

L'avenir du courtier d'assurances, d'après certains travaux récents

Monique Dumont

Volume 45, Number 4, 1978

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103956ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103956ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Dumont, M. (1978). L'avenir du courtier d'assurances, d'après certains travaux récents. *Assurances*, 45(4), 309–314. <https://doi.org/10.7202/1103956ar>

L'avenir du courtier d'assurances,¹ d'après certains travaux récents

par

MONIQUE DUMONT, M.Bibl.

309

1. Dans *Business Insurance* du 14 novembre 1977, on trouve le compte rendu d'une enquête récente sous le titre de « *The Broker of 1987. Fee For Service to Increase, Brokers Say* ».

L'auteur y donne quelques indications de ce que pourra être le courtier d'assurances en 1987. Grosso modo, les honoraires pour la fonction services seront de deux fois et demie plus importante dans le revenu total de la firme de courtage; d'autre part, les techniciens de *mass marketing* apporteront deux fois et demie plus de revenus. Parmi les changements majeurs, il y aura un développement accéléré des services techniques, une présence internationale et le rôle croissant des honoraires comme prix de la rétribution. Les assurances commerciales atteindront 95% du revenu total, les réaménagements administratifs seront nombreux et la réassurance constituera une part importante des affaires du courtier.

2. L'industrie de l'assurance et le courtier, en particulier, font face, en ce moment, à des changements majeurs. Si le rôle fondamental de ce dernier reste inchangé, c'est-à-dire procurer à ses clients une protection adéquate au moyen de l'assurance et de la réassurance en identifiant et en analysant le risque, les techniques se modifieront. On peut lire à ce sujet:

Brokers Changing Role. David V. Palmer. *Lloyd's Log*. Août 1976, p. 4-5.

Les services du courtier aux directeurs en assurance. Melvin A. Holmes. *Le Courtier d'assurances*. Août 1972, p. 17 et suivantes.

¹ Rappelons que l'auteur s'est efforcé de réunir ici une documentation sur le sujet mis à l'étude par la Revue. A.

Pour M. Melvin A. Holmes, l'on assiste à un « changement complet de la philosophie par lequel l'emphase a été déplacée depuis les ventes traditionnelles et la fonction de producteur pour être placée sur l'assistance professionnelle, que le courtier doit fournir à titre d'articulation administrative et comme consultant indépendant dans le sens professionnel le plus juste ». À travers le charabia, on comprend l'évolution que veut annoncer l'auteur.

310

3. Quelles sont les causes de l'évolution nécessaire ? Pour M. Fred G. Fenston, il y en aurait quatre en particulier, qu'il résume dans son article intitulé « Les conséquences du rôle changeant du courtier d'assurances. » Dans *Regards* de Juillet 1976, p. 7 et suivantes.

- a) L'innovation dans l'industrie même de l'assurance: les franchises, l'auto-assurance, les compagnies captives, la technique de prévention, la gestion des risques, d'autres méthodes de distribution, de nouvelles techniques administratives, etc.
- b) L'ingérence des gouvernements dans certains domaines de l'assurance: assurance-maladie, assurance-automobile, concurrence des régies d'État et rôle législatif du gouvernement dans le domaine de la protection du consommateur.
- c) Les forces économiques telles que l'inflation, le rendement du marché des valeurs, les restrictions du marché et les alliances du point de vue souscription; l'implantation du concept *no-fault* dans certains secteurs; un amoindrissement de la capacité des courtiers de pratiquer par suite de règlements de contrôle; la croissance du *consumérisme* d'où, en certains secteurs (responsabilité des produits, responsabilité professionnelle etc.) une hausse draconienne des taux de primes ou des restrictions apportées aux couvertures offertes.
- d) Le changement social provoqué par une mutation accentuée de la population, plus avisée, qui fait des pressions sur la structure sociale pour obtenir de nouveaux produits qui exigent de nouvelles garanties. Ce qui va demander au courtier des connaissances plus étendues et un recyclage permanent.

Le courtier est à un carrefour. Il doit opter, soit pour le statu quo avec une remise en question du rôle de l'intermédiaire, soit pour une nouvelle philosophie et de nouveaux défis, malgré une réticence tout à fait normale au changement.

