

SoumissionAssuranceVie.ca créera une entité pour vendre sans représentant

Voulant servir une partie de ses clients qui refusent de traiter avec un conseiller, SoumissionAssuranceVie.ca créera au début de 2016 une entité qui portera le nom de SoumissionAssuranceVieenligne.ca. Les clients qui choisiront de passer par la nouvelle entité pourront compléter leur achat d'assurance sans l'intervention d'un représentant.

PAR ALAIN THÉRIAULT



Offrir cette option de rechange aux consommateurs s'imposait, a expliqué en entrevue avec *FlashFinance.ca* son PDG, **Michel Landry**. « Nous voulons être prêts pour ceux qui voudront acheter en ligne sans conseiller. Nous continuerons de pousser le conseiller, mais si quelqu'un nous dit qu'il n'en veut pas, nous ne voulons pas le perdre comme client. »

Principalement actif auprès des conseillers du **Groupe Cloutier**, le cabinet vend de l'assurance en ligne depuis 2001. Il a reçu plus de 100 000 soumissions d'assurance vie en 14 ans. Son PDG sait d'expérience qu'un consommateur sur cinq préfère acheter sans recourir aux services d'un conseiller. « Sur 50 demandes de soumission, 20 % diront qu'ils ne veulent pas rencontrer un agent, peu importe le produit », révèle M. Landry.

Il croit que cette proportion sera plus élevée auprès d'un site qui ne fait pas l'effort de vendre le conseil. « Depuis des années, SoumissionAssuranceVie.ca doit se battre pour convaincre de l'importance du conseiller, pour protéger les clients dans leurs choix. Le fait d'être ouvert sept jours sur sept nous aide. Notre soutien, nos réponses à leurs préoccupations contribuent à envoyer plus de conseillers à la maison. Si tu fais juste offrir le choix d'acheter directement en ligne sans promouvoir le conseiller, 80 % choisiront de conclure la transaction sans représentant. »

Il estime qu'impliquer le courtier dans le processus est le nerf de la guerre, pour assurer que le client ait le bon produit, et pour permettre de découvrir des besoins qui ne l'auraient pas été en ligne.

SoumissionAssuranceVieenligne.ca offrira les mêmes produits des mêmes fournisseurs que SoumissionAssuranceVie.ca. Il aura aussi la même philosophie d'affaires : offrir un choix dans le mode de transaction. « Sur SoumissionAssuranceVieenligne.ca, le consommateur aura aussi le choix entre acheter en ligne et passer par un courtier. Contrairement à SoumissionAssuranceVie.ca, le nouveau site ne fera la promotion du courtier que si on constate que le client a besoin d'aide. »

De plus SoumissionAssuranceVieenligne.ca agira de façon conforme aux orientations émises par l'**Autorité des marchés financiers**. « Jusqu'à nouvel ordre », ajoute M. Landry, en faisant allusion à la révision de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*. De plus, « l'analyse de besoins financiers devra se faire », insiste-t-il. Si le soutien d'une famille de deux enfants a une hypothèque de 300 000 \$ et n'achète que 100 000 \$ d'assurance vie, « c'est sûr qu'il n'a pas le bon produit », explique M. Landry.

Il dit poursuivre sur la lancée de **SoumissionAssuranceHypothèque.ca**. Site en fonction depuis quelques mois pour la vente d'assurance hypothécaire, il récolte des dizaines de demandes de soumission quotidiennement. M. Landry se dit enthousiaste envers le futur concept, qui sera pour lui un troisième site en assurance vie. Pour suffire à la demande, il prévoit ouvrir un centre d'appels.

© *FlashFinance.ca*, une publication du *Journal de l'assurance*. Responsable: Hubert Roy, hubert.roy@flashfinance.ca. La retransmission par télécopieur, courriel, Internet ou par tout autre moyen est strictement interdite. Les contrevenants devront payer des frais d'abonnements supplémentaires et (ou) verront leur abonnement annulé. Pour vous abonner : www.flashfinance.ca