

# Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique  
de l'assurance au Canada



## DANS CE NUMÉRO :

|  |    |
|--|----|
| FAITS D'ACTUALITÉ .....  | 1  |
| « Assurances » renaît — Du respect des contrats<br>— Les résultats de l'année en assurance |    |
| APERÇU STATISTIQUE DE L'ASSURANCE<br>SUR LA VIE par Gérard Parizeau .....                  | 7  |
| CAPITAL OU REVENU par Thuribe Belzile ..   | 13 |
| L'ASSURANCE ENTRE ÉPOUX par A.-R. Gagné  | 20 |
| DE L'OCTROI DU BÉNÉFICE EN ASSU-<br>RANCE SUR LA VIE par Paul Carignan                     | 23 |
| VIEUX PAPIERS .....  | 27 |
| Un prospectus de la Phoenix Co. of London  |    |
| LE CODE CIVIL ET L'ASSURANCE .....   | 32 |
| LE VOCABULAIRE DE L'ASSURANCE .....  | 35 |
| Assurance automobile — Assurance sur la vie  |    |

**ASSURONS-NOUS dans des COMPAGNIES DE  
"CHEZ NOUS"**

**dont la solidité et la réputation  
sont indiscutables**



Aux courtiers et agents d'assurances nous offrons la police conjointe de la CANADIAN NATIONAL FIRE UNDERWRITERS AGENCY qui est garantie par l'actif total des compagnies suivantes, lequel s'élève à près de \$7,000,000.



**La Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce contre l'Incendie**

Etablie en 1909

**La Mercantile, Compagnie d'Assurance contre le Feu**

Etablie en 1907

**La Stanstead & Sherbrooke Fire Insurance Company**

Etablie en 1835

**La Missisquoi & Rouville Fire Insurance Company**

Etablie en 1835



**O. Payette Incorporée**

*AGENTS PRINCIPAUX*

**465, rue St-Jean**

- - -

**Montréal**

**Tél.: MARquette 7580-89**

# GENERAL AUTO REPAIRS LIMITED

B. MIGNAULT



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



## ROYAL GARAGE

Tél. MARquette 3511



Si vous voulez vous renseigner

sur

### L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE AU CANADA

lisez le livre de M. Gérard Parizeau, qui vient de paraître sous  
ce titre aux ÉDITIONS ALBERT LÉVESQUE.



Prix : \$1.00

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$3.000.000.00

## NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

*Département canadien:*

276 OUEST, RUE ST-JACQUES,

MONTRÉAL

R. de GRANDPRÉ, Gérant



Sécurité

Protection

**A U T O M O B I L I S T E S !**

IL n'existe pas d'immunité contre les Accidents  
MAIS il existe une immunité complète contre  
toute perte résultant d'un accident  
SI vous avez une *Police "Sceau Rouge"* dans la  
**LONDON & LANCASHIRE GUARANTEE  
& ACCIDENT COMPANY OF CANADA**

Succursale de Québec et des Provinces Maritimes

465 RUE ST-JEAN - - MONTRÉAL

A. S. BOOTH, Gérant



Fondée en 1828

## L'UNION

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

**Incendie, Vol, Automobile**

*Actif excédant \$37,000,000*

DEMANDEZ NOS TAUX

J. P. A. GAGNON, Gérant

465, rue St-Jean, Montréal

## O. LEBLANC & CIE, LIMITÉE

AGENTS GÉNÉRAUX

Union Marine & General

Insurance Co. Ltd.

Anglo Scottish Insurance Co. Ltd.

Royal Scottish Insurance Co. Ltd.

Patriotic Assurance Co. Ltd.

Compagnie française du Phénix

276, RUE SAINT-JACQUES OUEST,

MONTRÉAL

# Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique  
de l'assurance au Canada

Prix :  
L'abonnement : \$1.00  
Le numéro : 25 cents

Directeur :  
GÉRARD PARIZEAU

Administration :  
334, rue Notre-Dame est,  
Montréal

---

3e année

MONTREAL, AVRIL 1935

Numéro 1

1

---

## Faits d'Actualité

### « Assurances » renaît

Dans notre pays, les revues naissent et disparaissent sans beaucoup de bruit, au milieu de l'indifférence générale. C'est ce qui est arrivé à *Assurances*, journal mensuel, quand il s'éteignit doucement en septembre dernier. Et, cependant, il avait réalisé ce tour de force pour une feuille technique de résister vingt et un mois. Il disparut pour des raisons diverses dont la principale était le manque de fonds: mal qui ronge la plupart des périodiques nés de l'enthousiasme de quelques-uns, mais anémiés dès leur naissance par l'absence de moyens pécuniaires.