4. Voici trois aspects du défi que devra relever le courtier d'assurances:

i) Le *consumérisme*.¹ Voir à ce sujet:

Le dialogue avec le consommateur: une question de survie, dans *l'Avenant*. Vol. 2, numéro 9. Septembre 1976.

Le courtier d'assurances et son rôle dans la protection du consommateur. Claude Breckler. *L'Assureur Conseil*, Février 1977, p. 23 et suivantes.

Dans le cycle production-distribution-consommation, le consommateur est devenu un élément majeur; le courtier doit contribuer à adapter le secteur de l'assurance à ses besoins. Voici comment on décrit ses fonctions traditionnelles et celles qu'on lui attribue dans l'avenir:

1° l'information sur les différentes formules d'assurances, la traduction des termes techniques, l'énumération des principales garanties, l'aperçu des obligations générales de l'assuré, etc.;

2° l'obligation de guider, d'orienter le choix de son client vers les formules les plus aptes à satisfaire ses exigences. Il verra:

- a) à renseigner les assureurs sur les besoins de la clientèle. Il lui faut donc être à l'écoute de ces besoins;
- b) à faire adapter les garanties aux besoins de l'assuré. Ainsi, il agira en tant que conseil et défenseur du consommateur.

ii) *Le concept moderne de la gestion du risque (Risk Management)*

Le courtier a un rôle à remplir auprès des services d'assurances de l'entreprise. C'est ce qu'a conclu M. George A. Hallinan dans:

A Professional Broker's Philosophy for Satisfied Risks Managers. *The Weekly Underwriter*. 23-04-77, p. 14-15.

Gérer les risques, c'est les identifier, les évaluer, les contrôler; c'est aussi coordonner les contrôles et préparer l'indemnisation. C'est aussi négocier les contrats d'assurance nécessaires au programme de la maison. Le gestionnaire du risque ou le directeur des assurances d'une entreprise va donc rechercher les conseils du courtier apte à jouer ce rôle par sa connaissance du marché; il en attend aussi la suggestion

¹ Le consumérisme? Américanisme, assurément! On entend par là les goûts, les aspirations, les besoins du consommateur. Pour l'éviter, peut-être pourrait-on écrire: Aspirations et exigences du consommateur. Ce serait plus long, mais plus simple et sans tendance aucune au français. Toutefois, en France, on entend *consommateurisme*. Est-ce mieux que *consumérisme*?

de formules d'assurance adaptées aux besoins normaux de l'entreprise ou répondant à des situations spéciales, comme ce fut le cas dans le passé (assurances d'excédent, assurances enlèvement et rançon, etc.). Le courtier pourra ainsi jouer pleinement son rôle de conseiller du préposé à la gestion des assurances.

iii) *Formes et techniques nouvelles de l'assurance*

312 Liées étroitement à cette conception moderne de la gestion des risques, il y a des techniques nouvelles: auto-assurance, compagnie captive, etc., qui doivent inciter le courtier à s'orienter vers d'autres services. On peut délimiter grosso modo trois secteurs où les services, sur base d'honoraires ou non, seront valables:

- a) les services d'ingénierie (contrôle des pertes, programme de sécurité, entraînement et formation des responsables, protection-incendie, études spéciales);
- b) le règlement des sinistres alors que le courtier assistera le gestionnaire dans ses démarches auprès de l'assureur;
- c) la gestion de programmes d'auto-assurance, de compagnies captives, de programmes d'avantages sociaux, etc. Pour cela, le courtier devra avoir une équipe multidisciplinaire, composée d'ingénieurs, d'actuaire, d'économistes, de spécialistes de l'information, etc. C'est le sens des quatre études que voici:

Use of Consultants. Robert S. Shaw. *The Weekly Underwriter*, 23-10-76, p. 18.

You'll pay a Risk Consultant between \$25 and \$150 an Hour. *Business Insurance*, 30-05-76, p. 11.

Self Insurance: Choice of Expert is largest ever. *Business Insurance*, 30-05-76, p. 17.

Mushrooming Demand for Services Fuels Expansion for Brokers. *Business Insurance*, 30-05-77, p. 25.

Cette formule de l'assureur-conseil, expérimentée par certaines grandes firmes de courtage, est le prélude à la multiplication de ces services.

