

L'assurance de responsabilité dite d'excédent ou « Umbrella »

Monique Dumont

Volume 45, numéro 2, 1977

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103939ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103939ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Dumont, M. (1977). L'assurance de responsabilité dite d'excédent ou « Umbrella ». *Assurances*, 45(2), 146–150. <https://doi.org/10.7202/1103939ar>

L'assurance de responsabilité dite d'excédent ou "Umbrella"

par

MONIQUE DUMONT

146

La parution récente, signalée dans la revue *Assurances* d'avril 1977, de l'ouvrage de la firme Warren, McVeigh, Griffin & Huntington, *The Umbrella Book* (1976), répondait à un besoin précis d'évaluation de ce type de police. Ce besoin était d'autant plus pressant que l'assurance dite d'excédent ou « Umbrella » passe actuellement par des moments difficiles dont les effets se répercutent au Canada.

1 — Mais d'abord quelle est l'origine de l'assurance « Umbrella » ?

Le texte suivant nous l'apprend:

« **Umbrella Liability Coverage** » / The Northern California Chapter of CPCU, *CPCU Annals*, vol 13, hiver 1960.

Elle remonte, semble-t-il, aux années '40, suite à la vogue des assurances excédentaires des années '30 et fut créée par Lloyd's de Londres (voir la thèse de MBA de R.B. Berry de la Wharton School of Finance, Université de Pennsylvanie, 1961, non-publiée). Elle se présentait alors sous deux formes 1) un certificat attaché à la police de base avec une prime établie à part; 2) une police séparée, complète en elle-même dont le nom initial était « Blanket Catastrophe Liability Insurance ».

Introduite aux États-Unis en 1947 à la suite d'une initiative, semble-t-il, de la firme Marsh & McLennan, sa fonction première était de fournir des garanties supplémentaires à la police de responsabilité générale, introuvables sur le marché local, pour tout ce qui était couvert par la police de base, tout en garantissant ce qui ne l'était pas.

Les assureurs américains pénétrèrent dans ce marché vers les années '50 en concurrençant Lloyds. Le début des années '60 fut, pour l'assurance « Umbrella », la première manifestation d'une crise: les termes de la police étaient trop étendus et les exclusions peu nombreuses. Les pertes furent importantes: l'assurance « Umbrella » perdait son caractère d'assurance catastrophe au sens du terme. Aussi, en 1961, Lloyd's modifia-t-il sa police après consultation auprès des

courtiers. On peut dire que, grosso modo, c'est cette police qu'on utilise aujourd'hui.

2 — Comment peut-on définir l'assurance « Umbrella » et quelles sont ses particularités ?

« Il s'agit d'une assurance complémentaire quant au montant total souscrit par l'assuré et, aussi quant à l'étendue de la protection offerte » (Cours I.A.R.D., tome II, 1976). Une définition plus complète nous est proposée par M. Claude St-Pierre:

« **L'assurance responsabilité dite Umbrella** » / Claude St-Pierre dans *Regards*, juillet 1976.

147

« Une assurance contre les pertes catastrophiques possibles, pour les responsabilités de tous genres, soit en excédent des assurances de base (appelées primaires) ou en excédent de la clause déductive ou d'une retenue comme on l'appelle, qui sera supportée par l'assuré, lors de réclamations découlant d'événements non-couverts par les dites polices de base ou primaires » (p. 33).

On pourra aussi consulter les articles suivants à ce sujet:

« **Umbrella Policy Analyses** » / James S. Trieschmann et E.J. Loverett dans *CPCI Annals*, vol 29, septembre 1976.

« **Umbrella Liability** » / *Practical Risk Management*, juin 1975.

En somme, cette assurance complète les polices de responsabilité de base, mais comporte une limite généralement de beaucoup supérieure. Pour M. Claude St-Pierre, l'assurance « Umbrella » peut s'appliquer à plusieurs types de polices de base dont la police de responsabilité civile, de responsabilité professionnelle (ingénieur, hôpital, etc.), de responsabilité des biens sous les soins, garde ou contrôle de l'assuré, etc. Les exclusions varient d'un assureur à l'autre; c'est pourquoi il est nécessaire de bien s'informer de la couverture obtenue pour la prime payée.

« **Has your Umbrella weathered the storm?** » / *The John Liner Letter*, août 1976.

met en garde, en ce sens, les acheteurs potentiels.

3 — Les utilisations de l'assurance « Umbrella » sont nombreuses et variées; il s'agit là d'un marché intéressant décrit dans

« **Excess Liability, Umbrella, Aggregates & Deductibles** » / *Excess and Surplus Lines Manual*.

En voici quelques exemples: garantie dans le monde entier, préjudices personnels (discrimination, diffamation, etc.) qu'analysent:

« **Real Estate Agent: Umbrella Policy** », « **Mortgage Bankers: Umbrella Policy** » / *Excess and Surplus Lines Manual*.

« **Prescription Drug Umbrella Plan** » / Jean Messing dans *Risk Management* décembre 1976.

