DES ASSUREURS

Au lendemain de ce panel interpellatif, les congressistes ont été conviés à une table ronde donnant la parole à six assureurs gestionnaires: Glen Bates, de RSA Canada, Jean-François Béliveau, de Northbridge Assurance, Mario Cusson, de l'Unique assurances générales, Martin-Éric Tremblay, d'Aviva Canada, Sylvain Fauchon, de Groupe Promutuel et Jean-François Desautels, d'Intact Assurance.

Dirigé par le journaliste et animateur Jean-Luc Mongrain, ce deuxième panel visait à connaître de quelles manières ceux-ci allaient aider les courtiers dans ce contexte de modifications pendantes et potentiellement dommageables de la LDPSF, mais également comment se traduirait leur appui à la défense des intérêts des courtiers.

«IL EST CLAIREMENT MENTIONNÉ SUR NOTRE SITE DE COMMUNIQUER AVEC SON COURTIER. POUR NOUS, IL EST IMPORTANT QUE LE RÔLE-CONSEIL SOIT PRÉSENT DANS TOUTES TRANSACTIONS.»

JEAN-FRANÇOIS DESAUTELS
Premier vice-président, division du Québec
Intact Assurance

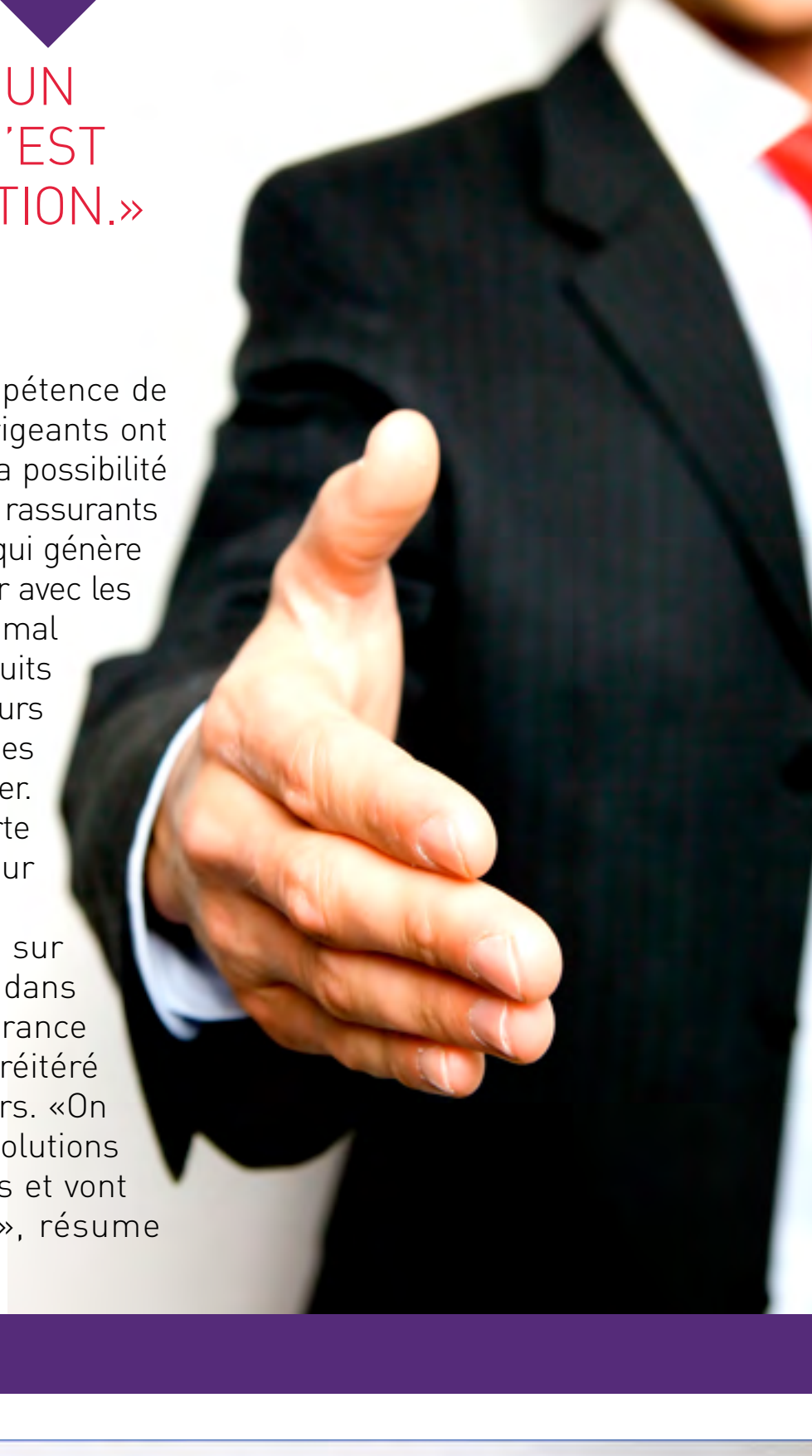
Ne pouvant réfuter la place prépondérante d'internet dans le milieu des affaires, y compris dans leur domaine, les panélistes ont successivement expliqué le soutien qu'ils souhaitaient procurer aux courtiers, d'investissements majeurs dans les nouvelles technologies en passant par des stratégies web élaborées avec le courtier en avant-plan.

