

ASSURANCES

JOURNAL MENSUEL DES ASSURANCES

CANADA
PORT PAYÉ
POSTAGE PAID

1 C.

NO 5211
MONTRÉAL

1725, rue St-Denis — Montréal

Faits d'actualité

La situation économique au Canada

Les statistiques officielles continuent à montrer une amélioration. Cette fois, ce sont les chiffres d'octobre que nous publions. Comme on le notera, ils indiquent presque tous une augmentation intéressante sur septembre 1933 et, très sensible, sur octobre 1932. À signaler en particulier la production industrielle: d'un an à l'autre l'*index-number* de l'emploi passe de 84.7 à 91.3, ce qui est un progrès tout à fait remarquable. De son côté, le commerce extérieur est plus actif, tant à l'importation qu'à l'exportation, comme aussi le bâtiment. Quant aux prix de gros, tout en ayant légèrement fléchi d'un mois à l'autre, ils dépassent dans l'ensemble ceux d'octobre 1932. Et tout cette activité nouvelle s'exprime par une augmentation des débits bancaires.

Nous semblons nous acheminer lentement vers une situation économique moins tendue. Pour peu que le mouvement de reprise ne soit pas contrecarré, nous pouvons espérer voir des temps moins âpres avant longtemps. C'est le voeu que nous voulons formuler à la fin de la présente année, qui pour bien des gens fut si dure.

	sept. 1933	oct. 1933	oct. 1932
Production Industrielle			
Acier — tonnes	38,630	48,450	17,100
Papier-Journal — tonnes	173,420	191,460	157,510
Automobiles — nombre	5,808	3,682	2,923
Energie hydroél. — 1,000,000 kw h.	1,489	1,618	1,390
Indice de l'emploi —			
1926 — 190	90.4	91.3	84.7
Commerce			
Importations — \$1,000	38,698	41,126	37,095
Exportations — "	58,328	60,760	57,160
Exportations de blé — 1000 boisseaux	19,666	23,306	40,192
Bâtiment			
Valeur des contrats — \$1,000	8,387	15,014	8,876
Finances			
Débits bancaires — \$1,000,000	2,457	3,523	2,367
Billets en circulation "	169	161	153
Prêts à demande "	105	110	115
Recettes de l'Etat "	24.97	23.8	
Divers			
Assurance-Vie, Ventes \$1,000	25,142	31,253	29,657
Prix de Gros, 1926 — 100....	63.9	67.9	65.0

Un comité consultatif d'assurance-vie

Dans un article récent, le surintendant des assurances de Québec, M. B. Arthur Dugal, annonce la formation d'un comité consultatif d'assurance-vie. Voici les fonctions qu'il lui assigne: le comité "sera entièrement composé de résidents de cette province, choisis parmi les meilleurs gérants et agents d'assurance-vie. Le Comité aura un sous-comité dans chaque district où existe une section de l'association des agents d'assurance-vie. Le Comité décrètera les règlements concernant l'occupation et la classe des postulants qui ne seront pas éligibles pour une licence, et aussi les qualifications nécessaires; le montant minimum d'affaires qu'ils devront faire pendant la première, seconde et troisième années. Toutes plaintes contre les agents seront soumises à une investigation complète, mais équitable et sévère, par le Comité ou un des sous-comités."

Le choix des agents relèvera des compagnies intéressées et du comité.

*

Voilà une excellente initiative. Souhaitons qu'elle permette rapidement de pratiquer une meilleure sélection des agents que celle qui se fait actuellement. Il est certain qu'un bon nombre des maux dont nous souffrons proviennent du recrutement trop souvent fait au petit bonheur. Si, au lieu d'ouvrir tout grand les portes, on avait fait un choix judicieux; et si on avait complété ce premier geste en formant des agents vraiment compétents avant de les lancer à la recherche des affaires, on aurait évité l'encombrement actuel, dont on ne cesse de déplorer les méfaits. M. Dugal souligne que l'année dernière 20 p. 100 environ des polices d'assurance-vie ont été annulées pour une raison ou pour une autre, soit 440,000 sur 2,200,000 en vigueur. Quand on va au fond des choses, on s'aperçoit que l'intermédiaire est pour une bonne part responsable de cette hécatombe. Trop souvent, il n'a su faire l'éducation de son client parce que, trop souvent, il s'est contenté de vendre une police sans se préoccuper d'en faire comprendre le sens, la portée et les avantages. Quand la crise est venue, l'assuré, mal préparé, s'est hâté de supprimer une obligation dont la nécessité ne lui apparaissait plus bien démontrée.

