

## La Fédération et son rôle en matière d'assurances – III assurance automobile et habitation

*Michel Desrosiers*

**A**U-DELÀ DES PRODUITS collectifs, il y a les assurances de biens, soit les assurances automobile et habitation. Le courtier de la Fédération a mis au point, de concert avec cette dernière, des produits adaptés aux médecins. Le fruit de cette concertation offre d'autres avantages pour les gens occupés, mais il faut bien en comprendre les limites. Êtes-vous bien informés à ce sujet ?

### **Du « prêt-à-porter » pour les médecins**

Nous avons traité des régimes collectifs d'assurance de la Fédération, de leurs raisons d'être et de leurs structures. Toutefois, certains produits ne sont pas offerts sur une base collective, en particulier l'assurance de biens. Il est cependant possible de créer un produit adapté aux besoins d'un groupe et de prévoir une tarification qui tient compte des particularités de ses membres. Plusieurs associations se prévalent de cette possibilité, comme la Fédération.

Les professionnels en général, et les médecins en particulier, constituent une clientèle intéressante pour les assureurs. Ils ont généralement de bons revenus, sont consciencieux et détiennent des biens de valeur à assurer. En plus d'un besoin plus important en matière d'assurances, les professionnels

présentent généralement un plus faible risque de réclamation. Une combinaison parfaite aux yeux des assureurs.

La mise au point d'un produit de groupe se fait de concert avec un assureur qui convient d'une couverture type. Selon la nature des membres du groupe, une assurance automobile pourrait d'emblée comprendre, par exemple, une couverture plus élevée que d'habitude en responsabilité civile, une protection complémentaire en responsabilité civile de type « parapluie » ou des avantages relatifs au remplacement par une voiture de location en cas d'accident ou de vol. En assurance habitation, les couvertures maximales pourront être majorées, de même que celle des objets de valeur.

Bref, lorsqu'un produit offert à un groupe est bien adapté à la réalité habituelle des membres, l'adhésion est simplifiée et la couverture a plus de chances de répondre adéquatement aux besoins des membres dès le départ. De plus, la tarification est généralement plus avantageuse du fait qu'elle tient compte du volume des réclamations antérieures des membres assurés.

Toutefois, le « prêt-à-porter » ne convient pas à tout le monde. Certains médecins devront opter pour du « sur mesure ». En effet, certains médecins doivent faire affaire avec un assureur spécialisé du fait qu'ils sont propriétaires d'une voiture très luxueuse ou d'une maison de grande valeur, que le contenu de

---

*Le Dr Michel Desrosiers, omnipraticien et avocat, est directeur des Affaires professionnelles à la Fédération des médecins omnipraticiens du Québec.*

**Un produit adapté aux besoins d'un groupe simplifie l'adhésion, répond mieux aux besoins des membres dès le départ et permet d'offrir une tarification plus avantageuse.**

*Repère*

leur habitation vaut cher ou que leurs enfants présentent un risque élevé (en raison du nombre d'accidents qu'ils ont eus). Ces médecins ne pourront donc pas bénéficier de la tarification de groupe. Pour obtenir une couverture, ils devront généralement s'adresser à un courtier qui distribue les produits de différents assureurs s'adressant à des situations d'exception.

### ***Distribution par un « courtier » ou « directe » ?***

La constitution d'un groupe est possible avec tout assureur. Or, une association doit ici faire un choix, soit celui de transiger directement avec un assureur ou par l'intermédiaire d'un courtier qui le représente. Au Québec, les assureurs qui font affaire directement avec le client sont des firmes telles que Bélair Direct, Desjardins-La Personnelle, Industrielle-Alliance, La Capitale, SSQ et TD Meloche Monnex. Dans le jargon du métier, c'est ce qu'on appelle des assureurs « directs ».

Comme pour l'assurance de personnes, la tarification est en bonne partie dictée par les frais de réclamation. Cependant, une portion des frais est de nature administrative, et c'est là où les assureurs directs disent permettre de faire des économies. Le client d'un assureur direct transige avec un agent, employé salarié de l'assureur. De plus, le fonctionnement centralisé d'un assureur direct peut aussi donner lieu à des économies. Toutefois, un assureur direct ne vend que ses propres produits. Lorsque ceux-ci ne permettent pas de répondre aux besoins du client, ce dernier doit regarder ailleurs.

Et les courtiers ? Une portion de leur rémunération provient d'un pourcentage prélevé sur les primes perçues auprès du client. En contrepartie, le courtier prend en charge certaines fonctions administratives. Résultat net ? Le produit obtenu par l'entremise d'un courtier peut revenir moins cher ou plus cher que

celui d'un assureur direct. Le résultat final est souvent fonction du volume d'affaire du courtier et de l'efficacité de sa gestion administrative.

Au-delà des questions de tarification, il y a d'autres conséquences à transiger avec un courtier. Advenant qu'un assureur n'offre pas la couverture requise par un client particulier, le courtier peut proposer à celui-ci la couverture d'un autre assureur. Il va de soi que plus un courtier donné compte de médecins dans sa clientèle, plus il a avantage à bien connaître les besoins particuliers de ces derniers et les produits existants qui leur conviennent. Enfin, en cas de réclamation, le courtier assiste son client et cherche à obtenir le meilleur règlement possible, particulièrement lorsqu'il assure une partie du traitement des réclamations.

