

ASSURANCES

JOURNAL MENSUEL DES ASSURANCES



334, rue Notre-Dome Est - Montréal

Une réforme nécessaire

Dans le *Bien Public*, de Trois-Rivières, M. Maurice Gélinas a repris, en la présentant sous un autre angle, l'idée de réforme que nous développons ici même il y a quelques mois. Nous disions: « Il faut former l'agent d'assurances pour éviter que la profession ne soit encombrée d'ignorants, impropres à rendre au public les services qu'il en doit attendre et qui, seuls, justifient l'existence de l'intermédiaire ». De son côté, M. Gélinas écrit, après avoir brièvement commenté notre article:

« L'auteur s'appuie sur des raisons d'ordre professionnel. Et logiquement c'est bien la première préoccupation d'un organe du monde de l'assurance. Mais il y va d'un intérêt plus élevé, de l'intérêt public lui-même.

« Il est vrai que la facilité inconcevable avec laquelle on devient mandataire du public, de nos gens d'affaires, rend ceux-ci indifférents à la protection même de leurs biens. Il faut voir comme en notre bonne ville il n'est pas toujours aisé de faire comprendre qu'il en est de l'assurance comme du droit, de la médecine, du génie civil; qu'on ne peut s'attendre à une protection pleinement en rapport avec ses besoins si, au lieu de faire appel aux connaissances d'un spécialiste d'expérience, on confie ses assurances à un sans-métier ou à un agent d'occasion. Et cela prouverait l'urgence de réformes vers le relèvement de la profession d'assureur.

« Mais, nous le répétons, — c'est ici la question primordiale, c'est l'assuré, le public qui est le premier intéressé, c'est lui qui souffre davantage de cette indifférence si dommageable aux agents sérieux et compétents. Si l'on est injuste, sans le vouloir précisément, à l'égard du courtier consciencieux et capable, en distribuant son patronage, "ses faveurs" à l'ami, au parent, au débutant pour l'aider, c'est encore à soi-même que l'on cause le plus grand tort en suivant dans le placement de ses assurances plus qu'en toute autre affaire, une règle de conduite qui généralisée conduirait inévitablement à la faillite à brève échéance.

« On perd des sommes incalculables par cette attitude qui tient plus de la sentimentalité que du sens des affaires...

« On perd encore, et ceci est plus grave, lorsque survient un sinistre. Un grand nombre de polices sont incorrectes, protègent plus ou moins, ou sont tout simplement sans valeur. Les exemples sont ici difficiles à citer. D'autant plus qu'un homme d'affaires ne se vante pas de ses pertes d'ordinaire, son crédit en souffrirait et sa réputation d'homme prudent aussi. Mais le chiffre de ces pertes est certainement considérable; et ce qui est particulièrement lamentable, c'est qu'au moment même où l'argent est le plus nécessaire, quand on perd déjà bien souvent, par insuffisance d'assurance, c'est alors que la perte se fait sentir, ruinant à jamais un commerce jusque-là prospère.

« Non, on a été trop indulgent jusqu'ici, ou trop indifférent. De crainte d'être taxé d'égoïsme, les personnes au courant ont trop longtemps jeté le voile sur la véritable situation. Si l'opinion publique savait l'étendue des dommages causés par cette politique de porte ouverte à tous venants c'est notre classe commerciale et industrielle toute entière qui exigerait un redressement immédiat, dans son propre intérêt: sous la pression des corps publics notre législature serait forcée d'imposer aux agents d'assurance des études, un stage de probation et des preuves de compétence.

« En attendant, c'est travailler dans l'intérêt général que de démontrer comme l'a fait "Assurance" la nécessité d'une réforme de la carrière des assureurs. »

Dossiers

L'essor des sociétés canadiennes d'assurance-incendie durant la première partie du XIXe siècle¹

L'ère des sociétés canadiennes, ouverte avec la *Halifax* en 1809, la *Compagnie de Québec* en 1818 et celle de Montréal en 1819, reprend, en février 1833, avec la fondation de la *British America Assurance Company* dans la petite ville de York, devenue Toronto l'année suivante. La compagnie commence à traiter le 17 novembre 1834 et elle prend bientôt une certaine importance: en 1847, par exemple, son actif atteint £ 400,000, contre £ 7,500 en 1835. Actuellement, comme on sait, elle est une des plus fortes sociétés canadiennes. Ses affaires s'étendent non seulement à toute l'Amérique du Nord, mais à la Grande-Bretagne — dont le marché était déjà encombré, pourtant — et aux pays suivant: Irlande, Mexique, Australie, Antilles, Hawaï, Porto-Rico, Egypte, Hollande, Danemark, France, Indes, Birmanie, Chine et Alaska.