*Assurances* renaît aujourd'hui sous une autre forme: de mensuel, il devient trimestriel et de journal il se transforme en revue. Le programme reste le même, cependant. Comme l'ancien, le nouvel organe se propose de publier des articles d'un caractère documentaire et de faire étudier par ses collaborateurs des questions précises dans un ordre prévu à l'avance, afin de donner à leurs travaux un esprit de continuité et de coordination qui en augmente la valeur. Chaque numéro contiendra des articles sur les diverses catégories d'assurances et,

en particulier, sur l'assurance vie, incendie et automobile, une revue des événements, une chronique de vocabulaire et, périodiquement, une critique des livres et des revues.

L'aimable coopération des annonceurs a permis d'assurer la vie matérielle de la revue durant un an. La direction est heureuse d'annoncer cette nouvelle qui augure bien de l'avenir puisque, avec l'augmentation probable de la publicité, elle sera en mesure de donner plus d'étendue à ses initiatives.

2

**Du respect des contrats**

La Chambre des députés de l'Ontario débat actuellement une question très grave: l'annulation de certains contrats passés par la régie de l'électricité avec des sociétés québécoises sous le régime conservateur précédent. En bref, la question se ramène à ceci. Depuis une dizaine d'années, l'Ontario Hydro Electric Commission a retenu une forte partie de la production d'entreprises, comme la Beauharnois, la Gatineau et quelques autres, afin de faire face aux besoins croissants de la clientèle ontarienne, qu'elle ne prévoyait pas pouvoir satisfaire par ses seuls moyens. Tout récemment même un contrat entre la Commission et la Compagnie MacLaren a servi de garantie à une émission d'obligations avec l'assentiment du gouvernement.

La crise a démoli les prévisions de la régie ontarienne, au point de laisser un excédent inutilisable dont l'importance va croissant avec l'exécution graduelle des ententes. Devant cela, le nouveau régime n'hésite pas à avoir recours à des mesures draconiennes: il décide que les conventions sont illégales et il demande qu'on les annule. Il va même plus loin; il enlève aux sociétés leur droit de recourir aux tribunaux pour trancher le litige.

En mettant toute considération politique de côté, on ne peut que blâmer sévèrement une attitude comme celle-là. La situation financière de l'Ontario est actuellement difficile:

elle semble devoir l'être davantage l'année prochaine à moins qu'on ne prenne des mesures catégoriques. Si les tarifs de la régie de l'électricité doivent être augmentés qu'on le fasse, même si la popularité du parti au pouvoir doive en souffrir. Mais qu'on ne pose pas un précédent extrêmement dangereux en répudiant des contrats qui engagent un service officiel. Si l'exemple vient de l'Etat, comment peut-on espérer maintenir le respect des engagements dans notre pays? En temps de crise, les attaques contre la bonne foi en affaires sont assez nombreuses pour qu'on réfléchisse longuement avant d'ajouter aux exemples de tous les jours celui, plus grave, de l'Etat.

3

**Les résultats de l'année en assurance**

Les premières statistiques d'ensemble nous font voir les résultats obtenus durant le dernier exercice. Ce ne sont encore que des chiffres provisoires; mais ils sont suffisamment exacts pour que nous puissions nous baser sur eux. En voici une brève analyse.

En assurance contre l'incendie, le rendement de l'année a été excellent puisque le revenu-primés pour l'ensemble des compagnies fédérales et provinciales atteint \$43,879,000 et les sinistres, \$18,158,000. Le rapport de l'un à l'autre s'établit à 41, en amélioration sensible sur les années précédentes. Pour s'en convaincre, on n'a qu'à jeter un rapide coup d'oeil sur ce premier tableau, qui indique le rapport des sinistres aux primes acquises.

|      |       |
|------|-------|
| 1931 | 57.90 |
| 1932 | 61.50 |
| 1933 | 48.41 |
| 1934 | 40.34 |

Un second nous donnera la comparaison des résultats obtenus par les divers groupes d'assureurs, qui ont fait affaires au Canada en 1934, tant ceux qui relèvent de l'autorité fédérale que les autres.

