

Le nouveau courtier d'assurances

J. H.

Volume 34, numéro 2, 1966

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103578ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103578ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

H., J. (1966). Le nouveau courtier d'assurances. *Assurances*, 34(2), 117–120.
<https://doi.org/10.7202/1103578ar>

Le nouveau courtier d'assurances

par

J. H.

Le courtier d'assurances d'autrefois était généralement un homme bien vêtu, ayant des relations et les utilisant. Il faisait partie d'un ou de plusieurs clubs; il assistait aux enterrements, aux mariages et aux réceptions. Il tirait sa clientèle de tous ces gens qu'il rencontrait plus ou moins régulièrement au cercle, dans le monde ou dans les groupements d'affaires qu'il fréquentait. Ses bonnes manières, son élégance vestimentaire ou sa façon de convaincre et lui servaient de bagage technique. La compétence était secondaire ou tout au moins paraissait évidente, du fait même que l'on portait le titre de courtier à une époque où rien ne s'y opposait. Celui-ci était l'intermédiaire à qui l'on confiait des affaires d'assurances parce qu'il plaisait, parce qu'il avait une présence soutenue, régulière et croyait-on parce qu'il savait où s'adresser pour placer les affaires. En règle générale, s'orientaient de ce côté, pendant les périodes de crise, ceux qui n'avaient pas réussi et, dans les autres moments, ceux qui ne savaient pas où se diriger pour gagner leur vie, ceux qui espéraient obtenir un maximum de gain — même plafonné — avec un minimum d'effort: d'autres se chargeant d'exécuter les commandes qu'eux se contentaient d'apporter.

117

Comme dans tous les domaines, les choses ont bien changé. Si l'extrovert a toujours des qualités éminemment propres à la vente, celui-ci doit s'appuyer sur un associé bien au courant ou une maison bien organisée pour exécuter le travail. Il ne suffit plus d'être aimable, de fréquenter les clubs, de

jouer au golf, au bridge ou au curling — ce jeu où l'art de balayer la glace développe les muscles de l'avant-bras et l'amitié. Il faut être actif et connaître son métier pour convaincre l'assuré, même si le "sourire de grand'mère", la gentillesse et l'aptitude à rendre service gardent leurs droits. Le métier est devenu complexe. Il faut connaître les assurances dans tous les détails, car la tendance est depuis quelques années à la centralisation des garanties dans un petit nombre de contrats, à l'analyse des besoins de l'assuré de manière à les satisfaire le plus possible suivant ses désirs et au meilleur coût. Or, pour cela, il faut connaître la pratique, c'est-à-dire les textes eux-mêmes, leur portée, le sens que l'assureur leur donne et, dans quelle mesure, ils s'adaptent aux besoins de la clientèle. Le temps est loin où l'assuré demandait une assurance et attendait le sinistre pour savoir si ce qu'il avait était bien ce qu'il lui fallait. Ceux qui le font encore n'ont qu'eux-mêmes ou leur courtier à blâmer. Celui-ci ne doit pas, en effet, se contenter d'un coup de téléphone. Il doit voir le risque lui-même ou le faire voir par son préposé. Il doit en suivre l'évolution par des inspections régulières afin d'être bien sûr que la garantie convient. Il doit se rappeler que c'est au contrat à s'adapter au besoin et non au besoin à s'adapter à la police. S'il n'y voit pas, s'il se contente d'assurer par téléphone comme au bon vieux temps, le courtier s'expose à encourir non seulement une responsabilité morale, mais légale qu'entraîne l'inexécution de son mandat. Les articles 1709 et 1710 du code civil sont, en effet, très clairs sur le sujet et la jurisprudence est, dans l'ensemble, assez catégorique même si elle est parfois un peu hésitante ou contradictoire suivant l'interprétation des faits. En règle générale, le courtier est reconnu comme le représentant de l'assuré, à qui il doit accorder l'attention et le soin nécessaire pour que son mandat soit bien exécuté. Dans l'interprétation des faits, après un sinistre, il ne peut être question pour le courtier

d'ignorance ou d'incompétence de sa part. On ne lui demande pas de garantir la solvabilité de l'assureur. On ne doit pas le tenir responsable d'un règlement non satisfaisant s'il a fait le nécessaire au moment du choix de l'assureur et de l'émission de la police. On ne peut non plus lui demander d'apporter le contrat le plus avantageux qui soit. On est en droit d'exiger de lui simplement:

- a) que la description du risque soit exacte;
- b) que les conditions de l'assurance soient courantes;
- c) que l'assuré soit tenu au courant de ses droits et de ses devoirs dans l'ensemble et, enfin, que le prix de l'assurance soit acceptable dans les conditions du marché non mondial, mais local.

119

Tout cela exige du travail, des qualités de compétence, d'exactitude et la connaissance du métier que la jeune génération et la moins jeune possèdent ou s'efforcent d'acquérir. L'association des courtiers d'assurances de la province de Québec joue à ce propos un rôle de premier plan. Elle a été constituée en corporation professionnelle par le gouvernement de la province de Québec. Et ainsi, dans la province, personne n'a le droit au titre et à la fonction de courtier que celui qui a passé les examens prévus par ses règlements. Elle a créé une étiquette professionnelle, dont l'application est surveillée de très près par un comité. Elle met des textes à la disposition de ses membres. Elle organise des colloques et des journées d'étude qui ont un sens véritable. Ainsi, la corporation donne l'occasion à ses membres de se perfectionner, de creuser la technique d'un métier devenu complexe et qui, pour être bien fait, demande des qualités d'homme d'action et d'étude. Si, encore une fois, le sourire, l'aptitude à communiquer, à dialoguer avec autrui (comme disent les psychologues), le charme personnel gardent leurs droits, ce sont

des qualités secondaires; ce qui est essentiel c'est la connaissance du métier. Être courtier d'assurance a cessé d'être un "job" — comme aiment dire nos amis français. C'est une fonction à laquelle on a tenu à donner un statut professionnel dans la province de Québec avec des devoirs de compétence, d'honnêteté et de conscience du métier.

120 L'entreprise et l'économie du XXe siècle. Tome I. Aux Presses Universitaires de France. Paris.

Sous la direction de MM. François Bloch-Lainé et François Perroux vient de paraître le premier tôme d'un grand ouvrage sur l'entreprise et l'économie du XX^e siècle : sujet d'un très grand intérêt puisqu'il englobe l'entreprise et ses caractéristiques dans le monde entier. Avec la collaboration d'un certain nombre d'auteurs, ce livre présente des études sur la grande entreprise — base de l'économie aux Etats-Unis, en France, en Russie. Un dernier chapitre étudie l'entreprise plurinationale, c'est-à-dire celle qui déborde les cadres d'un pays, qui couvre la terre de ses succursales, de ses filiales, de ses sociétés affiliées ou associées et qui, rapidement, devient un monde cohérent dans des économies souvent incohérentes. Il sera intéressant de suivre la marche de cet ouvrage qui, sous la direction de MM. Bloch-Lainé et Perroux, ne saurait être indifférent. J. H.