



**Regroupement des cabinets de
courtage d'assurance du Québec**

Édifice d'Assigny
110, rue de la Barre, bureau 225
Longueuil, Québec J4K 1A3
Tél.: (514) 674-6258
Fax: (514) 674-3609

2 M

12454011

**RAPPORT QUINQUENNAL
SUR L'APPLICATION DE LA LOI SUR LES ASSURANCES**

**MEMOIRE PRESENTE A LA
COMMISSION PARLEMENTAIRE DU BUDGET
ET DE L'ADMINISTRATION**

**PAR
LE REGROUPEMENT DES CABINETS
DE COURTAGE D'ASSURANCE DU QUEBEC
(R.C.A.A.Q.)**

JUILLET 1990

TABLE DES MATIERES

AVANT-PROPOS	p. 1
INTRODUCTION	3
1. LES ACCORDS DE RESEAUX	4
1.1 La position du RCCAQ en 1988 et aujourd'hui	4
1.2 Accords de réseaux entre une entreprise commerciale et une institution financière	5
1.3 Mode d'autorisation des accords de réseaux	6
1.4 La divulgation de renseignements confidentiels	8
1.5 Propositions du RCCAQ	9
2. LES VENTES LIEES	10
2.1 Limites de la législation actuelle	10
2.2 Les avenues à examiner	11
Biens matériels associés à un produit d'assurance	12
Produits mixtes: assurance et autre produit financier	13
2.3 Propositions du RCCAQ	13
CONCLUSIONS	14

AVANT-PROPOS

Le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec (RCCAQ), constitué en 1985 pour prendre la relève de la Fédération des courtiers d'assurance du Québec (fondée en 1973), a pour objet "l'étude, la défense et le développement des intérêts économiques, sociaux et moraux de ses membres"¹.

A son actif, le RCCAQ compte, à la suite de la Fédération, un grand nombre de réalisations qui concourent à la poursuite de ses objectifs. En particulier, le Regroupement a, durant les dernières années:

- conseillé ses membres en matière de gestion de cabinet de courtage;
- conseillé ses membres au sujet de difficultés techniques dans leurs rapports avec la clientèle ou avec les assureurs;
- instauré des services pour ses membres en matière de fonds de pension, d'assurance collective ou d'assurance responsabilité professionnelle;
- effectué des représentations auprès d'organismes gouvernementaux et de compagnies d'assurances afin d'exposer et de défendre la position des courtiers;
- défendu, avec succès, les intérêts moraux de certains de ses membres devant les tribunaux, se faisant l'avocat de l'ensemble de la profession.

¹ Règlement général du RCCAQ, art. 3.1

- fait des représentations à la Commission parlementaire du budget et de l'administration lors de ses travaux sur le décloisonnement des intermédiaires de marché et sur l'Avant-projet de loi sur les caisses d'épargne et de crédit.

La Loi sur les intermédiaires de marché adoptée en 1989 instituait un Conseil des assurances de dommages auquel était déléguée une mission de protection du public par la surveillance et le contrôle de tous les intermédiaires de marché en assurances de dommages. En prévoyant que deux des quinze membres composant ce Conseil représentent le RCCAQ, le législateur reconnaissait alors ce dernier comme un des intervenants du secteur des assurances de dommages.

Bien que l'appartenance au RCCAQ se fasse sur une base volontaire, le Regroupement compte parmi ses membres au-delà de 700 cabinets de courtage employant quelque 2400 courtiers en assurances de dommages. Si l'on exclut les employés des plus grands cabinets du Québec, le Regroupement représente près des deux tiers des courtiers d'assurances de dommages. Son rôle et sa pénétration au sein de la profession font donc du RCCAQ l'interprète des forces vives des cabinets de courtage d'assurances au Québec.

INTRODUCTION

Les matières traitées aux cinq premiers chapitres du rapport quinquennal n'intéressent pas de façon immédiate l'activité du courtage d'assurances générales et, exception faite de la question des liens commerciaux, les normes proposées ne sont pas susceptibles d'affecter l'activité des courtiers d'assurances générales. C'est donc pourquoi le RCCAQ ne juge pas opportun de soumettre des commentaires élaborés sur ces matières.

Cela étant dit, le RCCAQ désire néanmoins exprimer, de façon générale, son soutien aux mesures proposées puisqu'elles ont pour objet et auront également pour effet de favoriser la croissance et la robustesse des assureurs québécois qui sont des agents essentiels d'un "maître chez nous" économique.