## A S S U R A N C E S

|                                 | Primes<br>souscrites<br>Dollars | % des sinistres aux<br>primes acquises |       |
|---------------------------------|---------------------------------|--|-------|
|                                 |                                 | 1934                                   | 1933  |
| Sociétés par actions syndiquées | 32,294,000                      | 38.81                                  | 49.01 |
| Sociétés non syndiquées         |                                 |  |       |
| par actions                     | 6,310,000                       | 43.19                                  | 48.90 |
| mutuelles                       | 4,745,000                       | 38.50                                  | 44.94 |
| réciproques                     | 530,000                         | 120.64                                 | 36.95 |
|                                 | 43,879,000                      | 40.34                                  | 48.41 |

4

Il ressort de ce tableau dont nous empruntons les chiffres au *Financial Post*:

1° que les sociétés syndiquées détiennent près des trois-quarts des affaires traitées au Canada. Par là, nous entendons les compagnies qui adhèrent à un groupement comme la Canadian Fire Underwriters' Association.

2° qu'à l'encontre de l'année précédente les sociétés syndiquées ont eu, en 1934, les meilleurs résultats.

3° que les non syndiquées, mutuelles surtout, parviennent à maintenir bas le rapport des sinistres aux primes, bien que leur tarif soit inférieur de 15 à 20 p. 100 et, parfois, davantage.

4° que la diminution des sinistres semble indiquer une amélioration des affaires. Fait à signaler, en effet, les périodes d'activité économique depuis quelques années ont coïncidé avec une contraction du chiffre des sinistres, tant absolu que relatif.

Enfin, un troisième tableau nous indiquera la répartition des primes souscrites en 1934 et 1933:

|                         | 1934         | 1933         |
|-------------------------|--------------|--------------|
| Sociétés syndiquées     | \$32,294,000 | \$32,614,000 |
| Sociétés non syndiquées |              |              |
| par actions             | 6,310,000    | 5,611,000    |
| mutuelles               | 4,745,000    | 5,320,000    |
| réciproques             | 530,000      | 504,000      |
|                         | \$43,879,000 | \$44,049,000 |

<sup>1</sup> Primes nettes souscrites.

Signalons, en terminant, que si les sociétés syndiquées ont perdu environ 1 p. 100 des primes en 1934, les compagnies par actions non syndiquées ont augmenté les leurs d'environ 12 p. 100: ce qui n'a pas empêché le total de diminuer légèrement. Cependant, comme il y a eu diminution des sinistres, le résultat est bien meilleur qu'en 1933.

*Pour l'assurance-automobile, voici des chiffres qui se rapportent aux sociétés assujetties au contrôle fédéral seulement:*

|      | Primes souscrites | Sinistres   |       |
|------|-------------------|-------------|-------|
| 1933 | \$11,933,000      | \$5,387,000 | 45.15 |
| 1934 | 11,922,000        | 6,051,000   | 50.76 |

5

Des primes à peu près stationnaires, mais des sinistres plus élevés, voilà le bilan de l'année. Malgré l'augmentation des indemnités, les résultats sont en somme excellents. Ils permettent la constitution de réserves dans lesquelles il faudra bientôt puiser cependant, si la concurrence continue d'être aussi vive qu'elle l'est actuellement. Depuis un an, celle du Lloyd anglais est telle qu'elle a entraîné une diminution générale du tarif, augmentée par des coupes sombres dans celui des assurances collectives. Ainsi à Montréal, le tarif de 1933 a déjà été réduit de 20 p. 100, puis de 20, 15 ou 10 pour le risque de responsabilité selon le dossier de l'assuré. Or, pour certaines catégories de polices collectives, on enlève encore 40, 50 et même 60 p. 100. Devant cela, il n'y a pas d'hésitation possible: ou le tarif de 1933 était ridiculement élevé, ou on se prépare à subir une perte qui fera remonter le prix de l'assurance à un niveau plus conforme au risque.