Signalons en terminant que M. Dugal se propose de prendre sa part de l'éducation du public. On ne saurait trop l'approuver.

On entend souvent les assureurs grommeler contre les taxes de plus en plus lourdes qu'on fait peser sur leurs affaires. Voici un exemple pour les assurances contre l'incendie traitées à Montréal en 1932:

Primes perçues	\$5,688,208
Impôt	79,929

Cela comprend la taxe de 1 p. 100 sur les primes, avec un minimum par compagnie de \$200 et la part de chacune dans les frais de la Commission des Incendies, laquelle est fixée arbitrairement pour l'ensemble des sociétés aux deux-tiers du total.

Soixante dix-neuf mille dollars, mais c'est peu penseront certains. Soulignons qu'il ne s'agit que d'une seule ville et que de l'assurance-incendie.

**Si vous voulez continuer
de recevoir Assurances
régulièrement, vous devez
vous abonner.**

Dossiers.

Les clauses dérogatoires à la règle proportionnelle

Comme nous l'avons expliqué dans deux articles précédents ⁽¹⁾ la règle proportionnelle force l'intéressé à s'assurer jusqu'à concurrence d'un tantième de la valeur vénale ⁽²⁾ moyennant un taux réduit. Elle prévoit une sanction, qui s'applique aux sinistres partiels, lorsque le montant d'assurance est insuffisant.

Les assureurs acceptent certaines dérogations à la règle générale. La plus fréquente, c'est celle qui suspend le fonctionnement de la clause tant que le sinistre n'atteint pas une somme fixée ⁽³⁾. Il en est quelques autres, cependant, que nous nous proposons d'étudier ici brièvement.

Clause d'auto-couverture.—La première, dite *auto cover* ou d'auto-couverture, s'emploie dans les polices annuelles, pour tous les risques soumis à la règle proportionnelle de 100 p. 100, sauf pour l'assurance du bois et des céréales dans les silos-termini. En bref, elle permet à l'assuré d'augmenter le montant de son assurance le jour même du sinistre jusqu'à concurrence de 10 p. 100, pourvu qu'il ait été assez élevé à un moment quelconque durant les quinze jours qui ont précédé le sinistre.

Par exemple, si l'incendie a lieu le 16 janvier et si l'assuré démontre qu'il était couvert jusqu'à concurrence de la totalité de la valeur assurable, le 2, le 5 ou le 10 janvier, on lui permettra d'augmenter de 10 p. 100 le chiffre de l'assurance en vigueur au cas d'insuffisance le 16, jour du sinistre. Et la règle proportionnelle ne s'appliquera avec toute sa rigueur qu'une fois l'opération effectuée.

Cette clause est à recommander dans certains cas particuliers.

100% Co-insurance Relief Clause. — Voici une nouvelle dérogation à la règle proportionnelle de 100 p. 100 qu'on emploie pour les polices dites ajustables (*policies on floating stocks*), c'est-à-dire celles dont le montant suit, par le jeu des avenants, l'augmentation ou la diminution de valeur de la chose assurée. Elle s'applique également aux polices annuelles, sauf pour l'assurance du bois ou de céréales entreposées dans des silos-termini.

La clause suspend l'application de la règle proportionnelle au moment du sinistre, à condition que le 20 de chaque mois le montant d'assurance en vigueur soit fi-
(Suite à la deuxième page)

(1) Assurances, numéros de Juin et de Juillet.

(2) Valeur vénale, c'est-à-dire assurable, soit le coût de remplacement moins la vétusté.

(3) Il y a deux clauses dérogatoires de ce genre. La première spécifie que l'assuré ne sera pas forcé de dresser un inventaire particulier des choses assurées si le sinistre ne dépasse pas 5 p. 100. La seconde suspend le fonctionnement de la règle proportionnelle lorsque la perte est inférieure à 2 p. 100 du montant de l'assurance ou \$2,500 selon que l'un ou l'autre est moins élevé.

Les clauses dérogatoires à la règle proportionnelle

(Suite de la première page)

xé par avenant au niveau de la valeur assurable le dernier jour du mois précédent.