En 1834, un événement contribua particulièrement à augmenter le nombre des sociétés existantes: le vote de la loi des sociétés mutuelles par les Chambres du Bas-Canada.² Parce qu'elle permettait la formation de mutuelles d'incendie, cette loi donna immédiatement naissance à un grand nombre de sociétés qui, à l'époque où elles venaient, parurent être la formule du suc-

¹ On lira avec intérêt cet extrait d'un long article que notre collaborateur a consacré à ce sujet dans *l'Actualité Economique* de juin-juillet.

² A certain bill intituled "an Act to authorize the Establishment of Mutual Fire Insurance Companies" sanctionné en août 1834 et proclamé à Québec en ces termes, en 1835: "Given under my hand and seal at Aims at the Castle of Saint Lewis in the City of Quebec the Seventh day of January one thousand eight hundred and thirty five and in the fifth year of His Majesty's Reign By His Excellency's Command,

D. Daly, Sec. of the Province.

La situation économique au Canada

	Mai 1933	Mai 1934	Avril 1934
Production industrielle	1033	1934	1034
Acier — tonnes	23,130	71,440	70,360
Papier-journal — tonnes .. .	171,780	242,540	210,510
Automobiles — nombre .. .	9,396	20,161	18,363
Energie hydroél. —			
1,000,000 kwh.	1,360	1,830	1,697
Indice de l'emploi —			
1926 = 100	80.7	96.6	92.0
Commerce			
Importations — \$1,000 .. .	32,927	52,887	34,815
Exportations — \$1,000 .. .	46,109	58,543	32,047
Exportations de blé —			
1000 boisseaux	21,465	19,024	3,568
Bâtiment			
Valeur des contrats — \$1,000	6,514	17,383	11,469
Finances			
Débits bancaires — \$1,000,000	2,650	3,123	2,536
Billets en circulation .. .	149.0	147.7	150.1
Prêts à demande	93.8	103.4	100.5
Divers			
Assurance-vie, ventes — \$1,000	32,647	32,970	33,013
Prix de gros, 1926 = 100 .. .	66.9	71.1	71.1

cès. La suite s'est chargée de démontrer la fragilité de la plupart d'entre elles; mais il en est resté assez pour ne pas nier l'utilité incontestable de la loi. Sanctionnée en août 1834, celle-ci entra en vigueur le 7 janvier 1835. La même année, apparut la *Missisquoi and Rouville Mutual Fire Insurance Company*, que fonda un groupe de notables de Philipsburg, village des Cantons de l'Est situé près de la frontière américaine. A Charleston Village, devenu East-Hatley depuis, naissait vers le même moment la *Stanstead & Sherbrooke Mutual Insurance Company*. Après avoir été à Lennoxville de 1836 à 1844, le siège fut transporté à Sherbrooke où il est encore. En 1836 se forme à Montréal, cette fois, l'*Assurance Mutuelle contre le feu du Comté de Montréal*, sous la présidence de M. Beaubien.³ La même année apparaît dans le Nouveau-Brunswick la *Central Fire Insurance Co. of Fredericton*, société à primes fixes dont les affaires furent englobées par la *British America* en 1902.

Comme dans le Haut-Canada on a suivi en 1836 l'exemple donné par Québec, on assiste à la même poussée. En 1837, se fondent la *Home District Mutual*; en 1839, la *Gore District Mutual*; en 1840 à Guelph, la *Mutual Fire Insurance Co. of the County of Wellington*, qui, plus tard, fut société à primes fixes sous le nom de *Wellington Fire Insurance Company*.

En 1840 naît la *Niagara District Mutual* dans le Haut-Canada et la *Montreal Fire, Life & Inland Navigation* à Montréal, laquelle, en 1849, réassura les affaires au Canada de l'*Alliance* qui se retirait momentanément du pays; puis, la *Montreal Fire Insurance Company*, devenue plus tard la *Montreal Assurance Company*. D'autres sociétés mutuelles apparaissent un peu partout: en 1846, c'est la *St. John Mutual* à Saint-Jean, N.-B.; en 1847, la *King's County Mutual of New Brunswick*; en 1849, la *Provincial Mutual & General Insurance Company of Toronto*, qui sera bientôt la *Provincial Insurance Company of Canada*.