Pour terminer, nous citons un dernier tableau de diverses catégories d'assurances:

|                          | % des sinistres aux<br>primes souscrites |       |
|--------------------------|--|-------|
|                          | 1934                                     | 1933  |
| Accidents individuels    | 49.87                                    | 47.19 |
| Maladie                  | 56.07                                    | 71.43 |
| Responsabilité patronale | 36.56                                    | 20.43 |

Dans l'ensemble, 1934 aura été un exercice profitable.

## SOYONS CONSÉQUENTS...

---

Les Campagnes d'« Achat chez nous » se multiplient devant l'angoissant problème posé par la décroissance de nos forces économiques.

« Acheter chez nous » ne doit pas se limiter aux seules choses indispensables à notre vie matérielle mais bien s'étendre à toutes les sphères où nous possédons des activités.

Dans le domaine de l'assurance-vie, notre Compagnie vous offre des contrats attrayants, garantis par de solides réserves, et par nos trente ans de Service au Public Canadien-Français.

*Réserves:* - - \$4,000,000.00

*Versé aux assurés:* \$8,000,000.00



COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE

# “La Sauvegarde”

Siège Social : - - - - Montréal



LA SEULE COMPAGNIE CANADIENNE-FRANÇAISE D'ASSURANCE SUR LA VIE

# Aperçu statistique de l'assurance sur la vie

7

par

GÉRARD PARIZEAU

En 1875, une loi fédérale crée une nouvelle fonction officielle, celle du *Superintendent of Insurance*, c'est-à-dire de directeur du service des Assurances. A ce fonctionnaire, auquel le législateur confie des pouvoirs étendus, revient le soin de contrôler les affaires traitées par toutes les sociétés qui n'entrent pas sous une juridiction provinciale. D'autres devoirs attendent cet haut employé de l'Etat, à qui l'on accorde rang de sous-ministre dans la pratique et, entre autres, celui de colliger les statistiques qui permettront d'analyser la situation individuelle des compagnies et de dresser le bilan collectif. Chaque année, depuis 1875, paraît le « Rapport du Surintendant des Assurances », qui contient des chiffres très précis, une analyse des lois fédérales et provinciales et de la jurisprudence se rapportant de près ou de loin à l'assurance. Nous avons extrait du texte de 1934 les tableaux ci-après. Nos lecteurs y trouveront un aperçu de l'essor de l'assurance sur la vie au Canada, puis une vue d'ensemble des affaires traitées en 1933. Afin

## THE HALIFAX FIRE

Fondée en 1809

INSURANCE COMPANY

Fondée en 1809

(La plus ancienne compagnie canadienne d'assurances)

276, ST-JACQUES OUEST

MONTRÉAL

NELSON CHEVRIER, Gérant provincial

qu'ils puissent compléter le dossier, nous avons indiqué en marge de chaque tableau la référence de la page. Ainsi, ils pourront en se reportant au volume ajouter tous les renseignements que le cadre de cette revue nous empêche de donner.

I — *Augmentation des capitaux assurés.*

8

|      | Assurance individuelle <sup>1</sup> | Assurance collective     |
|------|-------------------------------------|--------------------------|
| 1875 | \$ 85,009,264                       | —                        |
| 1881 | 103,290,932                         | —                        |
| 1888 | 211,761,583                         | —                        |
| 1894 | 308,161,436                         | —                        |
| 1899 | 404,170,673                         | —                        |
| 1900 | 431,069,846                         | —                        |
| 1910 | 856,113,059                         | —                        |
| 1919 | 2,176,326,067                       | \$ 11,511,250            |
| 1920 | 2,580,100,007                       | 76,925,486               |
| 1931 | 6,124,519,541                       | 497,748,252              |
| 1932 | 6,002,987,909                       | 468,620,637              |
| 1933 | 5,787,123,088 <sup>2</sup>          | 460,502,886 <sup>2</sup> |