«INTERNET, CE N'EST PAS UN MODE DE DISTRIBUTION, C'EST UN MODE DE COMMUNICATION.»

JEAN-FRANÇOIS BÉLIVEAU
Premier vice-président, région du Québec
Northbridge Assurance

Interrogés au sujet de la garantie de compétence de l'intervenant qui répondra en ligne, les dirigeants ont manifesté, eux aussi, leur crainte quant à la possibilité que les clients soient lésés, tout en se voulant rassurants sur leurs propres barèmes de qualité. «Ce qui génère une grande inquiétude, c'est ce qui va arriver avec les transactions sur internet ou sans courtier: mal conseillés, les gens paieront pour des produits ou des services qui ne seront pas adaptés à leurs besoins», mentionne M. Tremblay. «Les jeunes de 25 ans ne veulent pas parler à un courtier. Mais c'est ma responsabilité de faire en sorte que quelqu'un de compétent, en ligne, leur répondra», conclut M. Fauchon.

Ayant décidé de regrouper leurs avis sur les recommandations du ministre Leitão dans le mémoire déposé par le Bureau d'assurance du Canada à cet effet, les dirigeants ont réitéré leur désir d'aider et d'appuyer les courtiers. «On fonctionne avec vous. C'est clair que les solutions que nous allons apporter vont être créées et vont fonctionner avec et pour les courtiers», résume M. Tremblay.



“
La prévention?
J'ai toujours
baigné dedans.”



Depuis toujours, John a la sécurité à cœur. Ce n'est donc pas étonnant qu'il travaille maintenant en gestion des risques. À Northbridge Assurance, nous travaillons à réduire les effets des incidents sur votre entreprise et même à prévenir leur survenance. C'est notre mission.

Visitez le www.nbins.com ou adressez-vous à votre courtier pour en apprendre davantage sur nos solutions de gestion des risques.



John

Service de prévention
Ouest du Canada

 **Northbridge™**
Assurance



PATRICK BOUCHARD

Le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec (RCCAQ) est fier d'accueillir Patrick Bouchard à la présidence de son conseil d'administration.

Reconnu pour sa détermination, M. Bouchard n'a pas perdu de temps pour gravir les échelons et fonder, en 2009, Bouchard & associés Solutions d'assurances inc., cabinet spécialisé dans le placement des risques difficiles à assurer.

M. Bouchard a également su se distinguer par sa direction et ses qualités de rassembleur en s'impliquant dans la création non seulement de LARAQ-Québec — dont il est devenu président en 2005 —, mais également de la Coalition pour la promotion des professions en assurances de dommages. L'année 2005 marque aussi sa présence au conseil d'administration de l'Institut d'assurance de dommages du Québec à titre de représentant de la relève ainsi que ses débuts dans l'enseignement tant au Cégep de Lévis-Lauzon qu'à l'Institut d'assurance. Maintes fois appelé à représenter notre industrie, il a remporté le prix Leader Émergent décerné en 2009 par l'Institut d'assurance du Canada.