En 1853 sont formées les *Mutuelles de Fabriques* de Montréal et de Québec, qui n'ont cessé de se développer.

Des sociétés à primes fixes sont fondées vers le même moment: *Kingston Fire & Marine Insurance Company*, *The Ontario Marine & Fire Insurance Company of Hamilton*, *The Canada Western Farmers Mutual & Stock Insurance Company* et enfin, en 1851, la *Western Assurance Company*. C'est au début une toute petite entreprise, qui, la première année, a un revenu-primes de £ 1,403.16.0 et un actif de £ 2,165.22. Cinquante ans plus tard, le premier chiffre passe à 3,379,157

(Suite à la 2e page)

³ Le directeur du groupe Royal pour le Canada, M. Henri Labelle, possède la police No 191 de la société, émise au nom de M. Louis-Michel Viger et portant sur un immeuble sis rue St-Paul. La police est datée du 4 août 1836.

L'essor des sociétés canadiennes d'assurance-incendie durant la première partie du XIXe siècle

(Suite de la 1re page)

dollars et le second à 3,260,632 dollars. Comme dans le cas de la *British America*, les affaires de la *Western* dépassent les frontières du Canada. En 1932, par exemple, elle traitait dans quinze pays étrangers.

L'énumération que nous donnons précédemment est incomplète.⁴ Elle suffit toutefois à nous montrer quel essor les lois de 1835 dans le Bas-Canada et de 1836 dans le Haut-Canada ont donné à l'assurance-incendie. Malheureusement, ce ne fut qu'un résultat de nombre et non de qualité, car la plupart des sociétés, mutuelles ou non, sombrèrent à un moment quelconque, entraînant dans la liquidation les épargnes des assurés et les capitaux des actionnaires. On peut expliquer leur insuccès sans grand effort d'imagination par l'insuffisance des capitaux, mais surtout par de mauvaises méthodes de production, par l'absence de méthode même, et par la fréquence des conflagrations.⁵

Gérard PARIZEAU,

licencié en sciences commerciales.

⁴ Nous la tirons en grande partie de « *Pertes par le feu* » de J. Grove Smith, page 259. M. Smith donne également la liste des sociétés canadiennes fondées de 1854 à 1878. La voici: *St. John Fire Insurance Co.*, St. John, N.B. (1854), *Agricultural Mutual (London-Canada plus tard)* (1859), *Acadia Fire Insurance Co.*, Halifax (1862), *Perrin Mutual Fire Ins. Co. of Canada* (1863), *Waterloo Mutual Fire Ins. Co.* (1863), *Citizen's Insurance Co. of Canada* (1864), *Toronto Mutual Fire Ins. Co.* (1867), *Beaver Mutual Fire Insurance Association* (1868), *Economical Mutual of Berlin* (1871), *Isolated Risks (ultérieurement Sovereign of Toronto)* (1871), *Queen City* (1871), *Canada Agricultural of Montreal* (1872), *Royal Canadian, Montréal* (1873), *Hand in Hand, Toronto* (1873), *Stadacona, Québec* (1873), *Ottawa Agricultural* (1874), *Mercantile of Waterloo* (1874), *National of Montreal* (1875), *Maritime Mutual of St. John, N.B.* (1875), *Canada Fire & Marine of Hamilton, Ont.* (1875), *Dominion Fire & Marine of Hamilton* (1878).

De ces vingt et une entreprises, très peu existent encore. Ce n'est que par l'amélioration des méthodes de production et par le contrôle de l'Etat qu'on est parvenu à donner à nos entreprises la solidité nécessaire durant la dernière partie du XIXe siècle.

⁵ Si le nombre des sociétés canadiennes est considérable durant la période 1804-1867, peu d'entre elles résistent à la dureté des temps. Le poids de l'assurance-incendie pèse sur les compagnies anglaises principalement et sur les compagnies américaines. Voici les noms d'un certain nombre d'entre elles, non mentionnées jusqu'ici avec la date où elles sont entrées au Canada: *Phoenix* (1804), *Aetna* (1821), *Hartford Fire Insurance Co.* (1836), *Liverpool, London & Globe* (1851), *Royal Insurance Co.* (1851), *London & Lancashire Ins. Co.* (1862), *North British & Mercantile* (1862), *London Assurance Co.* (1862), *Commercial Union* (1863), *Northern Assurance* (1867), *Guardian* (1869). Puis, un certain nombre d'autres qui se sont installées au Canada à un moment qu'il ne nous a pas été possible de déterminer, avec les dates des polices que nous avons examinées: *Protection Insurance Company* (13 janv. 1847), *Globe Ins. Co.* (1849), *West of Scotland Fire Ins. Co.* (15 mai 1837), *Unity Fire Ins. Co.* (1856), *Equitable Fire Ins. Co.* (mars 1854), *Monarch Fire & Life Ass. Co.* (25 fév. 1855), *Home* (1857), *Great Western Fire & Marine Ins. Co. of Philadelphia* (29 sept. 1858). Notons également avec J. Grove Smith, dans « *Pertes par le feu au Canada* », que de 1840 à 1868, « au moins 26 compagnies anglaises et 29 américaines font affaires au Canada ».

