

Résolution du Comité de déontologie concernant la proposition d'assurance

Lors de la tournée annuelle de la ChAD auprès de ses membres à l'hiver 2004, la question suivante a été posée à plusieurs reprises par les courtiers d'assurance : *Y a-t-il des solutions alternatives à la signature de la proposition d'assurance ?*

À cet égard, le comité de déontologie a reçu, le 21 avril 2004, une demande d'opinion de la directrice générale de la ChAD. C'est dans le cadre des réunions ayant eu lieu en septembre et novembre 2004 que le comité s'est saisi de cette problématique.

Quelle forme la proposition d'assurance doit-elle prendre pour être légale ?

RÉSOLUTION N^o 10 : PROPOSITION D'ASSURANCE

Constats :

1. La proposition d'assurance n'est pas obligée d'être écrite pour être légale :
Dans l'affaire *Airmac c. Continental* (Cour supérieure de St-Hyacinthe 750-05-000311-844), le Juge Jean Marquis, citant de la doctrine et de la jurisprudence statue, entre autres, que « la formulation de la proposition d'assurance n'est soumise à aucune formalité particulière ». (citation)
2. La proposition d'assurance peut être verbale, comme c'est d'ailleurs souvent le cas en assurance de dommages des particuliers.
3. L'article 2400 du Code civil du Québec prévoit l'hypothèse d'une proposition écrite car en cas de divergence entre la proposition et le contrat, l'assureur doit émettre un document séparé par lequel il indique les éléments sur lequel il y a divergence.
4. Les usages professionnels des courtiers d'assurance varient de ceux des agents d'assurance, notamment :
 - 4.1 Les courtiers distribuant les produits de plusieurs assureurs :
 - 4.1.1 doivent transmettre aux assureurs une proposition d'assurance complétée afin qu'un contrat soit émis en faveur de leurs clients (les renseignements sont donc colligés par le courtier au sein du cabinet de courtage où il œuvre);
 - 4.1.2 cette transmission doit avoir lieu à l'intérieur de la limite d'autorité du courtier et de son délai de lier l'assureur;
 - 4.1.3 cette transmission peut se faire via les modes de communication modernes (électroniquement) ou traditionnels (courrier);
 - 4.1.4 en assurance des entreprises, l'autorisation de lier est souvent plus restreinte qu'en assurance des particuliers vu la particularité de chacun des clients et des garanties disponibles;
 - 4.1.5 les courtiers étant mandataires de leurs clients, les régulateurs et/ou les tribunaux de droit commun recommandent depuis plusieurs années à ces derniers d'obtenir la signature de leurs clients à même la proposition d'assurance afin de confirmer les déclarations et réponses obtenues de la part des clients.
 - 4.2 Les agents d'assurance distribuant les produits d'un seul assureur, souvent leur employeur, :

- 4.2.1 complètent un questionnaire, souvent informatisé, qui tient lieu et place de proposition d'assurance;
 - 4.2.2 saisissent les données du client à même le système informatique de l'assureur, soit en temps réel, et sont à même de connaître les limites d'acceptation de risques ou de garanties;
 - 4.2.3 colligent à même le système informatique de l'assureur l'échange de renseignements;
 - 4.2.4 les agents étant les mandataires des assureurs, il ne s'est pas développé au cours des ans de procédures quant à l'obtention de la signature des assurés à même une proposition d'assurance;
 - 4.2.5 la proposition d'assurance est pour ainsi dire interne à l'assureur.
5. Les usages professionnels des courtiers d'assurance varient selon la discipline :
- 5.1 En assurance des particuliers (outre pour les rares assureurs qui exigent une proposition d'assurance complétée et signée par le courtier avant d'émettre le contrat), la très grande majorité des transactions ont cours de manière électronique : il n'y a plus à proprement parler d'existence de proposition d'assurance écrite.
 - 5.2 En assurance des entreprises, dans le respect de leur autorité de lier les assureurs, les courtiers transigent plus souvent qu'autrement verbalement avec les souscripteurs pour fins de discussion des garanties disponibles et de tarification applicable : il n'y a plus à proprement parler d'existence de proposition d'assurance écrite.
6. La prudence étant bonne conseillère, nombre de représentants en assurance de dommages, notamment les courtiers d'assurance, obtiennent la signature de leurs clients soit à même la proposition d'assurance ou à même une confirmation d'assurance. De plus, les assureurs responsabilité civile professionnelle (erreurs et omission) des courtiers d'assurance préfèrent que des propositions d'assurance soient complétées et signées par le client.
7. Lorsque la proposition d'assurance est transmise au client pour signature, il s'agit d'un outil que le représentant utilise afin de rendre compte à son client quant aux renseignements recueillis pour évaluer les besoins de ce dernier et quant à la confirmation de la mise en place d'un contrat donné avec des garanties données.