Par ailleurs, le RCCAQ observe avec satisfaction l'intention exprimée par madame la ministre déléguée aux Finances, dans sa note introductive au rapport, de stimuler l'intérêt et la participation des mutualistes dans les entreprises d'assurances mutuelles ou à forme mutuelle. Le coopératisme dans l'activité financière en général et dans l'assurance en particulier a été et demeure une voie privilégiée de l'affranchissement économique de la société québécoise et il importe donc, comme l'a bien saisi madame la ministre, de préserver la crédibilité et le dynamisme de cette forme d'entreprise d'assurance.

Ces remarques d'ordre général étant faites, nous exprimerons nos commentaires et suggestions à propos de la section D du chapitre 5 du Rapport quinquennal.

1. LES ACCORDS DE RESEAUX

1.1 La position du RCCAQ en 1988 et aujourd'hui.

Le RCCAQ a déjà exprimé de sérieuses réserves au sujet des accords de réseaux conclus en vue de la distribution de produits financiers. Nous référons à ce sujet au chapitre 2 du mémoire que le RCCAQ a présenté en juin 1988 à la Commission parlementaire du budget et de l'administration sur le "décloisonnement des intermédiaires de marché." Ce chapitre est en annexe au présent mémoire.

Cette réserve du RCCAQ tient principalement au fait que les produits financiers complexes - au nombre desquels on retrouve l'assurance - ne peuvent être acquis sans l'assistance d'un conseiller. Il est de l'essence même de la fonction de conseil que celle-ci soit indépendante et objective. Or, la prestation du conseil indépendant et objectif nous apparaît presque irréalisable en situation de réseau où une institution financière, généralement une institution de crédit, recommande ou incite son client emprunteur à se procurer l'assurance auprès d'un assureur du même groupe financier. Cette réserve est loin d'être abstraite et vainement alarmiste si on tient compte de l'expérience de la vente de l'assurance-vie comme opération

accessoire à un prêt hypothécaire: dans ces cas, l'expérience démontre que l'assurance-vie, distribuée dans le cadre d'une entente banque-compagnie d'assurance, coûte beaucoup plus cher que ce que coûterait un montant équivalent en assurance-vie temporaire. Jusqu'à ce jour, on n'a jamais vu un préposé au crédit dissuader l'emprunteur de prendre l'assurance-vie auprès de l'assureur lié à l'institution prêteuse et lui recommander d'augmenter le montant d'assurance-vie qu'il détient déjà auprès d'une compagnie ou de contracter par le truchement d'un agent ou d'un courtier une nouvelle assurance-vie à un taux qui serait nécessairement inférieur à celui de "l'assurance-vie hypothécaire" de l'institution prêteuse.

1.2 Accords de réseaux entre une entreprise commerciale et une institution financière.

Bien que l'établissement de liens commerciaux entre une institution financière et une entreprise commerciale puisse s'avérer mutuellement bénéfique pour celles-ci, une telle situation peut néanmoins susciter des ententes de réseaux entre ces deux entités, ce qui serait encore moins souhaitable qu'une entente de réseaux entre deux institutions financières. En effet, au problème d'absence de conseil impartial dans un tel contexte, s'ajoutera celui qui découle inévitablement de la distribution de produits mixtes c'est-à-dire un produit comportant deux éléments indissociables: par exemple, la vente d'un bien corporel, une automobile, avec comme accessoire, un bien incorporel, l'assurance. Nous reviendrons sur ce sujet au chapitre des ventes liées.

Il suffit à ce stade-ci de conclure avec l'observation suivante. L'oeuvre de libéralisation de certaines normes applicables aux institutions financières est en quelque sorte comparable à la mise au point d'un nouveau médicament: on en connaît immédiatement les effets bénéfiques mais on omet parfois d'anticiper les effets secondaires indésirables et souvent néfastes. En l'occurrence, il y a certes lieu d'encourager les liens commerciaux mais il convient simultanément de réglementer certains phénomènes issus du nouveau contexte.

