

Qu'avons-nous réglé récemment?

Chubb Canada, Traitement des sinistres



La véritable mesure d'un assureur se détermine par la manière dont celui-ci répond à votre réclamation et la façon dont il la traite. Nous comprenons bien que lorsque vous souscrivez une assurance, vous achetez de la tranquillité d'esprit. Chez Chubb, le principe directeur en matière de traitement des sinistres a toujours été de traiter chaque client comme nous aimerions être traités si nous subissions la même perte : avec intégrité, empathie, rapidité, professionnalisme et équité. C'est la différence Chubb que nous offrons dans tous nos secteurs d'activités à travers le Canada, par le biais de nos bureaux de Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver.

Voici quelques exemples de polices que nous offrons et des réclamations correspondantes que nous avons traitées et remboursées dernièrement :

Type de couverture	Montant payé	Détails de la réclamation
A&D (Société privée) - Manquement au devoir de fiduciaire	770 000 \$	Notre assuré avait embauché un ingénieur ayant développé un outil qui «révolutionnerait» son usine de fabrication. L'outil fonctionnait bien et augmenta l'efficacité de notre assuré. Environ un an après la date d'embauche, notre assuré et l'ingénieur, désormais membre du C.A. de l'entreprise assurée, furent poursuivis par un compétiteur (qui était également l'ancien employeur de l'ingénieur) pour violation de devoir de fiduciaire, atteinte illégale aux rapports commerciaux et contractuels, et appropriation illicite de secrets commerciaux. Le compétiteur alléguait que l'ingénieur avait manqué à ses obligations fiduciaires envers lui, son ancien employeur, et qu'il avait donné des garanties concernant les droits afférents à l'outil et aux profits futurs, en raison des droits d'exclusivité. Les dommages réclamés totalisaient plus de 8 M\$. Il n'y avait aucune couverture pour les allégations de rupture de contrat et d'appropriation illicite de secrets commerciaux faites à l'endroit de l'entreprise assurée. Cependant, puisque l'administrateur/ingénieur et l'entreprise étaient représentés par le même cabinet et que l'administrateur/ingénieur avait une couverture complète pour frais de défense, Chubb assumait 90% des frais de défense. Chubb travailla en partenariat avec l'entreprise assurée pour défendre vigoureusement cette cause, du fait que l'administrateur/ingénieur n'avait jamais signé de clause de non-concurrence et que l'outil utilisé par notre assuré différait grandement de ce que l'ingénieur avait développé pour son ancien employeur. Après les interrogatoires préalables (écrits et oraux), d'innombrables requêtes et modifications d'actes de procédures, le litige fut réglé en médiation pour 70 000 \$, en plus de 700 000 \$ payés en frais de défense. Notre assuré nous a envoyé le courriel suivant : « C'est une excellente nouvelle, je pourrai peut-être dormir ce soir, pour la première fois depuis longtemps. »