Nous sommes redevable à M. L.-C. Vallée de quelques-unes des dates qui précèdent. Nous désirons rendre hommage à l'obligeance avec laquelle il a bien voulu nous permettre de consulter son texte et de noter ses sources de documentation.

L'abonnement à
ASSURANCES
ne coûte qu'un dollar.

Chroniques

Chronique judiciaire

Assurance-incendie — Rapport du sinistre fait par l'expert de la compagnie d'assurance, mais sans déclaration sous serment de l'assuré.

Une décision de la Cour d'Appel, rapportée récemment, confirme la tendance qu'ont nos tribunaux à donner une plus large interprétation des contrats d'assurance surtout lorsqu'un simple défaut de remplir certaine formalité requise par le contrat fait perdre à l'assuré le bénéfice de sa police.

Voici le jugé:

« 1. Le fait pour un expert, envoyé par une compagnie d'assurance, d'obtenir de l'assuré tous les renseignements concernant un sinistre et de lui faire signer un état détaillé établissant l'étendue et le montant des dommages subis, constitue une renonciation à la déclaration sous serment requise en vertu de la police même. La jurisprudence favorise l'interprétation libérale de l'obligation imposée à l'assuré.

« L'assuré était resté sous l'impression qu'il n'avait pas d'autre formalité à remplir, vu surtout le silence et les réticences des représentants de la compagnie malgré les demandes répétées de règlement; cette attitude de l'assureur étant apparemment contraire à la bonne foi qui doit régir ses relations avec son assuré.

« 2. Le fait pour l'assuré d'avoir vendu illégalement de la bière dans son restaurant ne constitue pas un changement de destination de nature à aggraver le risque.

Voici les faits:

A la suite d'un incendie, l'assuré avait averti les agents d'assurance qui, eux-mêmes, avisèrent la compagnie. Celle-ci dépêcha sur les lieux un expert qui enquêta et fit signer par l'assuré un relevé des dommages avec une estimation fixée à moins de la moitié de la valeur réclamée. L'expert envoya son rapport à la compagnie, mais celle-ci ne bougea pas. Ce n'est qu'un mois après, à la suite d'une saisie prise entre ses mains qu'elle écrivit aux avocats du réclamant pour les aviser que, comme elle n'avait pas reçu les pièces établissant la preuve des dommages, elle ne pouvait savoir s'il y avait lieu au paiement d'une indemnité. Mais il ressort de la correspondance, qui s'ensuivit entre la compagnie et les avocats qui avaient procédé à la saisie-arrêt, que l'assureur, loin de désavouer la réclamation produite, semblait l'admettre implicitement et en tout cas se gardait bien de dire qu'elle ne payait pas parce que l'assuré n'avait pas encore rempli les formules de règlement. Pas un mot non plus de l'expertise.

Le délai de soixante jours pour poursuivre étant expiré, l'assuré fit une mise-en-demeure à la compagnie. Celle-ci ne répondit pas et sur une demande subséquente des agents d'assurance qui avaient émis la police, se contenta de décliner toute responsabilité, vu que l'assuré en vendant des boissons alcooliques dans son établissement avait changé la nature du risque. Sur la poursuite qui fut intentée elle plaida ce moyen et aussi le fait qu'elle n'avait jamais reçu de l'assuré la déclaration formelle du sinistre telle que requise par la police (sworn proof of loss).

Le tribunal de première instance donna gain de cause à l'assuré. C'est ce jugement qui fut confirmé en appel, tel que rapporté ci-haut, mais avec deux dissidences.

Hector MACKAY, avocat.

L'assurance sur la vie au cas de faillite.

L'appropriation d'une police d'assurance sur la vie peut soulever, un jour ou l'autre, des difficultés quelquefois insoupçonnées. Il faut donc, avant d'attribuer le bénéfice d'une police, examiner chaque cas à son mérite.