1.3 Mode d'autorisation des accords de réseaux.

La Loi sur les assurances par son amendement de 1984 (art.33.1 e) autorise expressément et de façon générale les assureurs constitués au Québec "à offrir en vente les produits d'une institution financière", périphrase qui sert à désigner l'accord de réseaux. On ne retrouve pas une telle autorisation d'ordre général dans la Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne (L.Q. 1987 c.95) et dans la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit (L.Q. 1988 c.64). Pour ces deux types d'institution, le législateur a préféré déléguer au Gouvernement le contrôle de l'opportunité d'autoriser une institution financière ou un groupe d'institutions financières à conclure de telles ententes. En effet, les articles 170 alinéa 2 de la Loi sur les sociétés de fiducie et 215 de la Loi sur les caisses prévoient que c'est le Gouvernement qui peut, après avoir pris l'avis du ministre, autoriser une de ces institutions ou un groupe de celles-ci à exercer "toute autre activité". Et pour le cas où un décret autorisait la conclusion d'un

accord de réseaux, le Gouvernement est habilité à prendre des règlements régissant tels accords (art. 351 para. 10 et 11 de la Loi sur les sociétés de fiducie et 516 para. 12 de la Loi sur les caisses).

Nous croyons que la solution adoptée pour les sociétés de fiducie et les caisses devrait également être retenue pour les assureurs non seulement par souci d'harmonisation législative mais également parce qu'elle permet une meilleure promotion des intérêts des institutions financières québécoises. En effet, n'est-il pas prudent de réserver au Gouvernement le pouvoir d'examiner l'opportunité d'autoriser ou non la conclusion d'une entente de réseaux qu'une société de fiducie ou un assureur québécois s'apprête à conclure pour la distribution de certificats de dépôt de la Banque HongKong? Ne serait-il pas souhaitable que le Gouvernement se prononce également sur l'opportunité d'autoriser ou non un assureur constitué au Québec à "offrir en vente des produits" de Guaranty Trust Co. Ltd., faisant en sorte que cette institution bénéficie d'un réseau de distribution au Québec? Si les autres juridictions n'accordent pas de façon générale un tel pouvoir à leurs assureurs et institutions financières, pourquoi le Québec accorderait-il, par une autorisation aussi large que celle que l'on trouve à l'article 33.1 e) de la Loi sur les assurances, l'occasion à une institution financière d'une autre province ou d'un autre pays de bénéficier du réseau complet d'une institution québécoise?

1.4 La divulgation de renseignements confidentiels.

La Loi sur les intermédiaires de marché a déjà, en cette matière, établi un précédent à ses articles 25 et 201 paragraphe 17 qui se lisent ainsi qu'il suit.

"25. Sauf s'ils sont requis par une personne ou un organisme ayant le pouvoir de contraindre à leur communication, les renseignements personnels qu'un intermédiaire de marché en assurance recueille à l'occasion de l'exercice de ses activités ne peuvent être divulgués, dans chaque cas, qu'avec **l'autorisation spécifique** de la personne concernée. Cette autorisation indique à qui ces renseignements sont divulgués et à quelle fin, conformément aux règlements du gouvernement.

201. Le gouvernement peut déterminer, par règlement:

(...)

17. les règles relatives à la protection des renseignements personnels qu'un intermédiaire de marché en assurance ou qu'un titulaire d'un certificat délivré par l'inspecteur général recueille à l'occasion de l'exercice de ses activités et celles relatives à la circulation de l'information qu'il détient;"

Nous soumettons que les assureurs devraient être assujettis aux mêmes obligations que les intermédiaires de marché par le truchement desquels ils traitent. En conséquence, la cohésion législative et le souci de traiter le plus également possible tous les intervenants en assurances - assureurs et intermédiaires - commanderaient que la Loi sur les assurances reproduise l'article 25 de la Loi sur les intermédiaires de marché en faisant les adaptations nécessaires.

La protection de la confidentialité des renseignements par un contrôle plus strict de leur transmission s'impose d'autant plus que l'industrie de l'assurance recourt davantage à la sollicitation postale. Ainsi, les relevés de cartes de crédit, les relevés de comptes de compagnies pétrolières sont très souvent accompagnés de formulaires de proposition d'assurance. En répondant au questionnaire contenu à la proposition et en l'adressant à l'assureur d'où elle origine, le consommateur n'a absolument aucune garantie que les informations confidentielles consignées à la proposition ne seront pas transmises à la banque ou à la compagnie pétrolière.

Enfin, la norme de protection des renseignements confidentiels contenue à l'article 25 de la Loi sur les intermédiaires de marché nous apparaît être un minimum si on tient compte de ce que le respect de la vie privée d'une personne est un droit qui est constitutionalisé à l'article 5 de la Charte des droits et libertés de la personne.