148

4 — Afin de faciliter la tâche aux acheteurs éventuels de ce type d'assurance, il existe, d'une part, des guides; l'un d'entre eux

Agent's and Buyer's Guide publié par the National Underwriter Co., 420 East Fourth Street, Cincinnati, Ohio 45202 (1977: \$7.50 u.s.)

donne la liste des assureurs pour les États-Unis et le Canada dans une certaine mesure.

D'autre part, l'on s'est intéressé à évaluer les polices disponibles sur le marché, particulièrement américain. Notons les études les plus intéressantes: le tout récent *The Umbrella Book* (référence ci-dessus) a inventorié les polices de trente-cinq compagnies américaines et les a classifiées au moyen d'un système de points. Les faiblesses les plus fréquemment signalées sont une couverture insuffisante en matière de discrimination; des exclusions pour blessures ou mort causées à un employé de l'assuré par un autre employé; l'exclusion des accidents polluants et des dommages punitifs. Les auteurs ont évalué les polices sous quatre angles: couverture, exclusions, personnes assurées, définitions et conditions. Une évaluation antérieure avait été faite par The National Underwriter Co. et publiée en 1974 dans les *Fire Casualty & Surety Bulletins* et portait sur une vingtaine de compagnies américaines.

En somme, l'on sent la nécessité de déterminer la valeur de l'assurance « Umbrella » afin de permettre à l'assuré de bien se couvrir, à l'assureur d'améliorer ses contrats, au courtier de mieux fixer son choix et au consultant d'approfondir son analyse alors que l'assurance « Umbrella » subit le contre-coup de la crise du marché de l'assurance en général et de l'assurance-responsabilité en particulier.

« **Umbrella Insurance: A priceless commodity** » / James Parry
dans *Canadian Business Magazine*, avril 1977.

5 — Les pertes ont été importantes depuis 1974. En 1977, on ne prévoit pas d'amélioration dans ce domaine de l'assurance-responsabilité; les indemnités sont, en effet, plus à la hausse qu'à la baisse. À cela s'ajoute la tendance à accorder des dommages punitifs aux États-Unis. On estime qu'environ huit (8) compagnies œuvrant dans ce domaine ont quitté le Canada l'an dernier dont l'Aetna. Les assurés se retrouvent souvent face à des augmentations de prime de l'ordre de 300% ou se heurtent à des assureurs qui refusent certains risques comme les produits chimiques ou pharmaceutiques, la machinerie industrielle, les jouets même, ou les acceptent à un prix exorbitant qui n'est plus à la portée de la petite et moyenne entreprise. Le secteur le plus touché est certainement celui de l'assurance de la responsabilité des produits. Les manufacturiers canadiens exportant leurs produits vers les États-Unis voient leurs primes souvent doublées et même triplées.

149

6 — Selon David Eastaugh, seul un tiers des compagnies proposant une assurance « Umbrella » est encore actif au Canada, ainsi qu'il le note dans

« **The Umbrella Policy. What happened to it — and why?** » /
David Eastaugh dans *Canadian Underwriter*, février 1977.

« **Umbrella Liability Insurance** » / Frank J. Huntley dans
Canadian Insurance, décembre 1976.

Les assureurs, qui restent, augmentent les exigences de la police de base ou restreignent la garantie . . .

Ce n'est en fait que le reflet de la situation américaine: l'assurance « Umbrella » n'est-elle pas importée des États-Unis et n'est-elle pas mise de l'avant au Canada par des compagnies américaines. À cause de cela, on ne peut donc ignorer ce qui se passe sur la scène américaine même si notre système judiciaire est différent.

À cette crise, on trouve à la fois des causes externes et internes: externes comme l'inflation et des changements sociaux et juridiques; internes comme le manque de données des assureurs et leur difficulté d'adaptation.

A S S U R A N C E S

La crise était menaçante depuis un certain temps déjà: victimes de réclamations tardives et de règlements traînant en longueur, les assureurs se sont retrouvés face à des réserves inadéquates.

L'on s'entend, semble-t-il, pour dire que l'augmentation des prix a corrigé les déficiences à ce niveau et que les augmentations futures seront plus normales. Cependant, il existe encore un problème de capacité et les prix vont demeurer élevés, semble-t-il.

150 On devrait aussi assister à la croissance d'un marché relativement nouveau: les « *buffer layers* », contrats d'assurance séparés qui s'adaptent à l'assurance « Umbrella » et à une ou plusieurs polices de base.

« **Excedrin headache #11: the buffered layer pain** » / *Business Insurance*, 15-11-76 p. 27.

Il ne faut pas négliger aussi la réaction des assureurs qui pourraient inclure, par exemple, dans leur police générale de responsabilité (police primaire) à la fois le coût des réclamations et celui des poursuites judiciaires, avec des sommes plus élevées que dans le passé, établies par paliers.

Sans être sans nuages, l'avenir est intéressant pour cette garantie relativement nouvelle et adaptable aux besoins individuels qu'est l'assurance « Umbrella ».