Il n'est pas sans intérêt de prévoir le sort de l'assurance-vie, advenant la déconfiture de l'assuré. Si un bénéficiaire particulier a été nommé, bénéficiaire privilégié, comme la femme, ou bénéficiaire pour valeur, tel qu'un créancier, la faillite ne change rien, en principe, à la disposition qui a déjà été faite de l'assurance. En pareil cas, le bénéficiaire se trouve avoir un droit propre au produit de l'assurance, qui n'a jamais fait partie du patrimoine de l'assuré.

Si l'assuré s'est réservé pour lui-même le bénéfice de sa police, soit qu'il l'ait faite payable à ses héritiers légaux, ou à ses exécuteurs testamentaires, ou à ses ayants droit, pareil bénéfice ne peut plus être changé à partir de l'ordonnance déclarant l'assuré en faillite. L'assurance ainsi contractée fait partie du patrimoine du failli et se trouve grevée d'un droit de gage général au profit de ses créanciers.

En France, depuis un certain nombre d'années, la Cour de cassation a sanctionné la théorie contraire à celle qui prévaut encore ici, à savoir: « En stipulant par le contrat originaire au profit de ses héritiers ou ayants droit, l'assuré se réservait implicitement mais nécessairement la faculté de désigner ultérieurement la personne à laquelle il entendait attribuer le bénéfice de l'assurance... De cela, nul ne saurait se plaindre, et non pas même les créanciers ni les héritiers de l'assuré, qui, à défaut du capital de l'assurance, retrouveront au moins le montant des primes dont il s'était appauvri, si les circonstances démontrent qu'il y a eu appauvrissement soit au détriment de la masse, soit au détriment de la succession ». — (Dupuich, p. 486 et 506.)

Dans certaines provinces, en particulier Ontario et le Nouveau-Brunswick, la Cour a déjà déclaré valable un changement de bénéficiaire en faveur de l'épouse ou des enfants, même après la faillite de l'assuré.

La Cour d'Appel de cette province a décidé (*Shorey c. Dolloff*, 25 B. R. 482) qu'un assuré ne peut plus changer en faveur de son épouse le bénéfice d'une police d'assurance émise en faveur des héritiers légaux, lorsqu'une saisie a été pratiquée sur cette police en faveur des créanciers. Cette décision semble avoir établi la jurisprudence en cette province, même au cas de faillite, étant donné, au surplus, les dispositions des articles 6 et 23 et la formule 50 de notre loi de faillite.

La pratique tend assurément à favoriser les bénéficiaires privilégiés, même au sacrifice des droits des créanciers. Il ne faut pas trop s'en étonner, si l'on tient compte surtout que le produit de l'assurance ne sort pas, à proprement parler, du patrimoine de l'assuré. C'est pourquoi on trouvera peut-être plus équitable la solution consacrée par la jurisprudence française, et qui pourvoit au retour à la masse du montant des primes qui auraient pu être payées par l'assuré pendant son état d'insolvabilité. L'évolution qui s'est manifestée ailleurs, même dans quelques provinces voisines, ne devrait pas tarder à changer notre jurisprudence.

A. R. GAGNÉ,

Avocat.

Vocabulaire

- EARTHQUAKE INSURANCE.
Assurance contre les tremblements de terre.
- BRIDGE INSURANCE.
Assurance des ponts.
- CAMERA INSURANCE.
Assurance des appareils photographiques.
- DYERS & CLEANERS INSURANCE.
Assurance des teinturiers.
- ELECTRIC SIGN INSURANCE.
Assurance des enseignes lumineuses.
- FINE ARTS INSURANCE.
Assurance des objets d'art.
- FUR INSURANCE (FLOATER).
Assurance globale des fourrures.
- FURRIERS CUSTOMERS POLICY.
Assurance des fourrures aux clients.
- GOLFERS LIABILITY INSURANCE.
Assurance contre la responsabilité civile des joueurs de golf.
- INSTALMENT INSURANCE.
Assurance des ventes à tempérament.
- LAUNDRY INSURANCE.
Assurance des buanderies.
- MOTOR TRUCK MERCHANDISE INSURANCE.
Assurance des camionneurs.
- MOTOR TRUCK MERCHANDISE FLOATER.
Assurance globale des camionneurs.
- MUSICAL INSTRUMENT INSURANCE.
Assurance des instruments de musique.
- PARCEL POST INSURANCE.
Assurance des colis postaux.
- PERSONAL EFFECTS INSURANCE.
Assurance des effets personnels.
- TOURISTS BAGGAGE INSURANCE.
Assurance des bagages.
- RADIUM INSURANCE.
Assurance du radium.
- STAMP INSURANCE.
Assurance des collections de timbres.
- TRANSPORTATION INSURANCE.
Assurance des transports.
- WEDDING PRESENT INSURANCE.
Assurance des cadeaux de noces.
- BURGLARY & ROBBERY INSURANCE.
Assurance contre le vol avec effraction ou à main armée.