1.5 Propositions du RCCAQ.

Le RCCAQ propose donc:

1.5.1 Que la Loi sur les assurances prohibe les accords de réseaux entre un assureur et une entreprise commerciale.

1.5.2 Que le paragraphe e) de l'article 33.1 de la Loi sur les assurances soit supprimé et que le pouvoir de conclure des accords de réseaux soit plutôt accordé par décret du Gouvernement.

1.5.3 Que la Loi sur les assurances comporte une disposition de protection de la vie privée accordant des garanties de confidentialité au moins égales à celles de l'article 25 de la Loi sur les intermédiaires de marché.

2. LES VENTES LIEES

2.1 Limites de la législation actuelle.

Nous convenons que la répression pénale des ventes liées, qu'elles soient le fait d'intermédiaires de marché ou d'institutions financières, devrait être maintenue. (Loi sur les intermédiaires de marché, articles 17 et 208; Loi sur les assurances, article 406.3).

Néanmoins, ces dispositions pénales sont des moyens répressifs dont l'efficacité est limitée pour deux raisons. En premier lieu, ce moyen répressif ne peut être mis en oeuvre que dans des cas extrêmes et rares où le procureur général peut réussir à apporter la preuve d'une contrainte exercée par un intermédiaire ou une institutions financière sur un consommateur: comme l'indique l'actuel article 406.3 de la Loi sur les assurances, il n'y aura vente liée que si l'on établit clairement qu'on a "obligé une personne" ou "imposé" à celle-ci la conclusion des deux contrats. En deuxième lieu, ce moyen répressif n'a pas de valeur préventive puisqu'il intervient après le fait alors qu'un ou plusieurs consommateurs se sont vus brimés dans leur liberté de choix. Cette efficacité limitée de la répression pénale

tient également au fait que c'est d'abord et avant tout comme pratique anticoncurrentielle que les ventes et pressions liées ont été identifiées et réglementées. En d'autres mots, ces pratiques ont été d'abord érigées en délit pénal dans la mesure où ils ont pour effet de réduire la concurrence.

En conséquence, il serait opportun d'adopter des mesures qui n'ont pas seulement pour objet de réprimer la vente liée mais aussi d'empêcher qu'elle ne devienne une pratique.

Par ailleurs, le concept de ventes liées tel qu'il est défini dans la législation actuelle nous apparaît insuffisant et trop étroit pour rendre compte de nouvelles pratiques moins flagrantes, plus subtiles mais qui n'en sont pas moins tout aussi pernicieuses: il s'agit de la distribution des produits mixtes ou complexes offerts pour un prix unique qui ne permet pas de déterminer le coût des composantes du produit. Par exemple, on vous vend une automobile assurance comprise. Cette pratique ne comporte pas comme telle un élément de coercition mais elle a inévitablement pour effet de placer le consommateur dans une situation où il ne peut pas donner un consentement éclairé.

2.2 Les avenues à examiner.

Nous croyons donc qu'il y aurait lieu d'examiner les deux mesures qui suivent.

En premier lieu, la Loi des assurances devrait prévoir un pouvoir de réglementation portant sur les modalités et la

teneur des informations que doit fournir un assureur à un consommateur à propos de liberté de choix lorsque des produits financiers sont offerts en situation de réseaux.

En deuxième lieu, nous croyons que la Loi sur les assurances ainsi que la réglementation afférente devrait en certains cas interdire des produits mixtes et en d'autres cas les contrôler.

Biens matériels associés à un produit d'assurance.

Il n'est pas dans l'intérêt du consommateur pas plus que dans l'intérêt des institutions financières québécoises qu'une attitude permissive soit adoptée vis-à-vis de la mise en marché de produits mixtes comprenant, d'une part, un bien matériel et, d'autre part, une assurance. En effet, la mise en oeuvre des moyens de protection du consentement du consommateur contenus au Code civil et à la Loi de protection du consommateur nous apparaît pratiquement impossible lorsqu'on associe étroitement et indissolublement la distribution de l'assurance et d'un bien matériel. Par ailleurs, ce genre de produit est inévitablement distribué par le vendeur du bien matériel (automobile ou équipement ménager) qui, bien que non habilité à le faire, donne inévitablement des conseils sur la portion assurance du produit ne serait-ce que pour en vanter le mérite. En outre, nous doutons que les assureurs québécois puissent, en ce domaine, rivaliser avec certains groupes financiers étrangers. Enfin, cette pratique donne également lieu, par la technique de transfert de prix (transfer pricing) à une opération de cession occulte de profit d'une entreprise

contrôlée au niveau provincial à une autre entreprise contrôlée par une autre juridiction.