Nous nous hâtons de donner un exemple pour clarifier cette explication un peu complexe.

Imaginons le cas d'un stock de \$100,000 assuré pour ce montant le 1er janvier 1933. Le 20 février, se rendant compte que, le 31 janvier, ses marchandises avaient une valeur de \$150,000, l'assuré doit souscrire une nouvelle assurance de \$50,000. Le 20 mars, la valeur est à nouveau établie au 28 février, et le chiffre de l'assurance est diminué ou augmenté moyennant une ristourne ou une surprime; et ainsi de suite. Si un sinistre survient d'une date à l'autre, i. e. du 20 au 20, la sanction de la règle proportionnelle est inopérante. Elle ne s'applique que si l'assurance n'a pas été ramenée au niveau voulu à la date dont on a convenu.

Application pratique de la clause de la répartition proportionnelle (1)

Dans *Assurances*, de juin, nous exposons rapidement la portée de la clause de la répartition proportionnelle. Nous disions, entre autres choses, que la clause s'emploie avec avantage pour l'assurance de choses logées à plusieurs endroits. Avant d'en expliquer le fonctionnement avec plus de détails, citons le texte officiel, déterminé par le syndicat des compagnies d'assurance contre l'incendie.

"Il est entendu et arrêté par les présentes qu'en cas de sinistre cette assurance sera considérée couvrir dans les divers bâtiments (ou sections) ci-dessus désignés, dans la proportion qui existe entre la valeur dans chaque bâtiment et la valeur totale dans tous les bâtiments au moment du sinistre."

Il ressort de cette clause, dont le moins qu'on puisse dire est qu'elle est assez obscure :

a) qu'elle ne s'applique qu'à l'assurance du contenu;

b) qu'elle s'emploie lorsque le risque est réparti entre plusieurs pavillons, sections ou immeubles d'une même entreprise;

c) que l'indemnité, au cas de sinistre, est égale au rapport de la valeur dans chaque bâtiment à la valeur totale, soit

vb

vt

Pour recevoir l'indemnité entière, l'assuré doit donc souscrire une assurance correspondant à la valeur assurable, sinon il devient coassureur pour le déficit. En somme cette clause est un peu l'équivalent de la règle proportionnelle de 100 p. 100. Elle s'en différencie toutefois en ce qu'elle n'accompagne pas une division du montant d'assurance dans chaque bâtiment assuré.

Pour illustrer le fonctionnement, il n'est pas de meilleure manière de procéder que de citer un exemple. En voici un assez simple. Imaginons une usine divisée en 3 pavillons isolés, où se poursuit la fabrication. Au moment où l'assurance est souscrite, la valeur assurable du contenu se répartit ainsi :

A \$30,000
B 50,000
C 20,000

Soit \$100,000. L'assuré s'assure jusqu'à concurrence de ce montant. Six mois plus tard, un sinistre total a lieu dans C. L'inventaire révèle les chiffres suivants :

A \$ 35,000
B 25,000
C 45,000

\$105,000

Comme le montant total de l'assurance est resté le même, malgré l'augmentation de la valeur assurable, l'indemnité ne sera que de \$42,857.14, soit trois-septièmes de \$100,000. Si l'assurance totale avait été égale à la valeur assurable, la perte entière aurait été versée par l'assureur.

La clause est à recommander

a) quand on peut suivre avec précision les fluctuations de la valeur assurable. Autrement, elle doit être déconseillée au même titre que la règle proportionnelle;

b) dans le cas d'une entreprise aux bâtiments nombreux où la valeur du contenu subit isolément des fluctuations fréquentes, tout en gardant dans l'ensemble une certaine stabilité.

En somme, pour ne pas s'exposer à la sanction prévue, il suffira de suivre de près les oscillations de valeur de la chose assurée. Pour éviter toute surprise, il sera bon de dépasser légèrement le montant nécessaire. G. P.