L'histoire de l'assurance sur la vie est un peu celle de l'assurance contre l'incendie au Canada. Pendant longtemps les progrès sont lents. Le public n'est pas très confiant et il ne comprend pas l'utilité de l'institution nouvelle, qui, d'ailleurs, n'a pas encore atteint la période rationnelle durant la première partie du XIXe siècle. Quand les premiers chiffres officiels paraissent, la faveur du public est encore faible dans notre pays puisque pour toutes les sociétés réunies les capitaux assurés atteignent à peine le total d'une société actuelle de peu d'importance. Mais la croissance est rapide grâce aux tarifs mieux étudiés, à l'organisation de la production, à la publicité qui fait connaître les avantages de l'assurance; grâce aussi aux moyens accrus de la population et, fait à signaler, à l'instabilité des fortunes qui, dans un pays neuf, fait rapide-

<sup>1</sup> Rapport du surintendant des Assurances, page LVII.

<sup>2</sup> A ces chiffres doivent être ajoutées les assurances traitées par les sociétés dites fraternelles et les entreprises à patentes provinciales, dont le montant atteint respectivement \$170.713.000 et \$170.794.000. Cela porte à \$6.589.000.000 le grand total. R. S. A., page CLVI.

ment souhaiter une plus grande solidité. Sous l'influence de lois très sages, les sociétés d'assurance résistent aux crises et, petit à petit, se créent une réputation de stabilité et d'honnêteté financière qui en impose aux esprits les plus rebelles à l'assurance. C'est ainsi que celle-ci se répand dans les classes les plus diverses et que de 85 millions, en 1875, le total de l'assurance en vigueur dépasse 430 millions en 1900. C'était déjà un progrès sensible, mais qui sera vite dépassé. En 1910 le montant est doublé; dix ans plus tard il triple et onze ans après en 1931, il est de près de quinze fois plus élevé qu'en 1900. Depuis la crise, le chiffre ne s'est que légèrement contracté malgré le grand nombre de polices résiliées, grâce surtout à un formidable effort de production.

9

En somme la période d'expansion la plus active va de 1918 à 1931. Chaque année apporte une augmentation qui varie de 200 à 500 millions de dollars; ce qui est énorme dans un pays de population aussi faible que le nôtre.

A signaler également le rapide essor de l'assurance de groupe apparue en 1919. Celle-ci s'est développée encore plus rapidement que l'assurance individuelle parce qu'elle a été reçue d'emblée comme une mesure d'intérêt social par la plupart des entreprises d'une importance quelconque. En 13 ans, l'assurance en vigueur a augmenté de plus de 40 fois: hausse formidable qu'on retrouve dans bien peu d'autres domaines de notre vie économique.

## II — *La situation actuelle*

On n'a pas l'intention de présenter ici une analyse complète de la situation des sociétés d'assurance sur la vie. Le présent relevé n'a d'autre objet que d'offrir un aperçu d'ensemble des affaires souscrites, de leur répartition, des ressources des sociétés; bref, de faire voir de façon très résumée ce qu'est l'assurance sur la vie dans notre pays.

## A S S U R A N C E S

Et d'abord les *primes perçues* en 1933 :

|                        |               |
|------------------------|---------------|
| Assurance individuelle | \$208,687,000 |
| " collective           | 6,092,000     |

qui se répartissent ainsi entre les trois groupes reconnus par la statistique officielle:<sup>3</sup>

|                                | Assurance<br>individuelle | %     | Assurance<br>collective | %     |
|--------------------------------|---------------------------|-------|-------------------------|-------|
| <b>10</b> Sociétés canadiennes | 136,263,000               | 65.3  | 4,157,000               | 68.3  |
| Sociétés britanniques          | 3,800,000                 | 1.8   | —                       |       |
| Sociétés étrangères            | 68,624,000                | 32.9  | 1,934,000               | 31.7  |
|                                | 208,687,000               | 100.0 | 6,092,000               | 100.0 |

Il ressort de ces chiffres que les sociétés canadiennes retiennent environ les deux-tiers des affaires, tandis que les sociétés britanniques — les premières venues dans notre pays — ne touchent même pas 2 p. 100 des primes. C'est un fait assez curieux à constater puisque dans d'autres domaines, comme dans l'assurance contre l'incendie, les rôles sont renversés. Comment peut-on expliquer cet essor des entreprises indigènes qui s'oppose à l'apathie presque complète dans une autre sphère où l'effort aurait été moins ardu? L'explication est difficile. Peut-être la trouve-t-on dans l'absence d'initiative des sociétés britanniques — effrayées par l'absence de données statistiques locales — qui a laissé le champ libre à l'esprit d'entreprise des compagnies indigènes.