Pour tous ces motifs, nous proposons donc une prohibition formelle de cette pratique.

Produits mixtes: assurance et autre produit financier.

En revanche, nous ne proposons pas la prohibition de cette pratique lorsqu'il s'agit du cumul ou de l'indissociabilité de divers produits d'assurance ou encore du cumul et de l'indissociabilité d'un produit d'assurance et d'autres produits financiers. Toutefois, dans ces cas, nous suggérons qu'un pouvoir de réglementation visant précisément cette pratique soit donné par la Loi afin notamment que le consommateur soit informé du prix de chacune des composantes de la transaction. En effet, si la dynamique d'un marché concurrentiel impose une discipline qu'aucune autorité réglementaire ne peut égaler, encore faut-il que les acheteurs puissent comparer les prix! Par ailleurs, pour que les intermédiaires de marché en assurances puissent conseiller adéquatement leurs clients, encore faut-il qu'ils aient les données nécessaires pour faire les comparaisons.

2.3 Propositions du RCCAQ.

La position du RCCAQ est donc que:

- 2.3.1 La prohibition des ventes liées devrait donc être maintenue et le Gouvernement devrait également être habilité à adopter des règlements en cette matière.

2.3.2 Outre le concept de ventes liées tel qu'il est très restrictivement défini dans la législation actuelle, la Loi sur les assurances devrait introduire le concept des produits mixtes et, prohiber d'une part l'association de produits d'assurance avec des produits matériels et, d'autre part, habiliter le Gouvernement à réglementer la divulgation du prix des composantes ou du taux de chacune des composantes lorsque deux classes d'assurances différentes ou encore lorsqu'une assurance et un autre produit financier sont distribués comme produits liés.

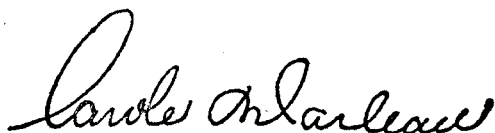
CONCLUSIONS

Au cours du printemps dernier, la direction du RCCAQ a entrepris la visite de ses dix-sept régions administratives afin de rencontrer et consulter les représentants des cabinets de courtage d'assurances. Très fréquemment au cours de ces entretiens et rencontres, les courtiers d'assurances ont témoigné du phénomène croissant de la mise en marché de l'assurance associée avec d'autres produits et de l'impossibilité dans laquelle ils se trouvaient d'aider le consommateur à évaluer le prix réel des composantes de tels produits mixtes.

En constatant la croissance de ce phénomène, les courtiers d'assurance ont pu également en déduire que les entreprises commerciales et les entreprises financières qui concourent à la mise en marché de ces produits siamois s'échangent des informations touchant à la vie privée des consommateurs.

Le présent mémoire est donc non seulement le fruit de la réflexion de la direction du RCCAQ mais également l'expression des inquiétudes et préoccupations des 2500 moyennes et petites entreprises que constituent les cabinets de courtage d'assurances de la province de Québec.

LE REGROUPEMENT DES CABINETS DE
COURTAGE D'ASSURANCE DU QUEBEC

A handwritten signature in black ink, reading "Carole Marleau". The signature is fluid and cursive, with the first name "Carole" being more prominent than the last name "Marleau".

Carole Marleau
Présidente

ANNEXE

2. LA CONSTITUTION DE RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

2.1 LA PROPOSITION (section 3.3)

En résumé, l'avenue préconisée par le Gouvernement consiste à autoriser largement l'établissement de réseaux de distribution des produits financiers. Certaines balises de type réglementaire seraient toutefois prévues afin de protéger le consommateur contre les abus éventuels d'un tel système (ventes liées).

2.2 LA POSITION DU REGROUPEMENT

Sur ce point, la position du RCCAQ a été très largement diffusée dans le public durant les derniers mois. Il suffira donc d'en rappeler les dimensions principales.

