

La loi et les règlements régissant les intermédiaires de marché : un résumé de certaines obligations qui incombent aux courtiers d'assurance

Rémi Moreau

Volume 62, numéro 1, 1994

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104991ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104991ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Moreau, R. (1994). La loi et les règlements régissant les intermédiaires de marché : un résumé de certaines obligations qui incombent aux courtiers d'assurance. *Assurances*, 62(1), 143–146. <https://doi.org/10.7202/1104991ar>

Les intermédiaires de marché

par

Rémi Moreau

La loi et les règlements réglissant les intermédiaires de marché : un résumé de certaines obligations qui incombent aux courtiers d'assurance

143

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec résumait, dans un communiqué émis en novembre dernier, certaines obligations des courtiers découlant de la *Loi sur les intermédiaires de marché* et des règlements. Le communiqué soulignait l'assujettissement du courtier à une réglementation complexe et nouvelle visant essentiellement la protection du public et à une gestion rigoureuse des actes de courtage.

En voici un bref aperçu :

a) Le maintien obligatoire d'une sûreté

Cette sûreté vise à garantir la responsabilité professionnelle pouvant être fournie soit par un cautionnement, soit par une garantie, soit par une assurance de responsabilité professionnelle. Le montant minimum de la sûreté est de 500 000 \$. L'obligation de fournir une sûreté ne vise pas le courtier à l'emploi d'un cabinet qui fournit lui-même une sûreté pour l'ensemble du groupe.

b) La divulgation du mode de rémunération

Le courtier doit divulguer, par écrit, le mode de rémunération (non le montant) au client avant ou lors de la prestation de ses services. Elle peut être faite personnellement par un courtier ou par le cabinet, à titre d'employeur. Les trois principaux modes de rémunération sont les commissions, les honoraires et les commissions et honoraires.

c) Le partage des commissions

Le partage d'une commission (notamment pour avoir référé un client à un autre intermédiaire) ne peut se faire qu'avec un autre intermédiaire. Le client doit connaître l'identité de l'autre intermédiaire avec qui est fait un partage de commission.

d) La divulgation du nom des assureurs

Tout client peut, sur demande, connaître le nom des assureurs avec qui un courtier a signé une entente de représentation.

e) La divulgation des liens financiers

Le courtier doit dévoiler l'intérêt de toute institution financière qui détient plus de 10 % des actions de son cabinet ou des droits de vote afférents. Cette divulgation doit être faite lors de l'utilisation de la dénomination sociale ou de la raison sociale du cabinet sur les entêtes de lettre, sur les factures, sur les enseignes, etc.

f) Le maintien des registres et des dossiers

Le courtier doit maintenir et garder à jour, à son adresse principale d'affaires, les livres et registres comptables, le registre des commissions et le registre du partage des commissions.

g) La conservation et la destruction des documents

Voici une liste succincte des délais de conservation de certains documents :

- livres et registres comptables : 5 ans à compter de leur fermeture ;
- dossiers de client : 5 ans, à compter du dernier des événements suivants :

a) fermeture définitive du dossier ;

- b) échéance sans renouvellement ou remplacement du dernier produit d'assurance vendu au client ;
- c) date de la prestation du dernier service rendu au client.
- les inscriptions, les relevés de ventes, de services ou d'opérations comptables datant de plus de 5 ans peuvent être rayés des livres et registres.

h) Le secret professionnel et les renseignements personnels

145

Sauf si la personne concernée l'y autorise, le courtier ne peut divulguer les renseignements personnels recueillis dans l'exercice de ses activités. À titre d'exemple, les détails relatifs aux sinistres devraient être obtenus directement du client et non d'un ancien courtier. Certains organismes ont le pouvoir de contraindre toutes personnes à divulguer des renseignements confidentiels. Il va sans dire que le courtier doit alors se conformer à la décision d'un juge ou à la loi.

i) L'accès du client à son dossier

Le client a le droit d'obtenir, à ses frais, une copie des documents que contient son dossier.

j) La cessation des activités

Le courtier qui cesse d'exercer ses activités doit remettre ses dossiers à un autre courtier, à un assureur ou au client, et il doit aviser par écrit le client concerné dans les 30 jours de la cessation de ses activités.

k) L'acceptation des dossiers d'un autre courtier

Le courtier qui prend possession des dossiers des clients d'un autre intermédiaire de marché doit aviser par écrit le Conseil et les clients concernés dans les 30 jours de cette prise de possession.

l) L'obligation de se conformer à la loi

Cette obligation s'étend à tous les employés d'un intermédiaire de marchés et tel intermédiaire a l'obligation de prendre toutes les mesures raisonnables pour le respect de cette obligation. À cet égard, les employés doivent posséder les connaissances et les qualifications requises par la *Loi sur les intermédiaires de marché* et le règlement du Conseil.

m) Le maintien d'un compte séparé

146

Le courtier doit maintenir un compte séparé concernant les sommes d'argent qu'il détient pour autrui.

n) L'interdiction des ventes liées

Il est interdit à un courtier d'imposer un deuxième contrat à une personne pour la conclusion d'un premier contrat. Dans un tel cas, le courtier commettrait une infraction et le client pourrait demander l'annulation de ce deuxième contrat dans les 10 jours de sa conclusion.

o) Les rabais offerts par le courtier

Le courtier ne peut, directement ni indirectement, accorder un rabais à un client sur la prime convenue avec l'assureur (ceci ne comprend pas une réduction accordée à l'assuré pour l'acquisition de plus d'un produit financier).

p) La publicité

Toute publicité est permise, pourvu qu'elle ne soit pas de nature à dénigrer ou à jeter le discrédit sur un autre intermédiaire de marché, ou qu'elle ne soit pas fausse, trompeuse ou susceptible d'induire en erreur. La publicité ne doit pas attribuer à un courtier ou à son cabinet des qualités ou des compétences qu'ils ne possèdent pas ou qu'ils ne sont pas en mesure de procurer.