

## Connaissance du métier

J. H.

Volume 32, numéro 3, 1964

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103525ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103525ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

H., J. (1964). Connaissance du métier. *Assurances*, 32(3), 149-156.  
<https://doi.org/10.7202/1103525ar>

# Connaissance du métier

par

J. H.

## I — La clause d'invalidité et la loi des maris et des parents.

La loi des maris et des parents crée une catégorie de bénéficiaires privilégiés qui sont l'épouse et ses enfants. Devant le texte de la loi <sup>1</sup>, les tribunaux ont été jusqu'ici très catégoriques. Ils ont reconnu que, même avec le consentement de la femme bénéficiaire, le contrat ne pouvait être attribué à quelqu'un d'autre qu'à un bénéficiaire privilégié. Ainsi une fois la femme nommée bénéficiaire de la police par le mari, celui-ci ne peut que remplacer son épouse par un ou plusieurs de ses enfants. Il peut aussi remplacer l'un d'eux par un autre ou limiter le paiement à l'un d'eux en particulier. En procédant ainsi, il ne sort pas du groupe que le législateur a reconnu et qu'il a voulu protéger contre sa propre volonté.

149

La règle s'applique, qu'il s'agisse d'une police d'assurance vie permanente temporaire ou collective puisqu'en cas de décès on se trouve devant une assurance sur la vie. Que dire, cependant, dans le cas d'une assurance vie de groupe quand l'assuré-employé demande l'application de la clause suivante à la suite d'une incapacité totale ?

“Total and permanent disability benefit : —

If due proof shall be furnished to the Company that any employee insured under the group policy has before attaining age sixty and while such insurance on such employee is in full force and effect, become wholly and permanently disabled by bodily injury or disease, and has been, is and will be permanently, continuously and wholly prevented thereby from performing any work for compensation or profit, or from following any gainful occupation, the Company will on receipt of

---

<sup>1</sup> SR 1925 C. 244. Art. 3, 12, 14, 30.

150

such proofs pay in full settlement of all obligations in connection with such employee under the group policy, the amount of insurance effective on his life at the date on which such disability commenced, in one sum or in annual instalments, not exceeding five in number, as the Employer may elect. Payment to such employee or to any person to whom the Company may pay in the event of the death of such employee shall be a valid discharge of any amount payable on account of such total and permanent disability. The amount of each annual instalment shall be fifty and eight-tenths per cent of the amount of insurance on such life if payable in two instalments; thirty-four and five-tenths per cent, if payable in three instalments; twenty-six and three-tenths per cent, if payable in four instalments, twenty-one and four-tenths per cent, if payable in five instalments. No payment under this provision shall be made unless formal claim therefor shall be made while the group policy is in full force and effect, not later than three months after the cessation of payment of premiums in respect of such employee."

Dans ce cas, même si la police a été attribuée à la femme en cas de mort, en vertu de la mention suivante:

"Beneficiary and relationship (to whom payments by reason of death are to be made)", ne peut-on conclure que la loi des maris et des parents ne s'applique plus? Il ne s'agit pas, en effet, d'une assurance sur la vie puisqu'il n'y a pas décès, mais bien d'une assurance invalidité dont l'indemnité est destinée à l'assuré pour remplacer une rémunération qu'il ne peut plus obtenir de son employeur à cause de son état de santé. Il y a là, en somme, une assurance qui prévoit des indemnités de deux types: a) l'une qui, étant de l'assurance vie, est payable à la femme en cas de mort.

b) l'autre qui découle de l'incapacité de l'assuré et lui est destinée. D'autant plus que le certificat prévoit l'alternative du paiement: à l'employé ou au bénéficiaire au cas de décès.

Devant cela, ne peut-on pas conclure que si l'assuré possède toutes ses facultés, c'est à lui qu'on doit verser l'in-

demnité et non "au bénéficiaire en cas de mort" ?<sup>1</sup> Nous le croyons; mais nous admettons très bien, à toutes fins pratiques, que pris entre deux feux si les époux ne s'entendent pas, l'assureur se contente d'émettre un chèque payable aux deux en leur disant: "essayez de vous mettre d'accord". Mais est-ce bien équitable pour les deux intéressés, quand la mésentente est encore aggravée par l'appât du gain ?

**II — La loi des agents de réclamations.<sup>2</sup>**

On a dit dans un autre numéro de la Revue ce qu'il fallait penser de ce titre qu'on donne maintenant à ceux qui sont chargés de dicuter le règlement du sinistre. Nous n'y reviendrons pas. Nous voudrions tout simplement présenter ici le nouveau statut juridique que l'on accorde à l'expert dans notre province, à l'aide d'une loi que tous espéraient depuis longtemps, mais que le gouvernement n'avait pas encore voulu voter. Nous remercions l'équipe libérale actuelle d'y avoir consenti. Elle a rendu ainsi un réel service à la pratique de l'assurance.