5. Le courtier d'assurances ne sera pas seul à s'adapter. Le courtier de réassurance devra aussi suivre les mutations de l'entreprise et celles de l'industrie de l'assurance. Les affaires du courtier de réassurance

prendront un caractère de plus en plus international, comme le dit Alan Teale, dans:

The Role of the British Insurance Broker in Europe. *The Review*, 04-06-76, p. 11 et suivantes.

« One who himself not only operates internationally but also is a multinationalship client ». Le courtier de réassurance doit, lui aussi, affronter les problèmes d'inflation, de capacité du marché, de la concurrence accrue, des interventions gouvernementales (car il œuvre dans le monde entier). Il doit faire face, en particulier, à la tendance au protectionnisme et aux contrôles restrictifs de certains marchés.

313

Les compagnies cédantes seront attirées par des propositions de plus en plus ingénieuses et bien présentées, en matière de protection contre le risque de catastrophe, d'excédent de moyens et de petits sinistres et de répartition des risques. On demandera au courtier de trouver les marchés et même de les créer. Il aura des services d'appoint importants en matière d'administration des primes, de formulation des polices et de données statistiques.

Voici deux articles qui traitent de ces aspects de la fonction du courtier de réassurance:

The Role of the International Reinsurance Broker. Nigel Hart. *Lloyd's Log*. Mars 1977, pp. 7-8.

The Broker — Handmaiden of Reinsurance. David N. Vermont. *The Review*. 03-12-76, pp. 27-28.

6. En conclusion, le courtier d'assurances, face à un placement plus difficile, devra s'adapter à un marché en pleine évolution. Sa formation et son professionnalisme devront être accentués. Il devra utiliser des techniques administratives de pointe et compter sur l'informatique comme instrument de travail. Considéré longtemps comme un simple intermédiaire, il doit devenir un spécialiste de l'assurance. Pour cela, il mettra sur pied les mécanismes nécessaires pour, d'une part, conseiller le plus adéquatement possible son client et, d'autre part, pour démontrer qu'il a effectivement rempli son mandat, tant vis-à-vis de l'assureur que de son client.

C'est le sens de ces trois articles que nous indiquons au lecteur, en terminant cette étude de documentation sur le courtier d'assurances et ses problèmes immédiats et lointains:

L'avenir du courtier d'assurance au Canada. Gérard Parizeau. *Assurances*, Juillet 1968.

La Prévention, ce n'est pas un vœu pieux quand il y va de la responsabilité professionnelle du courtier d'assurance. Raymond Duquette. *Regards*, Nov.-Déc. 1977, pp. 43-44.

L'avenir des producteurs libres d'assurances. Bipar, *L'Argus*. 06-08-76, pp. 1647-1648.

314

La planification fiscale visant les cadres d'entreprises. Par Clarkson, Gordon & Cie. Montréal.

La maison Clarkson, Gordon & Cie vient de faire paraître une brochure fort intéressante sur la planification fiscale des cadres d'entreprise. Jusqu'où peut-on aller et de quelle manière peut-on concevoir une rémunération nouvelle et licite de ceux qui, dans l'entreprise, ont la responsabilité et le dynamisme nécessaires pour faciliter ou hâter son développement ? C'est à cela que la brochure tente de répondre, en se gardant de s'éloigner dans des sentiers perdus, menant nulle part ou conduisant à des pistes au sol glissant. Voici un extrait de l'entrée en matière :

« La ligne de démarcation entre éviter l'impôt et se soustraire à l'impôt n'est pas toujours parfaitement claire. Se soustraire à l'impôt signifie recourir à la fraude, à la tromperie, à la présentation erronée et frauduleuse des faits ou à des actes similaires dans le but d'échapper à l'application des lois fiscales. Les autorités fiscales peuvent tenter de faire emprisonner un contribuable si, à son avis, ce dernier s'est soustrait à l'impôt de cette manière. »

Il existe donc une bonne et une mauvaise manière de procéder. C'est à l'indiquer que s'emploie l'auteur de cette excellente étude, qui restera d'actualité tant que l'État n'aura pas modifié sa manière de voir. Soulignons-le, l'étude n'est pas sans mérite. J. D.