M. Bouchard est administrateur du RCCAQ depuis 2010. Il est père de quatre enfants. Il souhaite terminer un certificat en administration des affaires à l'Université Laval pour l'obtention de son titre de fellow, Professionnel d'assurance agréé (FPAA).



QUI DIT SUCCÈS, DIT ACTION!

Au-delà de l'argumentaire factuel et rationnel, le succès passe par les mouvements des masses. Plus nous sommes nombreux à nous exprimer d'une même voix, plus nous serons entendus et écoutés. Alors que s'amorce la révision de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers* (LDPSF), le RCCAQ multiplie les appels à la mobilisation pour favoriser le succès de cette étape, à l'instar d'autres organisations qui ont misé sur cet outil concret et efficace pour prendre leur avenir en main.



«LE RCCAQ N'A CESSÉ D'AVERTIR SES MEMBRES DU RISQUE ÉCONOMIQUE POUR LEURS ENTREPRISES ET DE LA MISE EN DANGER DE LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR. IL A FAIT CAMPAGNE AUPRÈS DES DÉPUTÉS ET DES MINISTRES ET A DÉPOSÉ UN MÉMOIRE POUR LEUR FAIRE COMPRENDRE SES INQUIÉTUDES ET SES DEMANDES.»

GUY PARENT, CPA, CGA
Directeur général du RCCAQ

Depuis 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 — aussi connu sous le nom de loi 188 — le RCCAQ n'a cessé d'avertir ses membres du risque économique pour leurs entreprises et de la mise en danger de la protection du consommateur. Il a fait campagne auprès des députés et des ministres et a déposé un mémoire pour leur faire comprendre ses inquiétudes et ses demandes. Il a occupé l'espace médiatique pour sensibiliser la population. Maintenant que le gouvernement est sur le point de réviser la loi 188, le RCCAQ exerce son devoir de syndicat pour renforcer la lutte et faire appel à tous ses membres pour sauver son industrie d'une catastrophe et protéger le consommateur. L'heure est à l'action! La mobilisation est une question de survie!

UNE INACTION SIGNIFIERAIT DES PERTES

Effectivement, dans ce dossier, l'avenir de l'industrie du courtage est en jeu. Après

avoir analysé minutieusement les recommandations du ministre des Finances, Carlos Leitão, le RCCAQ reste convaincu que le gouvernement commet une grave erreur s'il croit aider l'industrie en permettant, entre autres, la vente d'un produit d'assurance sur internet, sans l'intervention d'un certifié dans la conclusion du contrat. De plus, pour un syndicat professionnel qui ne veut pas laisser le fardeau de la responsabilité de l'assurance sur les épaules de l'utilisateur qui s'y perdra, cette proposition résonne comme un non-sens du point de vue de la protection du consommateur.

Le RCCAQ est d'avis que si les membres tardent à réagir dans la révision de la loi 188, il y aura des pertes importantes de parts de marché, une iniquité flagrante entre les différents intervenants et bien entendu la mise en danger de la protection du consommateur. Voilà pourquoi il en est venu à des stratégies de mobilisation et d'actions politiques.



EUX, ILS ONT COMPRIS

Sans en faire un copier-coller, le RCCAQ estime qu'il faut s'inspirer de ce qui s'est fait par d'autres organisations aux prises avec des décisions gouvernementales pouvant mettre en péril leur avenir. Un exemple intéressant de mobilisation qui a permis de renverser la vapeur: celle des Producteurs de lait du Québec (Producteurs).