Voici, en résumé, quelles sont les principales dispositions prises:

1° — D'abord la définition de l'agent de réclamation:<sup>3</sup> l'agent de réclamations "désigne une personne qui, pour autrui, et contre rémunération, enquête sur un sinistre ou un accident, évalue les pertes ou estime les dommages en découlant ou négocie le règlement de la réclamation en résultant, le tout sous réserve des dispositions de la loi du Barreau". (Article 1a).

<sup>1</sup> Il est très intéressant de lire à ce sujet le jugement rendu par la Cour Supérieure le 1-6-55 dans "(Dame) Maloney v. Rochon et la Banque de Montréal" (mise-en-cause).

<sup>2</sup> Bill 39, adopté par l'Assemblée législative, le 10 juillet 1964.

<sup>3</sup> En regard de cette définition, voici celle que donne le "Dictionnaire des Assurances" de Pierre Veron et Pierre Damiron, sous le titre "experts": "techniciens qui, soit comme mandataires des parties (assureur et assuré), soit comme fonctionnaires investis par la justice, estiment la responsabilité des dommages et leur montant." Comme on le voit la fonction est à peu près la même.

2° — “Nul ne peut prendre le titre d’agent de réclamations, ni agir comme tel, s’il ne détient un permis.” (Article 2).

152 Une note explicative précise ainsi l’intention de la loi. Ce projet “a pour but de réglementer sous un régime de permis la profession de ceux que l’on désigne improprement dans le langage courant sous le nom d’ajusteur d’assurances. C’est le surintendant des assurances qui est chargé de délivrer les permis avec l’aide du comité consultatif prévu au paragraphe 4 de l’article 5”.

C’est donc dire qu’à l’avenir ne sera pas considéré expert qui voudra, au sens d’agent de réclamations. Il lui faudra un permis délivré par le surintendant des assurances, lequel aura ainsi les moyens de vérifier la compétence et l’honnêteté du candidat.

L’article 4 exclut, cependant, un certain nombre de postes ou de fonctions qui ne sont pas compris dans l’interdiction prévue par les articles 2 et 3. En voici l’énumération :

- a) les avocats en exercice;
- b) les liquidateurs, séquestres et syndics, dans l’exercice de leurs fonctions;
- c) les tuteurs, curateurs, exécuteurs testamentaires, administrateurs, fiduciaires et fidéicommissaires, dans l’exercice de leurs fonctions;
- d) les ingénieurs, architectes, évaluateurs, estimateurs et autres experts, dont les services sont simplement requis par une partie en vue d’obtenir une opinion ou un témoignage d’expert;
- e) les détenteurs d’un permis en vertu de la loi des agences d’investigation et de sécurité, pour les fins de tel permis seulement;
- f) les agents de réclamations s’occupant exclusivement de pertes maritimes océaniques;
- g) l’employé uniquement salarié agissant comme agent de réclamations pour son employeur seulement ou pour une com-

pagnie filiale de celui-ci pourvu qu'ils ne soient pas eux-mêmes agents de réclamations;

*h)* les administrateurs, représentants et employés de compagnies d'assurance mutuelle formées en vertu des sections II, VI et VII de la loi des assurances de Québec lorsqu'ils agissent comme agents de réclamations pour les compagnies d'assurance mutuelle qu'ils dirigent ou représentent ou qui les emploient.

Retenons de ce qui précède l'autorisation d'agir sans permis qui est accordée aux employés des sociétés d'assurances, chargés par leur entreprise de régler un sinistre. Si nous comprenons bien, ce contrôle était l'objection principale des assureurs à une loi qui, par ailleurs, les débarrassait du cauchemar de "l'ajusteur public". Ils ont fait valoir évidemment qu'ils formaient leurs gens et les surveillaient. Mais n'ont-ils pas failli empêcher de passer une mesure qui, enfin, apportait à la pratique un bien précieux concours. L'important, il est vrai, était d'empêcher les abus dans un secteur particulier sur lequel les assureurs ne pouvaient exercer une surveillance quelconque.

153

3° — Pour plus de précautions, on exige de l'agent de réclamations un cautionnement de \$5,000. et de \$1,000. pour chacun de ses employés ou de ses représentants. Ainsi, fait assez curieux et caractéristique, c'est l'assureur lui-même qui, avant de l'émettre, enquêtera sur le dossier antérieur du candidat et, à un certain point de vue, décidera de son acceptation puisque l'un est fonction de l'autre.

4° — C'est le surintendant des assurances qui prendra, cependant, la décision finale (article 5-3) sur l'avis du comité consultatif formé de six membres. (Article 5-4)

5° — Le surintendant des assurances peut suspendre ou révoquer le permis de l'agent de réclamations qui:

"a) a commis une infraction à la présente loi ou aux règlements;

“b) a cessé d’avoir les qualités requises pour retenir son permis d’agent de réclamations;

“c) a fait montre de malhonnêteté ou de négligence grave dans l’accomplissement de son travail;

“d) a été déclaré coupable d’un acte criminel.” (Article 13)



154

Comme on le voit, la loi est intéressante. Elle a pour objet d’assainir un métier qui, dans un certain domaine et à certains égards, en avait grand besoin. Elle donne au surintendant des assurances des pouvoirs étendus de contrôle. Nous sommes certains qu’il les emploiera pour le plus grand bien des assurés. Jusqu’ici, ceux-ci étaient, parfois, entre les mains de gens qui n’avaient ni la compétence, ni le degré d’honnêteté professionnelle voulue pour obtenir non une indemnité maximum, mais un montant raisonnable justifié:

- i) par les dommages causés à la chose assurée;
- ii) par la portée du contrat d’assurance.