La classification officielle des risques d'incendie

Voici la manière dont la statistique officielle classe les diverses catégories de risques, entre lesquelles les sinistres se sont répartis en 1932 et durant la période quinquennale 1928 à 1932. Les chiffres que l'on a pris pour base sont ceux des primes nettes, après avoir enlevé la réassurance confiée à des sociétés autorisées:

Catégorie	% des sinistres aux primes	
	1932	1928-32
Risques triennaux		
Habitations — dans les endroits protégés contre le feu	51.27	43.18
Habitations — dans les endroits non protégés	87.49	69.87
Autres habitations et fermes	91.91	83.84
Tous autres risques assurés pour deux ou trois ans	35.11	52.09
Risques commerciaux		
Magasins de gros et entrepôts	53.82	68.48
Magasins de détail	64.56	55.64
Autres risques commerciaux	33.72	42.94
Risques industriels		
Brasseries et malteries	6.48	35.13
Fabriques de chaussures	146.36	133.26
Fabriques de conserves	15.76	41.01
Fabriques de biscuits et de confiserie	15.31	61.28
Moulins à farine	63.51	94.48
Silos à grains	42.36	67.32
Buanderies	31.51	40.71
Scieries	123.46	93.62
Chantiers de bois	207.79	69.30
Ateliers de machinistes ou pour le travail du métal	32.04	45.87
Etablissements miniers	49.55	53.03
Charcuteries	30.81	31.23
Fabriques de pâtes et papier	47.45	55.98
Remises de tramways	51.00	55.28
Tanneries	21.45	85.41
Fabriques pour le travail du bois	41.05	54.49
Industries textiles	85.50	148.82
Autres risques industriels	46.47	56.79
Divers		
Tous autres risques pour un an ou moins	84.56	57.98
Risques protégés par extincteurs automatiques (toute nature)	46.23	39.60
Moyenne	64.33	56.27

Quoique passablement incomplète, cette statistique nous éclaire sur le danger d'incendie que présentent les diverses catégories de risques. Pour être tout à fait utile, elle devrait comprendre un plus grand nombre de rubriques.

SOME QUESTIONS RELATING TO LIFE INSURANCE BENEFICIARIES, par M. Brooke Claxton dans le numéro de décembre 1933 de *Quebec Assurance Service Magazine*.

M. Claxton y étudie une question très intéressante: celle du bénéficiaire privilégié en assurance-vie. Dans un premier article, il explique la portée générale du chapitre 244 des Statuts Refondus de la province de Québec — lequel, sous le titre de loi des maris et des parents, détermine les droits du bénéficiaire. Il indique d'abord ceux que la loi fait entrer dans la classe privilégiée: la femme ou le mari selon le cas et les enfants. Le fait d'inscrire le nom de l'un d'eux au contrat empêche l'assuré de faire aucun changement par la suite, même avec le consentement de l'intéressé, sauf remplacer l'un par l'autre ou ajouter les autres à celui qui est déjà mentionné.

Puis, il répond aux questions suivantes:

1o—Que devient le contrat d'assurance-vie si le bénéficiaire meurt avant l'assuré? 2o—L'assuré a-t-il le droit d'emprunter sur la garantie de la police le montant nécessaire pour payer ses primes sans obtenir l'assentiment du bénéficiaire privilégié? Peut-il emprunter pour toute autre fin?

En terminant, M. Claxton annonce un second article sur les droits du bénéficiaire. Nous le signalerons à nos lecteurs en temps et lieu.

Ce journal est imprimé par l'
ECLAIREUR de MONTREAL, Inc.
1725 rue St-Denis, Montréal, HARBOUR 8216

Tél. : HARBOUR * 0123

BRAIS, LETOURNEAU & L'ESPERANCE

AVOCATS

F. Philippe Brais, C.R., Edifice
Jean Letourneau Insurance Exchange
Léo D. L'Espérance 276 St-Jacques O.
A. J. Campbell Montréal

La Coopération

A LAQUELLE
DOIT S'ATTENDRE

L'AGENT

1o L'Agent, pour son client, désire une compagnie dont la solvabilité est indiscutable et où, comme vendeur, on lui réservera un accueil sympathique et, au besoin, des conseils pour la solution de ses problèmes d'assurances.

2o La Compagnie, en retour, compte sur l'expérience et le bon jugement de ses agents pour le choix des risques et la représentation fidèle des conditions physiques de chaque risque.

La coopération des deux offre à l'assuré protection parfaite, et, en cas d'accident, un prompt règlement.

NEW YORK FIRE INSURANCE Co.

Etablie en 1832

Merchants & Manufacturers Fire Ins. Co.