- RESIDENCE BURGLARY.
Assurance contre le vol des maisons.
- PERSONAL HOLD-UP.
Assurance contre le vol à main armée.
- BANK BURGLARY & ROBBERY.
Assurance contre le vol des banques, avec effraction ou à main armée.
- SAFE DEPOSIT BOX INSURANCE.
Assurance des coffrets de sûreté.
- MERCANTILE STOCK BURGLARY INSURANCE.
Assurance contre le vol des marchandises.
- MERCANTILE SAFE BURGLARY INSURANCE.
Assurance des coffres-forts.
- PAYROLL MESSENGER & INTERIOR OFFICE INSURANCE.
Assurance contre le vol d'espèces et de titres, à l'intérieur et à l'extérieur.
- CHEQUE ALTERATION & FORGERY INSURANCE.
Assurance contre les faussaires (chèques).
- FORGED SECURITY BOND.
Assurance contre les faussaires (titres).

Dire

La Sun Life Assurance Company of Canada nous autorise à reproduire les chroniques de vocabulaire que rédige M. Thurière Belzile pour son bulletin mensuel. Diplômé de l'École des Hautes Etudes Commerciales de Montréal, M. Belzile s'intéresse vivement aux questions d'assurance sur la vie. On lui doit déjà deux excellentes études sur le portefeuille des sociétés d'assurance-vie au Canada. C'est avec plaisir que nous le voyons s'orienter vers la terminologie technique, dont on s'est vraiment trop désintéressé jusqu'ici.

Voyons d'abord ce que M. Belzile se propose de faire. Il l'exposait ainsi, dans le numéro de juin 1934 de la « Revue Mensuelle des agences » :

« Il arrive souvent qu'on emploie des termes anglais francisés mal à propos, sans attribuer à ces termes le sens exact qu'ils devraient avoir en français. Nous donne-

rons ici les termes adoptés par le Siège Social pour traduire certaines expressions anglaises d'un usage fréquent. Ces termes ont été adoptés après une étude soignée des expressions employées en France et au Canada par les autres compagnies d'assurance-vie.

« Nous n'avons pas l'intention de donner ici des cours de linguistique. Il s'agit tout simplement de fournir à nos agents de langue française des renseignements d'ordre pratique, qu'ils trouveront sans doute essentiels à l'intelligence parfaite de leurs affaires. »

APPLICATION

Le mot *application* se rend rarement, en terme d'assurance, par le français *application*. Il peut se traduire par proposition ou demande, selon le cas. On dit ainsi; *application for assurance*—proposition d'assurance; *application form*—formulaire de proposition; *application for supplementary contract*—demande de contrat supplémentaire; *application for cash surrender value*—demande du paiement de la valeur de rachat; nous pourrions ajouter: *application for a position*—demande d'emploi ou offre de services.

Il n'est sans doute pas inutile d'indiquer ici quelques expressions dans lesquelles apparaît le mot proposition. Ainsi, à titre d'agent, vous obtenez de votre client ou faites signer par votre client une proposition. Vous soumettez celle-ci à la Compagnie, qui l'accepte, la diffère ou la rejette. Enfin, votre client peut, pour une raison ou pour une autre, retirer sa proposition.

Quant au mot français *application*, tous les sens qu'on peut lui prêter dérivent directement des trois suivants: action de poser une chose sur une autre (application d'un emplâtre sur un bobo); mise en pratique (application d'une loi); attribution (application d'une somme à une dépense).

UNDERWRITER

Voilà un mot qui donne du fil à retordre aux traducteurs. C'est un de ces mots passe-partout que les sociétés d'assurance du Canada et des États-Unis emploient à toutes les sauces, tantôt pour se désigner elles-mêmes, tantôt pour désigner leurs agents, tantôt pour désigner leurs fonctionnaires chargés de la sélection des risques, etc. Et pourtant, le mot *underwriter*, employé en terme d'assurance, n'a, à proprement parler, qu'un sens; il désigne la société qui rédige, signe et livre un contrat d'assurance. Ce sens propre du mot *underwriter* se traduit par le français *assureur* qui, lui aussi, n'a que le sens suivant donné par Dupuich: « celui qui promet de procurer le bénéfice du contrat (d'assurance) à la personne désignée pour en profiter ». Dupuich ajoute: « C'est toujours, en fait, une société ».