Les *déboursés* nous indiquent partiellement l'emploi des fonds perçus au Canada:<sup>4</sup>

|                                     |               |
|-------------------------------------|---------------|
| Indemnités — décès                  | \$ 43,736,000 |
| Indemnités — dotation               | 12,182,000    |
| Indemnités — clause d'invalidité    | 2,836,000     |
| Valeurs de rachat                   | 91,848,000    |
| Dividendes aux assurés participants | 34,435,000    |
| Rentes viagères                     | 1,765,000     |
|                                     | 186,802,000   |

<sup>3</sup> Page LVIII du R. S. A.

<sup>4</sup> Page LXII du R. S. A.

Vingt-trois p. 100 environ vont aux héritiers des assurés décédés. Vingt-sept reviennent aux assurés vivants, sous forme d'indemnités diverses et de bénéfices, et la moitié sert à rembourser la valeur de rachat des contrats résiliés.

L'importance de ce dernier chiffre souligne un des problèmes les plus sérieux de l'assurance sur la vie au Canada. Comme on sait, le coût d'acquisition d'une police est très élevé et ce n'est qu'après plusieurs années que l'assureur parvient à se rembourser de l'excédent des frais sur les premières primes perçues. Or, en période de crise, en Amérique principalement, l'assuré a tendance à résilier sa police dès qu'il voit ses ressources diminuer. Si la chose s'explique assez souvent par l'état d'esprit que crée l'agent au moment de la vente, mais qui ne résiste pas au temps, elle n'en a pas moins un mauvais effet pour l'assureur aussi bien que pour l'assuré. Le tableau qui suit indique l'étendue des résiliations depuis 1929, dont on a enrayé la gravité momentanément en activant la production:<sup>5</sup>

11

|      |       |              |
|------|-------|--------------|
| 1928 | ..... | \$24,781,000 |
| 1929 | ..... | 30,551,000   |
| 1930 | ..... | 39,052,000   |
| 1931 | ..... | 54,272,000   |
| 1932 | ..... | 80,139,000   |
| 1933 | ..... | 91,848,000   |

De ces chiffres, il faut conclure à la grande instabilité des contrats, qui résulte surtout, encore une fois, des méthodes de production. A notre avis, on a trop accordé d'importance jusqu'ici à la quantité et pas assez à la qualité de la production. Parce qu'on a versé de très fortes commissions sur la première prime, au lieu de répartir la rémunération de l'intermédiaire sur les renouvellements, on a poussé celui-ci à ne se préoccuper que du chiffre d'affaires immédiat. Et ainsi on a contribué à surcharger les assurés qui, à la première alerte, se hâtent de se débarrasser de polices qu'ils n'auraient jamais

<sup>5</sup> R. S. A., p. LXII.

souscrites si on les avait sagement conseillés. Notons que dans la plupart des cas, l'assuré n'est pas seul à perdre quelque chose à l'annulation.

Le bilan et le portefeuille des sociétés, dont les affaires au Canada relèvent de la juridiction fédérale, compléteront ce rapide aperçu statistique.

12

• Le *bilan* d'abord. Notons immédiatement qu'il ne s'agit là que des sommes applicables aux affaires traitées au Canada, dans le cas des sociétés britanniques et étrangères: "

|                             | Actif           | Passif          |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|
| Sociétés canadiennes .....  | \$1.673,787,000 | \$1.630.244,000 |
| Sociétés britanniques ..... | 61,971,000      | 33,949,000      |
| Sociétés étrangères .....   | 454,809,000     | 389.250,000     |

Le passif comprend en grande partie la réserve mathématique soit \$1,425,125,000 pour les sociétés canadiennes, \$33,164,000 pour les compagnies britanniques et \$368,556.-000 pour les sociétés étrangères. Comme on sait, la réserve mathématique représente théoriquement la valeur actuelle des engagements de l'assureur envers ses assurés. Elle a sa contrepartie à l'actif sous la forme de placement mobiliers et immobiliers faits sous la surveillance de l'Etat.