### III — L’assurance-cautionnement.

Le cautionnement n’est pas une assurance. La caution est seulement une partie qui en supplée une autre quand celle-ci est incapable de remplir ses obligations, nous affirment les assureurs. C’est un service que nous rendons, ajoutent-ils et, pour cela, nous demandons un honoraire. Nous ne reprendrons pas ici la discussion. Elle nous a valu quelques critiques amicales et de multiples contradictions. Nous voudrions revenir sur le sujet partiellement ou tout ou moins sur un aspect particulier: celui de l’acceptation du risque; car il y a un risque même si on éloigne l’idée de l’assurance. Il est là: il faut le reconnaître. Il varie suivant le genre d’engagement. Qu’il s’agisse d’un entrepreneur, d’un fournisseur de matériel, d’un soumissionnaire, d’un sous-locataire, l’assureur scrute l’apti-

tude à construire, la qualité du produit, la possibilité de la non-exécution de l'engagement. Et il a raison car, en définitive, c'est lui qui se chargera des pots cassés. Nous ne saurions le blâmer d'être prudent, de ne pas accorder sa caution à qui n'est pas suffisamment au courant de la technique, à qui n'a pas une situation financière suffisamment bonne. On sait comment on agit généralement dans ce cas: on refuse l'affaire, on exige une "garantie collatérale" ou encore l'engagement personnel du président ou du directeur général de l'entreprise. Et ainsi on allège le poids de sa propre caution. A-t-on raison d'agir avec une telle prudence? Oui, quand le risque est mauvais, incertain ou médiocre. Mais ne va-t-on pas trop loin dans la voie de la prudence? S'il semble qu'il y ait quelque risque, qu'on le partage avec d'autres par voie de co-assurance ou de ré-assurance: les grands pools américains n'en donnent-ils pas l'exemple? Mais qu'on cesse de vouloir mettre toutes les chances de son côté, en oubliant que si l'on veut traiter ce genre d'affaires on doit le faire sans donner vraiment l'impression que seules les grandes entreprises, les très fortes sociétés ou encore celles qui peuvent accumuler les garanties personnelles en cascade peuvent se procurer cette forme d'assurance. D'autant plus que la prime est substantielle. Ne pourrait-on pas imaginer un risque moyen et un risque au-dessus et au-dessous de la moyenne et:

155

- a) établir la prime en conséquence;
- b) proportionner sa participation à ses ressources directes ou indirectes ?

Ainsi, on donnerait moins l'impression de n'accepter le risque que s'il paraît inexistant et on appliquerait deux autres éléments de l'opération d'assurance: la limitation individuelle du risque et l'adaptation de la prime à celui-ci; ce qui se fait dans tous les autres cas, qu'il s'agisse d'assurance-incendie, vol, automobile, etc. Qu'on ne dise pas que le montant est trop



élevé, que le risque est au-dessous de la normale. Qu'on se contente d'en prendre une part à une prime plus élevée que la normale si, par ailleurs, le risque moral ou l'impréparation technique de l'assuré ne sont pas en cause.

Mais n'est-ce pas prêcher dans le désert que de parler ainsi devant les résultats obtenus dans le domaine de l'assurance-caution depuis cinq ans ?

	Année	Rapport Sinistres-primés
156	1963 ... ..	24.5
	1962 ... ..	10.
	1961 ... ..	23.
	1960 ... ..	24.
	1959 ... ..	59.68

Au point de vue de l'assureur, tout est bien dans le meilleur des mondes. Mais si l'assurance cautionnement doit être traitée par des assureurs, il faut qu'elle rende vraiment service aux deux parties. Il nous semble qu'en pratiquant la limitation, la répartition des risques et non seulement la sélection, on pourrait faire une opération qui ne serait pas intéressante uniquement au point de vue de l'assureur. Le public a des droits qu'il ne faut pas oublier dans ce domaine comme dans les autres.

---

**Expense factors in property-liability insurance management.**

**Contemporary Society and the Institute of Life Insurance.**  
 School of Business Administration. Georgia State  
 College. Atlanta, Georgia, U.S.A.

A l'occasion du cinquantième anniversaire de fondation du Georgia State College, un certain nombre de conférenciers ont été invités à traiter de sujets relevant de leur spécialité. Voilà deux études que l'on a tirées en brochure, à cause de l'intérêt particulier qu'elles présentent. Nous les signalons avec plaisir au lecteur pour souligner en particulier cette manière intéressante de fêter un anniversaire. Le Georgia State College a une réputation excellente chez nos voisins comme centre d'enseignement de l'assurance. Il se devait de consacrer à des sujets relevant d'une de ses disciplines les plus importantes quelques-unes des études présentées au cours des fêtes du cinquantenaire.