Ainsi, le Comité de déontologie est d'opinion, quant à la forme que doit prendre la proposition d'assurance, que :

- a) La proposition d'assurance peut être de formes diverses : écrite, électronique, verbale.
- b) La proposition d'assurance ne doit pas être obligatoirement écrite pour qu'un contrat prenne forme et effet.
- c) L'essentiel d'une bonne proposition d'assurance réside dans :
 - l'importance de poser toutes les questions pertinentes au client et quant au risque à assurer afin que le représentant soit en mesure d'offrir le produit qui convient le mieux au client (rôle conseil);
 - l'importance, pour le représentant, de bien colliger à son dossier les réponses et renseignements obtenus du client.

- d) Il revient au représentant en assurance de rendre compte à son client, avec l'outil de son choix, des renseignements recueillis sur ce dernier et pertinents à la mise en place des garanties.
- e) L'existence ou non d'une proposition d'assurance écrite ne modifie pas l'obligation déontologique d'un représentant en assurance de dommages de rendre compte de l'exécution de tout mandat à son client.
- f) Cette reddition de compte peut être verbale, électronique ou écrite.
- g) Lorsque cette reddition de compte est verbale il est du fardeau du représentant en assurance de dommages de bien noter son dossier quant à cette reddition de compte au client (i.e. résumé de conversation téléphonique).
- h) Lorsque cette reddition de compte est écrite, une proposition d'assurance peut être utilisée.
- i) Lorsqu'une proposition d'assurance écrite existe, l'obtention de la signature du client à même cette dernière est recommandée.

Définition de la proposition d'assurance : Demande initiale, déclaration ou affirmation faite au moment de solliciter une police d'assurance. Peut se faire verbalement, par écrit ou à l'aide d'un formulaire imprimé et/ou électronique.

Président du Comité :

John Strome, FPAA, expert en sinistre

Membres du Comité :

David Aird, agent (jusqu'en décembre 2004)

France Alain, agente (depuis janvier 2005)

Lyne Bolduc, agente

Carole Chauvin, syndic

Jacques Fortier, expert en sinistre (depuis janvier 2005)

M^e Robert LaGarde, C.d'A.Ass., courtier

René Matteau, C.d'A.A., courtier

André Pageau, expert en sinistre (jusqu'en décembre 2004)

En résumé

Les membres du comité de déontologie ont résolu que le client, qui est le preneur de contrat, doit être informé des renseignements personnels recueillis sur lui qui seront transmis à l'assureur pour l'émission d'un contrat. Au même titre que l'assureur reçoit ces informations, l'assuré doit les recevoir aussi. **Il s'agit d'une obligation de reddition de compte du représentant envers son client. Il revient au représentant en assurance de rendre compte à son client, avec l'outil de son choix, des renseignements recueillis sur ce dernier et des garanties mises en place.** Cette reddition de compte peut s'effectuer de diverses manières, dont par écrit, à l'aide d'une proposition d'assurance qu'il est alors recommandé de faire signer par le client. Notez que la signature n'est pas jugé obligatoire.