2.2.1 Le modèle de réseau comme outil de distribution et de marketing

C'est avec une certaine réserve que nous acceptons le modèle de réseau comme moyen de distribution et de marketing des produits financiers. En effet, ce modèle depuis longtemps employé dans la distribution des biens et services tangibles ne devrait pas être appliqué aux activités de distribution des produits financiers sans se rappeler que dans ce dernier cas, une fonction additionnelle doit être accomplie en cours de distribution, soit celle du conseil. Comme l'indépendance est un élément important de la fonction de conseil, nous exprimons donc des réserves importantes lorsqu'une institution financière distribue les produits d'une autre institution liée ou associée.

Notre réserve s'appuie également sur l'appréhension d'une diminution du climat de concurrence. A ce propos, nous faisons nôtres les considérations du Conseil économique du Canada à l'effet suivant: "Si un groupe financier ou un conglomérat peut répondre à tous les besoins de sa clientèle et que celle-ci évite par conséquent de s'adresser à d'autres fournisseurs de produits financiers, on peut considérer que cela nuit au climat de concurrence. ... Une entreprise diversifiée pourrait pratiquer des prix abusifs sur un marché et se servir des bénéfices ainsi réalisés pour financer

des pratiques concurrentielles déloyales ailleurs. Or, il est à craindre que des pratiques de ce genre ne mènent à une guerre des prix qui se solderait par l'élimination éventuelle d'un certain nombre de concurrents indépendants". (L'encadrement du système financier; Conseil économique du Canada 1987).

2.2.2 Une position générale favorable

En premier lieu, il est important de souligner que le Regroupement est favorable à l'établissement de certains types de réseaux. En particulier, les cabinets multidisciplinaires constitueront de fait un nouveau réseau de distribution. De la même façon, les centres de services mis sur pied par certaines compagnies d'assurances ont pour effet de susciter une concurrence saine sur le marché.

2.2.3 Une opposition spécifique

En revanche, le RCCAQ est fermement opposé à toute forme de réseau de distribution qui serait contrôlé par une institution de crédit (banque ou quasi-banque) et organisé via les succursales de cette dernière.

Les raisons de cette opposition catégorique proviennent évidemment du rôle premier du Regroupement, à savoir la défense et le développement des intérêts économiques, sociaux et moraux de ses membres. Par leur réseau tentaculaire de succursales, les institutions de crédit représentent une menace sérieuse à la profession même de courtier en assurances.

Mais il y a plus encore! Si le Regroupement tente de faire obstacle à l'intrusion des institutions de crédit dans la distribution de l'assurance, c'est aussi pour défendre les intérêts des consommateurs. En effet, malgré les mesures de protection que le Gouvernement pourrait implanter, il est facile de démontrer que les consommateurs seraient placés dans une situation extrêmement vulnérable face aux institutions de crédit:

- **Les ventes liées ne pourraient être prohibées efficacement.** Il faut, pour comprendre un tel argument, analyser la relation prêteur-emprunteur. De toute évidence, lors d'une démarche visant l'obtention d'un prêt, le consommateur se place dans une position de demandeur. C'est alors le prêteur qui tient le "gros bout du bâton" et qui serait susceptible, de façon plus ou moins subtile, d'"encourager" son client à bénéficier des services d'assurances offerts par son institution. Dans un tel contexte, il deviendrait tout à fait impossible de contrôler les ventes liées: seule la plainte d'un client en constituerait une preuve valable mais il est improbable que les clients s'astreignent à une telle démarche puisque, de toutes façons, ils seraient également demandeurs d'une protection d'assurances.

- **La confidentialité des renseignements personnels ne pourrait être assurée.** Là encore, il apparaît illusoire de vouloir réglementer le transfert de renseignements personnels à l'intérieur d'un même groupe financier. L'exemple des Credit Unions de Colombie-Britannique en fournit la meilleure preuve: malgré les directives du Surintendant des Assurances, il a été montré que les Credit Unions se livraient à de telles pratiques, en vue de favoriser la sollicitation de leur clientèle. Dans ce domaine également, les pratiques non réglementaires seraient difficiles à détecter et à prouver.