General Auto Repairs

Limited

B. MIGNAULT J. E. WIER


La plus grande maison à Montréal
se spécialisant dans les réparations
d'auto-mobile.

ROYAL GARAGE

Tél. MARquette 3511

Assurez-vous dans:

**THE LONDON &
LANCASHIRE
GUARANTEE
& ACCIDENT
COMPANY
OF CANADA**



Transigeant les classes d'assurances suivantes:

Automobile	
Accident	Bris de glace
Maladie	Bons:
Vol	judiciaires
Responsabilité publique	d'entrepreneurs
Responsabilité patronale	de fidélité

*Demandez les détails de notre police
spéciale automobile protectrice.*

Succursale pour Québec et les Provinces
Maritimes:
465 RUE ST-JEAN, MONTRÉAL
A. S. BOOTH, Gérant. Tél. MARquette 7554
Applications pour agences sollicitées.

SÉCURITÉ



Fondée

en 1845

Actif total
\$266,982,840

Bureau chef au Canada:
500 PLACE D'ARMES, MONTRÉAL

Gérant: J. H. LABELLE

Employé pour désigner le représentant d'une société d'assurance qui s'occupe spécialement de la vente, le mot *underwriter* ne doit pas se traduire par assureur, mais par vendeur d'assurance ou, tout aussi bien, par agent d'assurance. Seule la dernière expression définit exactement le mandat confié au vendeur d'assurance qui représente officiellement une compagnie ou une société d'assurance quelconque. Le courtier d'assurance (*Insurance Broker*) est aussi un vendeur, mais il n'est pas le mandataire d'une société en particulier; il se fait tout simplement le porte-parole de son client auprès de la société d'assurance que celui-ci a choisie.

Nous ne voyons rien de méprisable dans l'expression « agent d'assurance »; au contraire, il nous semble qu'elle constitue un titre digne d'être porté avec fierté. Aussi ne voyons-nous aucune bonne raison d'y substituer l'expression assureur. Nos cousins de France le font pourtant sans sourciller. Nous aurions tort de les imiter sur ce point, car l'emploi généralisé du mot assureur susciterait chez nous des embarras qui ne sont pas à redouter en France.

Nous proposons donc les expressions suivantes: agent ou vendeur d'assurance-vie pour *Life Underwriter*, association des vendeurs d'assurance-vie pour *Life Underwriters' Association*, et vendeur d'assurance-vie agréé pour *Chartered Life Underwriter (C.L.U.)*.

Enfin, comment appellerons-nous les fonctionnaires chargés de la sélection des risques (*underwriters*)? Nous avons déjà entendu « appréciateurs des risques » et l'expression nous semble assez heureuse. Nous ne connaissons cependant aucune compagnie du Canada qui emploie cette expression, pas plus la Sun Life que les autres. On parle chez nous de « préposés de la sélection des risques » (titre bien compliqué, mais qui désigne comme il convient des hommes qui font un travail compliqué). C'est un peu plus long, mais c'est juste, c'est clair, c'est français. Que pourrait-on demander de plus ?

Documentation

Le bibliothécaire de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales nous a remis la liste des ouvrages d'assurances reçus récemment à l'Ecole. C'est avec plaisir que nous la publions ici à l'usage de nos lecteurs.

POTIN, L.: *Calcul des tarifs des assurances de « risques divers » et quelques autres questions de technique* (réassurance, réserves, bénéfice). Paris et Liège, Ch. Béranger, 1934.

GELLY, Maurice: *Les accidents sur les voies publiques urbaines et routières*. Essai théorique et pratique. Paris, Dunod, 1934.

THE POLICYHOLDERS' ASSOCIATION. *The facts concerning The Sun Life Controversy*.

REMINGTON, B. C.: *Dictionary of Fire Insurance*. London, Pitman, 1927.

La bibliothèque économique de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales compte plus de 28,000 ouvrages de référence sur le commerce, l'industrie, la finance, l'économie politique, etc.; elle reçoit tous les mois environ 800 périodiques traitant des mêmes sujets. Elle est ouverte tous les jours de 9 heures à midi, de 2 heures à 10 heures; le samedi, de 9 heures à cinq heures.