Alors que les négociations commerciales du Partenariat transpacifique (PTP) menaçaient la gestion de l'offre — formule par laquelle les producteurs établissent le meilleur équilibre possible entre l'offre et la demande de leurs produits au Québec et au Canada —, les Producteurs n'ont pas hésité à former une large coalition et lancer une campagne de sensibilisation sur l'importance de préserver la gestion de l'offre. Ils ont alimenté tous les médias: grands quotidiens, radio, internet et médias sociaux. Par leurs actions et leurs initiatives, ils ont su créer un véritable élan, un mouvement engagé pour la gestion de l'offre sortant littéralement les agriculteurs de leur champ pour manifester.

LA SOLUTION EMS

Le succès de la mobilisation des Producteurs repose en grande partie sur la décision de se rassembler dans une seule et vaste organisation démocratique solide et bien ramifiée régionalement et localement. Cette mobilisation leur aura donné l'occasion de sensibiliser la population à la justesse de leurs demandes et aura également contribué à motiver les gouvernements à défendre leur modèle équitable. Ainsi, bien qu'une entente du PTP ait été conclue avec des concessions d'accès au marché des productions sous gestion de l'offre, cette fameuse gestion de l'offre est maintenue alors que certains souhaitaient son démantèlement. Mission accomplie!

Une chose est certaine, les résultats de leurs actions ont montré qu'il était possible de réaliser de grandes choses par l'engagement, la mobilisation et la solidarité (EMS). Ces actions n'auraient pu être menées sans l'adhésion et l'implication de chacun.

Toutefois, pour obtenir les résultats escomptés, les Producteurs ont su réfréner leur envie de régler rapidement la situation ou d'agir à tout prix pour atteindre leur but. C'est pourquoi le RCCAQ, qui demande à ses membres de rester solidaires et unis pour mener à bien le dossier de la révision de la loi 188, les invite à la prudence en ce qui concerne toute action spontanée, menée sans concertation avec le Regroupement. Le RCCAQ est avant tout un syndicat dont la principale fonction est de bien représenter tous ses membres auprès des instances gouvernementales et de défendre leurs intérêts avec vigueur. Le RCCAQ agit comme catalyseur des volontés de ses membres. Outre de les représenter, il les assiste, il soutient leurs actions... il est à leur image. Il ne les remplace pas.

C'est dans cette perspective que le RCCAQ entend intervenir dans ce dossier de la révision de la loi 188.

LE RCCAQ AGIT COMME CATALYSEUR DES VOLONTÉS DE SES MEMBRES. OUTRE DE LES REPRÉSENTER, IL LES ASSISTE, IL SOUTIEN T LEURS ACTIONS... IL EST À LEUR IMAGE. IL NE LES REMPLACE PAS.





COURMARK

MEMBRES

RCCAQ

COURMARK UNE COURROIE ESSENTIELLE DU RCCAQ

Pour un courtier en assurance de dommages, choisir Courmark, c'est choisir d'investir dans la défense de ses intérêts.



Courmark, la filiale du RCCAQ et fournisseur d'assurances spécialisées pour les cabinets de courtage en assurance, était bien représenté au salon des exposants du congrès. L'équipe composée de Richard Giroux et Nadia Karam, tous deux courtiers en assurance de dommages, était présente afin de rencontrer les courtiers et promouvoir son offre de services.



RICHARD GIROUX
Directeur de Courmark

«CERTAINS SONT ENCORE PEU FAMILIERS AVEC NOS SERVICES ET PRODUITS, OU NE S'EN RAPPELLENT TOUT SIMPLEMENT PLUS.»



PAR ET POUR LES MEMBRES

«Cette année, nous voulions rappeler que Courmark est au service de leur cabinet de courtage et qu'il appartient à tous les membres du RCCAQ,» indiquait d'entrée de jeu Nadia Karam. «Il est donc avantageux pour eux de choisir les produits de Courmark, puisque les revenus sont versés au RCCAQ. Ainsi, les membres investissent dans la défense de leurs intérêts», précisait Mme Karam.