Etablie en 1849

American Equitable Ass. Co. of New York

J. MARCHAND, Gérant

Bureau au Canada
Edifice Insurance Exchange
MONTREAL

(1) En anglais, Distribution Clause.

Chroniques

Chronique judiciaire

Assurance Incendie: Faculté pour l'assureur de reconstruire une maison incendiée.

"L'assureur qui s'est réservé, au cas de sinistre, la faculté de reconstruire la maison assurée ne peut être privé de ce droit par le motif que l'assuré aurait vendu le terrain à un tiers quelques jours après l'incendie."

Sur une demande d'indemnité pour la somme de \$1500.00, la compagnie d'assurance avait plaidé que conformément à une clause de sa police, elle avait fait reconstruire la maison détruite par un incendie, après avoir signifié à son assuré un avis de son intention de se prévaloir de cette clause. Le demandeur prétendait avoir droit à son indemnité, parce qu'il avait vendu le terrain sur lequel se trouvait la maison en question quelques jours après l'incendie, mais la Cour rejeta sa demande en prononçant le jugement résumé ci-dessus.

*

Droit des parents de réclamer des dommages pour la mort de leur fils.

La Cour d'Appel a eu à se prononcer dernièrement sur le quantum de dommages à accorder dans le cas où un fils de famille, âgé de 23 ans, qui n'était cependant pas le soutien de ses parents, fut tué dans un accident d'automobile. Le juge de première instance n'avait accordé à titre de dommages que les frais funéraires.

Sans admettre toutes les prétentions des parents quant au montant réclamé qui était de \$10,000, et en écartant leur réclamation pour douleur et souffrances morales, la Cour d'Appel a cependant tenu compte de l'âge avancé des parents et de leur état de fortune bien modeste, de l'éducation supérieure donnée à leur enfant, lequel constituait pour eux un véritable actif dans la vie et avait déjà commencé à travailler à un salaire minime, il est vrai, mais de nature à augmenter.

La Cour a surtout décidé qu'il n'était pas nécessaire pour le moment que le fils ait contribué aux charges du ménage, mais que les parents eussent compté en retirer quelque bénéfice, selon de "raisonnables probabilités", car dès lors "l'enfant devient un actif appréciable en argent." Une somme additionnelle de \$500.00 a été accordée aux parents de la victime.

Hector MACKAY,
Avocat.

QUELQUES CAUSES DE NULLITE DU CONTRAT D'ASSURANCE-INCENDIE.

Dans un jugement rendu récemment, M. le juge E. M. McDougall a reconnu comme suffisant à annuler le contrat d'assurance-incendie un certain nombre de choses que nous croyons bon de signaler ici:

1o—Le fait que l'assuré, A. Abcouwer, n'ait pas déclaré à l'assureur qu'il n'était pas le propriétaire de la chose assurée au moment de l'émission du contrat. L'immeuble ne lui avait été cédé que sous promesse de vente.

2o—L'assuré a transporté ses meubles dans l'immeuble assuré quelques jours seulement avant le sinistre; ce qui ne constitue pas une occupation réelle de l'immeuble, car le bâtiment n'avait guère été occupé depuis l'émission des polices que par des ouvriers chargés de le réparer.

3o—L'assuré était connu sous un autre nom que celui qui apparaissait au contrat. Le juge estime que si l'assureur eût connu la chose, il n'eût pas accepté le risque.

4o—Enfin, le montant de la perte que l'assuré prétend avoir subie est excessif.

C'est en résumé ce qui ressort du jugement rendu dans la cause de Jean Lavoie contre la London Guarantee and Accident.

Dire

Rating Pour les risques spécialement tarifés, la *Canadian Fire Underwriters' Association* fait imprimer

une fiche qui, tirée à un très grand nombre d'exemplaires, est distribuée à ses membres. Cette pièce mentionne la situation du risque, les taux par \$100 fixés par le service intéressé et les restrictions imposées. Elle est rangée dans l'ordre numérique déterminé par le plan Goad. Pour la consulter, il suffit d'avoir l'indication de la page et de la section où le risque est décrit.

Pour traduire *rating card*, disons fiche de tarification.

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY

Laurentian Underwriters
AGENCY

BRITISH UNDERWRITERS
AGENCY OF AMERICA

Assurances incendie, automobile, tornades et ouragans, dégâts des extincteurs automatiques, explosions, chômage après incendie, profits, loyers.