Type de couverture	Montant payé	Détails de la réclamation
Assurance des entreprises - Série Clef commerciale	430 000 \$	Notre assuré possède et gère un centre culturel qu'il a loué à une association étudiante pour l'organisation d'une danse. Le contrat entre l'assuré et l'association étudiante stipulait que cette dernière devait adhérer à une assurance responsabilité civile désignant notre assuré en tant qu'assuré additionnel. Lors de la danse, une bagarre a éclaté et le demandeur fut frappé à la tête avec une brique, subissant ainsi une importante blessure à la tête. Le demandeur intenta une poursuite contre l'association étudiante et notre assuré. Malheureusement, l'association étudiante n'avait pas respecté les termes du contrat et n'avait adhéré à aucune assurance. Par conséquent, notre assuré était le seul avec une assurance. En tant qu'occupant des lieux, il était possible qu'il soit jugé fautif à au moins 1% pour les blessures du demandeur et soit obligé de payer si un jugement était rendu en faveur du demandeur, étant donné le principe de responsabilité solidaire. Nous avons proposé de recourir à la médiation. Notre stratégie durant la médiation était de souligner au demandeur sa grande négligence et le manque de preuves documentées pour soutenir ses allégations concernant des frais de soins de santé futurs et la perte de revenus futurs. Nous avons évalué les risques et prévu de négocier un règlement raisonnable basé sur les mérites de la preuve fournie jusqu'à ce jour. Avec l'aide du médiateur, nous avons été en mesure de régler la question pour 350 000 \$. Le médiateur était très impressionné par notre préparation et notre gestion de la médiation. Il a écrit à l'expert en sinistre « Mes félicitations pour le règlement de cette réclamation. Cela n'était pas facile, mais votre intelligence, patience et bon sens ont contribué au dénouement. Le bon sens se fait plus rare qu'avant, mais vous n'en manquez pas. C'est très impressionnant. »
Assurance des particuliers - Garantie Habitation et Bris d'équipement Chef-d'œuvre Deluxe	30 000 \$	Il y eut une panne d'électricité de plusieurs jours chez notre assuré. Pendant la panne, la génératrice auxiliaire avait d'abord bien fonctionné, jusqu'à ce qu'elle s'éteigne sans raison apparente et refuse de redémarrer. On demanda donc à une entreprise spécialisée en réparation de génératrices de venir inspecter l'équipement. Lorsque les réparateurs tentèrent de redémarrer la génératrice, un piston tomba du moteur, ce qui la rendit inutilisable. L'entreprise de réparation confirma que le modèle utilisé ne convenait plus à la taille de la résidence, en plus d'avoir 10 ans déjà. Remplacer la génératrice par un modèle de type et de qualité semblables allait coûter 27 000 \$. Cependant, l'entreprise recommandait un autre modèle à 32 000 \$. Chubb accepta de remplacer la génératrice par le modèle que recommandaient les réparateurs, tout en considérant la franchise de 2 500 \$ pour bris d'équipement. Lorsque la demande d'indemnité fut présentée, l'assuré avait déjà reçu le devis de l'entreprise pour le remplacement. Par conséquent, la demande d'indemnité fut présentée à 9 h et un chèque fut émis à 15 h le jour même. Notre assuré nous remercia chaudement pour cette grande rapidité d'exécution.
Protection des administrateurs et des dirigeants - Responsabilité civile liée aux pratiques d'emploi	2 600 000 \$	L'entreprise que nous assurons renvoya son PDG sans motif valable et lui donna un avis de 12 mois (comme prévu dans son contrat de travail) et tous les bénéfices à court et long terme pour cette période. L'ancien PDG poursuivit notre assurée et réclama plus de 7 M\$ pour bris contractuel, une période de préavis plus longue et une évaluation plus élevée des bénéfices. Chubb confia le dossier à un conseiller juridique qui connaissait l'industrie et était spécialisé en droit du travail. Les procédures s'étirèrent sur 17 ans. Des experts furent consultés pour l'évaluation des bénéfices et l'interprétation du contrat de travail. La question exigea un procès de 3 semaines. Le juge confirma la période de 12 mois et adjugea un petit montant supplémentaire qui représentait une augmentation de l'évaluation des bénéfices. L'ancien PDG porta la cause en appel. La cour d'appel confirma le premier jugement, affirmant que lorsqu'un contrat de travail stipule que l'indemnité de départ d'un cadre supérieur correspond à « 12 mois de salaire » et que le « salaire » est clairement défini dans le contrat, les termes sont contraignants et éliminent quelque droit que ce soit à un « avis raisonnable ». C'est tout ce à quoi l'employé a droit, à moins que d'autres indemnités soient indiquées dans le contrat, comme des bénéfices à court et long terme (ce qui était le cas ici). Les contrats de travail définissant l'indemnité de départ sont contraignants, tant que l'indemnité de départ indiquée est supérieure à tout minimum légal. Chubb soutint la décision de notre assurée d'aller jusqu'au procès (et en appel) pour cet important point de droit et nous avons collaboré avec le conseiller juridique interne de l'assurée (qui gérait directement le procès étant donné le risque d'atteinte à la réputation) tout au long des 17 années. Les frais de défense totaux excédèrent 2 M\$.

Chubb. Insured.SM

Le nom commercial Chubb désigne les filiales de Chubb Limited qui fournissent de l'assurance et des services connexes. Pour consulter la liste de ces filiales, visitez notre site internet au www.chubb.com/ca-fr. Au Canada, Chubb exerce ses activités par l'intermédiaire de Chubb du Canada Compagnie d'Assurance, et de Chubb du Canada Compagnie d'Assurance-Vie. Les produits ne sont pas nécessairement offerts dans toutes les provinces ou tous les territoires du Canada. Aux États-Unis, l'assurance est souscrite par ACE American Insurance Company et les filiales de souscription de Chubb basées aux États-Unis. La présente communication n'est qu'un résumé des produits. La garantie réelle est régie par le libellé du contrat d'assurance émis. Chubb est le plus important groupe d'assurance IARD coté en bourse du monde. Présente dans 54 pays, Chubb offre des assurances de biens et de dommages aux particuliers et aux entreprises, des assurances accident et maladies complémentaires pour les particuliers, ainsi que de la réassurance et de l'assurance vie à une grande variété de clients. Chubb Limited, la société mère de Chubb, est cotée à la bourse de New York (NYSE : CB) et est incluse dans l'indice S&P 500. Rév. 03/2017