DES PRODUITS PEAUFINÉS

Mais, au-delà de l'aspect de réinvestissement des profits issus des achats faits chez Courmark, il demeure que les produits sont avant tout adaptés aux besoins des cabinets et qu'ils ont été créés en tenant compte du quotidien singulier des courtiers. «Par exemple, le programme d'assurance responsabilité professionnelle de Courmark a été créé, car il n'y avait rien de spécifique pour les courtiers à l'époque (début des années 2000). Aujourd'hui, nous sommes fiers de dire que non seulement nous offrons d'excellents produits faits sur mesure, mais nous présentons aussi l'avantage d'avoir des partenaires d'affaires qui font preuve d'une grande flexibilité en ayant à cœur la satisfaction des clients», concluait Mme Karam.



NADIA KARAM
Courtier en assurance de
dommages de Courmark



**Pour plus de renseignements
ou une demande de soumission,
communiquez avec l'équipe
Courmark à**
nkaram@rccaq.com
ou
rgiroux@rccaq.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 compétiteurs. 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.



ET LE PRIX EST REMIS À... **GENEVIÈVE MORIN**

Remis lors du banquet clôturant ce 42^e congrès du Regroupement des cabinets de courtage du Québec (RCCAQ), le prix Distinction Relève a été décerné cette année à Geneviève Morin, du cabinet de courtage MP2B.

Être nommée finaliste pour le prix Distinction Relève 2015 était déjà une belle gratification aux yeux de Geneviève Morin, dans un contexte où le cabinet qui l'emploie est devenu membre du Regroupement des cabinets de courtage du Québec (RCCAQ), il n'y a que quelques années à peine. La lauréate, qui a travaillé 10 ans dans le domaine des assurances, mais seulement 2 à titre de courtière, était donc heureuse et très fière de recevoir une récompense aussi prestigieuse et significative.

TOURNÉE VERS L'AVENIR

Geneviève Morin entend poursuivre sa progression professionnelle. Le perfectionnement étant au cœur de sa stratégie de carrière, la courtière planifie à court terme de terminer le programme de professionnel d'assurance agréé (PAA) avancé de l'Institut d'assurance de dommages du Québec (IADQ).

Détentrice d'un baccalauréat en administration des affaires de l'Université Laval, avec une concentration en gestion des risques et assurance, Geneviève Morin a également terminé le programme Canadian Risk Management (CRM) de la Risk and Insurance Management Society Inc., ainsi que celui de professionnel d'assurance agréé (PAA) de l'Institut d'assurance de dommages du Québec (IADQ). Elle est aussi formatrice collaboratrice pour la Corporation des entrepreneurs généraux du Québec. Douée d'un sens du leadership, elle aspire également accéder, un jour, à un poste de gestionnaire au sein du cabinet où elle évolue et peut-être même y devenir actionnaire.

DONNER AU SUIVANT

Entre-temps, la courtière prévoit continuer à consacrer une partie de son horaire très chargé à la relève en assurance ainsi qu'à la profession en général. «J'aimerais notamment redorer notre image auprès de notre clientèle, montrer la nécessité de notre profession et m'investir au sein de regroupements, comme le RCCAQ», d'indiquer cette dernière. Même si elle a passé le flambeau de la présidence de LARAQ, Mme Morin compte bien demeurer active et poursuivre son engagement autrement. «Il m'apparaît normal de donner à mon tour, car c'est grâce à ces gens-là (LARAQ) que j'ai pu progresser et obtenir le prix», de conclure la courtière émérite.



**CLIQUEZ
L'IMAGE POUR
VOIR LA VIDÉO**

Parce que les gens avec qui vous faites affaire
n'ont pas leur passé écrit dans le front,
servez-vous des Plumitifs pour mettre en lumière
les informations qui auraient pu vous échapper.

Il s'agit d'un service en ligne qui donne accès à l'historique
des différents dossiers judiciaires de nature civile, criminelle
ou pénale du Québec, en plus de donner accès à la plupart
des greffes des cours municipales de la province.

Pour en savoir plus, consultez

lesplumitifs.soquij.qc.ca

RECONNUE COUPABLE DE
FRAUDE EN 2009.



FORMATION CONTINUE: UN NOUVEAU SERVICE CLÉ EN MAIN!



