

# Une question qui suscite quelques questions

La question du mois de mars, qui portait sur la divulgation, a suscité quelques questions de la part de membres à propos de leur pratique. En fait, cette question comportait un piège qui a amené certains membres à communiquer avec la ChAD pour valider leur façon de faire en matière de divulgation, et ce, afin de s'assurer de la conformité de leur pratique professionnelle.

## Le piège!

Dans notre exemple, le cabinet a des liens d'affaires avec l'assureur ABC. Deux choix s'imposaient :

- 1) soit la police est émise par l'assureur ABC ;
- 2) soit la police est émise par un autre assureur.



Voici le scénario :

Vous avez vendu une nouvelle police d'assurance à un client et, lors de la conversation au moment de la souscription, vous lui avez divulgué vos liens d'affaires avec l'assureur ABC. Par la suite :

- A) Vous n'avez aucune divulgation écrite à faire puisque vous avez fait une divulgation verbale.
- B) Vous n'avez aucune divulgation écrite à faire puisque c'est l'assureur ABC qui va se charger de transmettre la police.
- C) Vous n'avez aucune divulgation écrite à faire puisque le risque a été placé chez l'assureur XYZ.
- D) Vous devez divulguer par écrit tout ce que vous avez divulgué verbalement à votre client.

Lors de la souscription d'un risque, le représentant doit divulguer verbalement tous les liens d'affaires avec tous les assureurs dont son cabinet peut offrir les produits, peu importe auprès duquel le risque sera par la suite placé. La divulgation écrite n'est quant à elle que la confirmation des liens d'affaires avec l'assureur auprès duquel le risque est placé.

## La bonne réponse : C)

Si le risque est placé chez l'assureur ABC, le représentant doit confirmer par écrit avec l'envoi de la police ses liens d'affaires avec l'assureur ABC. Or, ce choix de réponse n'était pas donné. Si, toutefois, la police est émise par l'intermédiaire d'un autre

assureur avec lequel le cabinet n'a pas de liens d'affaires, il n'a pas à confirmer par écrit ses liens d'affaires avec le cabinet ABC. Ce scénario se retrouve au choix de réponse C), la bonne réponse pour le mois de mars.

## Et les autres choix ?

Peu importe auprès de quel assureur le risque est placé, les choix A), B) et D) ne sont pas de bonnes réponses.

Pour les scénarios A) et D), rappelons que la divulgation, verbale et écrite, est obligatoire depuis le 30 août 2008. Ainsi, le fait de divulguer verbalement les liens d'affaires au client ne libère pas le représentant de procéder par écrit. Tout dépend de l'assureur chez qui le risque est placé.

Pour ce qui est du scénario B) – le cabinet qui confie à un assureur l'envoi des polices à ses clients –, le représentant certifié doit voir au respect de ses obligations en matière de divulgation. Ainsi, le cabinet doit prendre entente avec l'assureur pour intégrer à l'envoi de la police d'assurance une lettre informant le client des liens d'affaires du cabinet avec cet assureur. 🏠

## Quelques arpents de ChAD – mois après mois

À chaque mois du calendrier 2009 de la ChAD, vous trouverez une nouvelle question s'adressant à tous les membres, peu importe qu'ils soient agents, courtiers ou experts.

Pour connaître la réponse, visitez le site [www.arpentsdechad.ca](http://www.arpentsdechad.ca), répondez à la question et inscrivez-vous au concours en remplissant le formulaire de participation. Vous courez la chance de gagner l'un des trois prix de 50\$ chacun en argent.

### Gagnants

Voici les gagnants des tirages au sort parmi toutes les participations pour les mois de janvier et février :

#### Mois de janvier :

- Martine Lachance, Promutuel Lanaudière
- Lorraine Regaudie, Promutuel Appalaches—St-François
- Hélène Baillargeon, Chubb Compagnie d'assurance

#### Mois de février :

- Pierre Chantal, Desjardins Assurances générales
- Michelle Drapeau, Les Assurances Provencher, Verreault & ass.
- André Girard, Juneau Guillemette Assuraction inc.

En participant, ils ont gagné l'un des trois prix de 50\$ remis en argent par mois. Toutes nos félicitations! 🏠