●

Siège social

Edifice La Prévoyance
59, RUE ST-JACQUES OUEST
MONTREAL

Tél. PL. 8921

General Auto Repairs
Limited

B. MIGNAULT, J. E. WIER,

La plus grande maison à Montréal se spécialisant dans les réparations d'automobile

ROYAL GARAGE, MARq. 3511

Lu
Responsibility of the Agent, par M. Brooke Claxton dans le *Quebec Assurance Service Magazine* d'août 1933.

L'agent d'assurance peut-il être tenu responsable envers son client de sa négligence? Voilà une question intéressante sur laquelle jette quelque lumière un jugement de la Cour d'Appel rendu dans la cause *Ménard contre Arvisais* en avril dernier. Les faits se résument ainsi. Arvisais, client de Ménard, demande à celui-ci de faire corriger le montant de sa police, mais Ménard néglige d'avertir l'assureur. Un peu plus tard, le feu endommage la propriété. Arvisais réclame le montant de l'assurance qu'il a demandé, mais, comme la compagnie le lui refuse, il poursuit Ménard. Celui-ci se retranche derrière sa qualité d'agent de l'assureur pour ne pas payer la différence entre l'indemnité offerte et le chiffre exigé.

La Cour Supérieure, puis la Cour d'Appel ont donné droit à Arvisais, en invoquant que Ménard, son mandataire, ne s'est pas acquitté de sa fonction comme il le devait.

Voici les commentaires de M. Claxton. Nous en recommandons la lecture. Puis-ent-ils faire réfléchir ceux qui accomplissent leur devoir avec vraiment trop de légèreté.

"The decision applies the general rule that where the agent of an insurance company is acting within the powers of the mandate as agent for the insurance company, his acts bind the company and do not render him personally liable; but where, as the majority of the court held happened here, the agent undertakes to act as agent for the assured and fails to perform a duty assumed in such undertaking, then he is responsible towards the assured for the damages caused by his negligence. The question whether or not the agent is at a given moment the agent of the company or of the assured is a question of fact.

"The case is an excellent illustration of the rule that the insurance agent must be scrupulously careful to serve both the assured and the company. Only in this way can he avoid the one coming into conflict with the other and keep the confidence and custom of both."

SÉCURITÉ

Fondée  en 1845

Fonds Accumulés
\$212,000,000

Bureau chef au Canada:
500 Place d'Armes Montréal

Gérant: J. H. Labelle

VOCABULAIRE

Le bilan d'une société
d'assurance-incendie.

Nous donnons ici un certain nombre de termes employés dans la comptabilité d'assurance-incendie. Les équivalents que nous suggérons sont presque tous tirés de la pratique courante. Nous avons adapté les autres à nos besoins.

BALANCE SHEET, FINANCIAL
STATEMENT, ANNUAL REPORT
FOR...

Bilan, état financier, rapport de l'exercice...
UNDERWRITING PROFIT OR GAIN.
Bénéfice industriel ou d'exploitation.

RESERVE OF RESISTED FIRE
CLAIMS.

Réserve pour sinistres-incendie contestés.
RESERVE OF UNSETTLED CLAIMS.
Réserve pour sinistres restant à régler.

RESERVE OF UNEARNED PREM-
IUMS (80 p. 100).

Réserve pour primes non acquises (80 p.
100) ou réserve pour risques en cours
(80 p. 100).

FIRE DEPARTMENT.

Branche-incendie.

CASH ON HAND.

Espèces en caisse, ou encaisse.

AGENTS, BALANCES AND PREM-
IUMS UNCOLLECTED.

Primes dues par les agents et par les as-
surés.

INTEREST ACCRUED ON INVEST-
MENTS.

Prorata d'intérêts sur fonds placés,
Intérêts acquis sur fonds placés, ou
prorata d'intérêts à recevoir sur place-
ments.

ADMINISTRATION EXPENSES.

Frais d'administration.

COMMISSIONS TO AGENTS AND
BROKERS.

Commissions aux agents et courtiers.

ADJUSTMENT EXPENSES.

Frais de règlement.

REINSURERS' SHARE IN UNSET-
TLED CLAIMS.

Quote-part des réassureurs dans les sinistres
à régler.

LOSSES SETTLED

Sinistres réglés.