La fin de la précédente période de formation continue a été marquée par une ruée vers les cours. Pour éviter ce phénomène, le RCCAQ met en place, dès cette année, deux outils pour aider les cabinets à organiser en toute quiétude la formation continue obligatoire de leurs courtiers.

L'idée avait fait son chemin dès les premiers mois de la période de formation obligatoire qui s'achève, et les dernières semaines en ont confirmé la pertinence, constate Catherine Rioux, directrice des services de formation et de consultation au RCCAQ. «C'est actuellement la course pour se conformer. Une nouvelle période de conformité va commencer et c'est le bon moment pour planifier l'obtention de ses UFC (unités de formation continue) afin de sauver du temps et de l'argent.»



2 ANS

L'OBLIGATION DE 20 UFC

Tous les deux ans, chaque courtier doit s'assurer d'avoir obtenu 20 UFC. Cette formation continue, régie par la CHAD (Chambre de l'assurance de dommages) est obligatoire; un courtier qui ne serait pas en conformité risque la suspension de son droit d'exercer. Les professionnels peuvent se former dans cinq catégories différentes: conformité (minimum de trois UFC à cumuler), administration, techniques d'assurance, droit et enfin développement professionnel (cinq UFC au maximum).



«LORSQUE LES COURTIERS ARRIVENT EN BOUT DE PISTE POUR TERMINER LEUR FORMATION OBLIGATOIRE, ILS SE RUENT LITTÉRALEMENT SUR LEURS DERNIÈRES UFC. IL NE FAUT PAS QUE CETTE FORMATION CONSTITUE UN HANDICAP OU UNE URGENCE. AUSSI, À CEUX QUI ONT DE LA DIFFICULTÉ À PLANIFIER LES FORMATIONS, NOUS OFFRONS DE LEUR ALLÉGER LA TÂCHE.»

CATHERINE RIOUX
Directrice des services de formation
et de consultation au RCCAQ

L'ANALYSE DES BESOINS EN FORMATION

Pour aider les cabinets à mettre en place une culture du développement des compétences et aller au-delà de la formation obligatoire, **le RCCAQ offre d'accompagner les responsables et de leur donner les différents outils nécessaires à l'instauration d'une planification de formation personnalisée.** Cet appui comporte l'analyse d'un questionnaire remis aux courtiers afin de connaître leurs besoins, la planification globale des besoins en formation, l'appel aux fournisseurs compétents et le suivi de la conformité aux obligations. Sous certaines conditions, plus particulièrement pour certaines régions, «cette démarche d'accompagnement pourrait faire l'objet d'une subvention d'Emploi-Québec», fait remarquer Catherine Rioux.

UN SERVICE CLÉ EN MAIN

Certains cabinets n'ont toutefois pas le temps ou les ressources nécessaires pour assurer un tel suivi. C'est la raison pour laquelle **le RCCAQ leur propose un service d'accompagnement prêt à l'emploi**, qui comprend plus ou moins six formations équivalant aux 20 UFC, échelonnées sur les deux ans que dure la période de formation continue. Les unités sélectionnées par défaut correspondent aux besoins tels qu'ils ont pu être évalués par plusieurs cabinets, mais l'offre peut également être modulée selon des besoins plus spécifiques; par exemple, si le cabinet se spécialise dans l'assurance commerciale. Ce service clé en main est offert à un prix tout à fait concurrentiel. De quoi aborder cette nouvelle année de façon tout à fait sereine sur le plan personnel.

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

Patrick Bouchard*, président / **Michel Auger / Jean-François Bessette / Denis Bonhomme / Jean Bilodeau* / Connie Ciccarello* / Mario D'Avirron / Bruno Fortin / Vincent Gaudreau***, président sortant / **Denise Harrison / Christopher Johnson* / Dave Morris / Patrice Pouliot***, secrétaire-trésorier / **Kathleen Ann Rake***, présidente élue / **Guy Ratté / Sébastien Vaval**

* Membres du comité exécutif

PERMANENCE

Julie Arcand, chargée de projet, communications numériques / **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 / **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:



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.SM

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.