- **Les conflits d'intérêts seraient favorisés.** En effet, par sa position d'intermédiaire entre d'une part son client assuré, et d'autre part son employeur, groupe financier oeuvrant principalement dans le domaine du crédit, le "vendeur" d'assurances se trouverait nécessairement confronté à des intérêts divergents. Par exemple, dans le cas d'un sinistre affectant un bien hypothéqué auprès d'une institution de crédit et assuré via l'une de ses succursales, on peut légitimement se demander quels intérêts seraient défendus prioritairement: ceux de l'assuré qui cherchera une indemnité pour l'ensemble de ses biens

sinistrés ou plutôt ceux de l'institution dont l'objectif sera d'abord de récupérer la somme prêtée? Dans une telle situation, comme dans bien d'autres du même ordre, tout laisse craindre que la position du client ne soit défendue, au mieux, qu'avec peu d'enthousiasme.

- **La pratique de tarification liée pourrait mettre en péril la solvabilité de certaines institutions financières.** En effet, en sa qualité de producteur et de distributeur, le conglomerat financier pourrait être amené à offrir certains rabais spécifiques afin de convaincre le client de se procurer plusieurs types de produits financiers. Bien que l'on puisse admettre que le consommateur soit effectivement le bénéficiaire des économies d'échelle découlant de la formation des réseaux, il existe tout de même le danger de voir l'une des institutions du groupe, celle qui accorde systématiquement le rabais, souffrir d'une telle situation en regard de sa solvabilité. Lorsque l'on connaît l'importance, pour le consommateur, de la solidité financière de la compagnie qui l'assure, on peut craindre que de telles pratiques aillent à l'encontre de ses intérêts.

Par ailleurs, en ce qui concerne spécifiquement l'expérience poursuivie actuellement par le Mouvement Desjardins, le RCCAQ a entrepris depuis peu des démarches judiciaires visant à démontrer que les caisses populaires agissent dans l'illégalité. A l'appui de cette demande en Cour supérieure, le Regroupement se fonde notamment sur la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit ainsi que sur la Loi des caisses populaires et d'économie Desjardins qui limitent les activités des caisses aux seuls domaines des dépôts et du crédit.

Enfin, il faut souligner l'un des grands dangers reliés à la distribution d'assurances dans le réseau des caisses populaires. En autorisant une telle pratique, le Gouvernement donne des arguments au puissant lobby des grandes banques canadiennes qui cherchent également à diversifier les activités de leurs succursales. En citant le Québec comme exemple, ces dernières tentent d'infléchir la position du gouvernement fédéral qui, jusqu'à présent, a résisté à ces demandes au nom de la défense des intérêts des consommateurs.

Par conséquent, le Regroupement recommande au Gouvernement d'intervenir expressément afin que soit écarté tout danger d'intrusion des banques et quasi-banques dans le domaine de la distribution de l'assurance de dommages. A cette fin, le Gouvernement pourrait prévoir, dans le cadre de la Loi sur les assurances, une disposition prohibant aux compagnies d'assurances d'utiliser de tels canaux de distribution.

2.2.4 Les agents d'assurance de dommages à représentation exclusive et leur fonction dans un conglomérat

Deux aspects particuliers portant sur la distribution de l'assurance de dommages en situation de réseau sont traités au paragraphe 3.1.3. du document de consultation.

En premier lieu, on envisage la possibilité de "permettre à l'agent exclusif de vendre des produits d'assurance de dommages d'une compagnie d'assurance du même conglomérat, uniquement si cette dernière utilise le même réseau de vente par agents exclusifs".

Nous comprenons que cette proposition signifierait par exemple qu'un agent exclusif de la Compagnie d'assurance du Québec pourrait également servir de représentant pour les produits de la Royale Compagnie d'assurance. Si c'est là la formule proposée, nous n'y voyons pas d'objection.

En revanche, il faudrait que la notion de conglomérat soit précisée afin que l'on ne puisse pas, de façon indirecte, pratiquer le courtage d'assurance par la constitution d'un pool d'assureurs qui ne sont pas liés entre eux et qui distribueraient leurs produits par le truchement d'un agent exclusif.

En second lieu, le document de consultation propose qu'un agent exclusif d'un assureur puisse mettre en vente les produits d'autres compagnies pour compléter les "lignes de produits" de celui-ci. Ainsi, un agent représentant une compagnie qui ne souscrit que l'assurance automobile et l'assurance habitation pourrait représenter une autre compagnie pour assurer la petite entreprise de la personne propriétaire de la maison et de l'automobile. Nous croyons que cette solution n'est pas souhaitable puisqu'on pourrait arriver à pratiquer le courtage d'assurances en ne détenant qu'un permis d'agent exclusif.