EXCESS OF ASSETS OVER LIABIL-
ITIES.

Excédent de l'actif sur le passif.

AUTHORIZED VALUE OF INVEST-
MENTS.

Valeur des placements déterminée par la
cote officielle, ou valeur officielle des
placements.

RESERVE OF EXCHANGE FLUCTU-
ATIONS

Provision pour fluctuations de change.

PORTFOLIO OR INVESTMENTS IN
SECURITIES.

Portefeuille-titres.

FIRE CLAIMS RESISTED.

Sinistres-incendie contestés.

NET AMOUNT OF FIRE CLAIMS,
UNPAID BUT NOT RESISTED.

Montant net des sinistres-incendie, im-
payés mais non contestés.

TAXES DUE AND ACCRUED.

Prorata d'impôts, ou impôts dûs et acquis.

REINSURANCE PREMIUM DUE.

Primes dues aux réassureurs.

GROSS INSURANCE IN FORCE.

Montant brut des assurances en cours.

AMOUNT OF REINSURANCE PRE-
MIUMS CEDED TO UNREGISTER-
ED COMPANIES.

Primes cédées à des réassureurs non enregis-
trés.

LEGAL OR STATUTORY RESERVE.

Réserve légale ou statutaire.

RESERVE.

Réserve ou provision.

GROSS PREMIUMS, NET PREM-
IUMS.

Primes brutes, primes nettes ou nettes d'an-
nuations.

RESERVE FOR CONTINGENCIES.

Réserves pour éventualités.

AMOUNTS OF POLICIES TERMIN-
ATED.

Montant des assurances expirées.

PROFIT & LOSS ACCOUNT.

Compte de profits et pertes.

UNDERWRITING ACCOUNT.

Compte d'exploitation.

RESERVE FOR DEPRECIATION OF
BUILDINGS.

Réserve pour amortissement des immeubles.

JOINT STOCK CAPITAL, AUTHOR-
IZED.

Capital-actions autorisé.

JOINT STOCK CAPITAL SUBSCRIB-
ED.

Capital-actions souscrit.

LOSS IN AUTHORIZED VALUE OF
INVESTMENTS.

Perte sur la valeur officielle des placements.
ADMITTED ASSETS.

Actif agréé.

ASSETS NON ADMITTED.

Actif non agréé.

LOSS ON SALE OF INVESTMENTS.

Perte sur valeurs vendues.

INCREASE IN DISALLOWED AS-
SETS.

Augmentation de l'actif non agréé.

Underwriting Si l'on cherchait à rendre
Gain littéralement le sens de cette
expression, on obtien-

draient un charabia tout à fait dans la tradi-
tion du *Toronto French*: cette mixture
bizarre apprêtée par des gens qui ne dou-
tent de rien, même pas de leur ignorance.

Underwriting gain, c'est le bénéfice in-
dustriel — terme emprunté par l'assurance
à l'industrie pour désigner le bénéfice d'ex-
ploitation, c'est-à-dire l'excédent des primes
nettes sur les sinistres, les commissions et
les frais généraux. Pour obtenir le profit
net, il faut ajouter au bénéfice industriel
le rendement des placements et les autres
sources de revenu, et en déduire les déboursés
non encore comptés et les écritures aux

réerves. *Underwriting results* se traduit
par résultats d'exploitation et *Under-
writing loss*, par déficit industriel ou d'ex-
ploitation.

G. P.



Fondée en 1828

L'UNION

Compagnie d'Assurances contre
l'incendie, les accidents et risques
divers, de Paris, France.

J. P. A. GAGNON 465 rue St-Jean
Directeur pour le Canada — Montréal.

**PLACEMENTS
PROFITABLES**

Les obligations du Domi-
nion, des Provinces, des
Municipalités et des prin-
cipaux services publics
rapportent actuellement
de 4.50% à 7%.

Ces titres restent, dans les
périodes de crise comme
dans les périodes de pros-
périté, le mode de place-
ment le plus sûr et le plus
profitable.

*Notre Service français
est à votre disposition*

**NESBITT, THOMSON
AND COMPANY LIMITED**

355, rue St-Jacques

Montréal



*Compagnie
d'Assurance sur la Vie*

La Sauvegarde

MONTREAL

NARCISSE DUCHARME, PRESIDENT