Le rapport du surintendant des Assurances 1933

Dans notre dernier numéro, nous donnions des chiffres sur les affaires traitées dans la province de Québec en 1932 par toutes les sociétés d'assurance contre l'incendie, à l'exception du Lloyd anglais.

Comme le rapport préliminaire de 1933 vient de nous parvenir nous en profitons pour dresser le même tableau, avec les statistiques les plus récentes:

	Primes acquises	Sinistres encourus	Rapport
Compagnies à Fonds social	\$10,993,410.68	\$7,420,009.20	67.49
Compagnies d'assurance mutuelle:			
Comtés et ecclésiastiques	299,531.39	282,557.88	94.33
Associées de la Nouvelle-Angleterre	446,098.78	45,935.88	10.30
Autres mutuelles	297,418.94	186,634.65	62.75
Compagnies à primes fixes et mutuelles:			
Avec capital-actions	1,039,284.70	574,642.83	55.29
Sans capital-actions	90,451.61	92,890.83	102.70

Nous nous félicitons de voir que le surintendant de Québec publie son rapport beaucoup plus tôt que d'ordinaire. Ainsi le pu-

blic est au courant des résultats de l'année précédente quelques mois seulement après la fin de l'exercice.

L U

INSURANCE PRODUCERS BULLETIN. Les bulletins suivants, parus depuis quelque temps, méritent qu'on les signale à cause de l'intérêt qu'ils présentent.

Accountants' Liability policies (47X).

Per Diem use and occupancy form (121F).

Forged Security Bonds (18-Q).

Contractors Equipment Floater Insurance (47N).

Aviation Insurance (Fire, Theft, Tornado and Collision for Aircraft) (16).

Accounts Receivable Insurance (47-S).

Garage Public Liability and Property Damage Coverage (56).

Signalons enfin que l'étude du vocabulaire d'assurance se poursuit régulièrement et que les derniers bulletins la portent au mot « Twisting », que la crise a mis au premier plan des problèmes importants de l'assurance sur la vie.

ANNUAL STATEMENTS OF LIFE INSURANCE COMPANIES par Alfred B. Shepard, dans le numéro de mai du *Quebec Assurance Service Magazine*.

En une courte étude, l'auteur examine les deux formes comptables que peut prendre le relevé des recettes et des déboursés d'une société d'assurances. L'article intéressera ceux qui veulent comprendre les problèmes que pose la comptabilité d'assurance et les résultats différents que présentent des solutions qui, au premier abord, paraissent également acceptables. Les exemples que cite M. Shepard sont probants.

NOTES ET DOCUMENTS SUR L'EVOLUTION DE L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE AU CANADA, par Gérard Parizeau, dans l'*Actualité Economique* de juin-juillet 1934.

L'auteur poursuit l'étude des documents qu'il a réunis sur le sujet. On trouvera dans son article des faits abondants, ignorés de la plupart des gens d'assurances, et que M. Parizeau classe dans un ordre personnel. Notons que c'est, à notre connaissance, le premier travail du genre, à l'exception de ceux présentés au concours de l'*Insurance Institute of Winnipeg* en 1931 ou 1932.

Si vous voulez continuer de recevoir "ASSURANCES" régulièrement, vous devrez vous abonner.

O. Leblanc & Fils Ltée

AGENTS GÉNÉRAUX

Union Marine & General Insurance Co. Ltd.
Anglo Scottish Insurance Co. Ltd.
Royal Scottish Insurance Co. Ltd.
Patriotic Assurance Co. Ltd.
Canadian Indemnity Company

AUTOMOBILE :

ANGLO SCOTTISH INSURANCE CO. LTD.
Canadian Indemnity Company

Compagnies indépendantes

276, ST-JACQUES O., MONTRÉAL



Fondée en 1828

L'UNION

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

J. P. A. GAGNON
Directeur pour le Canada

465, RUE ST-JEAN - MONTRÉAL

PLACEMENTS PROFITABLES

Les obligations du Dominion, des Provinces, des Municipalités et des principaux services publics rapportent actuellement de 4.50% à 7%.

Ces titres restent, dans les périodes de crise comme dans les périodes de prospérité, le mode de placement le plus sûr et le plus profitable.

Notre Service français est à votre disposition

NESBITT, THOMSON AND COMPANY LIMITED

355 rue Saint-Jacques
MONTRÉAL