La Fédération a opté pour un courtier d'expérience : Dale Parizeau Morris Mackenzie. Ce cabinet connaît bien les besoins des médecins du fait de son association de longue date avec la Fédération. Il a fait l'objet d'une acquisition il y a deux ans. Un des acheteurs minoritaires est l'assureur Aviva (l'assureur « dominant » offert par Dale Parizeau). Le risque que les intérêts de l'assureur passent avant les intérêts de l'assuré est contrecarré par deux mesures : la constitution d'un groupe en assurance automobile et habitation et la « meilleure offre », un moyen mis au point par Dale Parizeau et qui est efficace dans la mesure où on en saisit bien les limites.

### ***La « meilleure offre » et ses limites***

Magasiner fait le bonheur des uns, mais pour plusieurs, la comparaison des prix d'assurances est un désagrément. Dale Parizeau le fait donc pour vous sous réserve de certaines limites.

Les trois quarts des médecins clients de Dale Parizeau en assurance de biens sont assurés auprès de la compagnie d'assurance Aviva-Traders, avec laquelle le « groupe » de la Fédération a été consti-

***Dale Parizeau Morris Mackenzie est à même de comparer la tarification des assureurs qui distribuent leurs produits par l'entremise des courtiers, mais non des assureurs directs, d'où l'intérêt de magasiner périodiquement.***

*Repère*

tué. Avant de conclure que c'est l'assurance qui répond le mieux aux besoins d'un médecin, Dale Parizeau effectue une comparaison des tarifs offerts par d'autres assureurs pour une protection comparable à l'aide d'un logiciel conçu à cette fin pour les courtiers. Ce logiciel a toutefois des limites : il ne comprend pas la tarification des assureurs dits « directs » dont les produits ne sont pas distribués par les courtiers. Dale Parizeau ne vous proposera donc pas de tels produits et n'est pas au courant des tarifs demandés par de tels assureurs.

Au-delà des contraintes liées au logiciel de comparaison des courtiers, il n'est plus possible pour un courtier de se faire une idée de la tarification d'assureurs directs en se faisant passer pour un client. Depuis quelques années, les assureurs tiennent compte de la cote de crédit des clients potentiels lorsqu'ils établissent les primes. Le principe est simple : la personne qui a une bonne cote de crédit s'acquitte assidûment de ses obligations et a donc de meilleures chances de s'occuper de ses biens et risque moins de se retrouver dans une situation où elle doit faire une réclamation. Pour attirer cette clientèle, l'assureur peut réduire la tarification, car ces clients présentent moins de risques. Par conséquent, la tarification n'est plus simplement fonction du lieu de résidence et du genre de voiture, mais bien de l'identité même du client.

La « meilleure offre » permet de compenser ce deuxième phénomène. Advenant que le tarif de l'assureur dominant soit supérieur à celui d'un autre assureur, Dale Parizeau s'engage à offrir une réduction de 10 % par rapport au taux de l'autre assureur. Notez bien qu'il doit s'agir de l'assureur dominant. Les médecins dont les besoins particuliers nécessitent une assurance spécialisée ne pourront généralement pas se prévaloir de cette offre. De plus, la réduction ne tient pas compte du

fait que Dale Parizeau perçoit des frais de courtage de 25 \$ par contrat, ce qui réduit l'importance réelle de cette réduction.

Si le tarif le plus attrayant est celui d'un assureur direct, vous devrez donc faire un effort pour bénéficier de la « meilleure offre », soit demander une soumission à l'assureur en question. En ce qui a trait aux assureurs directs, vous ne pouvez pas compter sur Dale Parizeau pour effectuer des comparaisons pour vous. Par ailleurs, vous n'aurez généralement pas à répéter l'exercice chaque année. Il y a des limites sur les ajustements de tarifs d'année en année en l'absence de changement à votre profil de risque (des accidents « responsables », par exemple). Une vérification auprès d'assureurs directs tous les trois à cinq ans devrait suffire pour vous faire profiter d'un tarif concurrentiel.

### *Les autres services d'un courtier*

Les besoins en assurance de la majorité des médecins sont relativement simples. Certains médecins qui exercent en cabinet peuvent toutefois avoir besoin d'une protection additionnelle en responsabilité civile générale. D'autres exercent en société et peuvent donc avoir des besoins supplémentaires.

Enfin, comme nous l'avons évoqué par le passé, une vue d'ensemble des différentes protections détenues peut être utile. Un médecin peut ainsi éviter d'acheter une assurance qu'il détient déjà en vertu d'un autre produit ou s'assurer de bénéficier de l'exonération de prime en cas d'invalidité même s'il souscrit l'ensemble de ses assurances auprès d'assureurs différents.

À vous de choisir. Espérons que les informations contenues dans ces trois articles vous permettront de faire des choix éclairés.

À la prochaine ! 

***Dale Parizeau Morris Mackenzie offre une réduction de 10 % sur la prime proposée par un concurrent, lorsque vous souscrivez une assurance auprès de l'assureur dominant.***

*Repère*