Voici, enfin, à titre d'exemple, la nomenclature des *placements* des sociétés canadiennes au 31 décembre 1933:<sup>7</sup>

|                                      |               |
|--------------------------------------|---------------|
| Immeubles .....                      | \$ 63,073,000 |
| Immeubles (promesses de vente) ..... | 13,932,000    |
| Prêts hypothécaires .....            | 323,148,000   |
| Prêts sur garantie collatérale ..... | 139,000       |
| Prêts aux assurés .....              | 294,300,000   |
| Titres: obligations .....            | 542,216,000   |
| actions .....                        | 342,958.000   |

Ces chiffres indiquent une assez grande variété de placements et une répartition assez bien étudiée, sauf peut-être dans le cas des actions.

<sup>6</sup> Pages LXXVII et LXVIII. LXXIII et LXXV.

<sup>7</sup> Page LXVI.

# Capital ou revenu?

par

THURIBE BELZILE

13

L'assurance-vie, chacun croit le savoir, a pour objet primordial la protection des foyers. L'assureur qui émet une police échéant au décès de l'assuré s'engage à verser des fonds à l'épouse ou aux enfants de ce dernier lorsqu'il sera décédé. Cela, je le répète, chacun croit le savoir. Mais ce que bien peu de personnes savent, c'est de quelle façon disposer du produit d'une police pour en tirer une protection efficace.

Lorsqu'on parle de l'assurance-vie, on s'exprime généralement comme si elle créait de la richesse. On vous dit: « Je possède \$25,000 d'assurance. » Et sans que vous provoquiez d'explication, on ajoute: « Mes enfants seront plus riches que moi . . . » Bien oui! tout comme si l'assurance-vie créait de la richesse. Or il n'en est rien: elle ne fait qu'accumuler des capitaux en vue des besoins ultérieurs.

Cette conception erronée de l'assurance-vie cause de sérieuses déceptions aux bénéficiaires de polices. L'assuré paye des primes pendant toute sa vie. Normalement, le bénéficiaire devrait après l'échéance toucher de même un revenu pendant toute sa vie, ou au moins pendant une période limitée par la durée de ses besoins. Rien n'est plus logique. Vous dites que vous achetez de l'assurance en vue de protéger votre famille, en vue de procurer à votre épouse et à vos enfants un moyen de subsistance ou d'indépendance pour les jours où vous ne serez plus près d'eux. Il serait donc logique que ces

LA  
**BANQUE D'ÉPARGNE**  
DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE MONTRÉAL

**Quatre-vingt-huitième**



**Rapport Annuel**

AUX ACTIONNAIRES.

MONTRÉAL, LE 11 FÉVRIER, 1935.

Messieurs,

Vos administrateurs ont le plaisir de vous soumettre le quatre-vingt-huitième rapport annuel des affaires de la Banque et le résultat de ses opérations durant l'année expirée le 31 décembre, 1934.

Les profits nets de l'année ont été de \$371,920.31, auxquels il faut ajouter le solde reporté du compte des Profits de l'année dernière, soit \$479,234.04, ce qui forme un ensemble de \$851,154.35. Outre les distributions trimestrielles d'usage à ses actionnaires, la Banque a versé sur cette somme \$6,500.00 à diverses oeuvres charitables et philanthropiques — indépendamment de la somme de \$10,200.00, intérêt sur le fonds des pauvres distribué comme d'habitude — et a transporté \$300,000.00 à sa Réserve, laquelle est maintenant de \$2,500,000.00, laissant un solde au crédit du compte des profits non divisés de \$264,654.35.

Nous avons eu la douleur de perdre, au cours de l'année, notre dévoué collègue, M. A. P. Lespérance, dont la mort est survenue le 21 septembre dernier. Durant plus de cinquante ans au service de la Banque, feu M. Lespérance en était le directeur général jusqu'au moment de sa retraite alors qu'il fut élu membre de l'administration. La grande estime qu'avaient pour M. Lespérance toutes les classes de la société, sa droiture, ses aptitudes et son bon jugement furent toujours hautement appréciés par ses collègues. Nous avons l'intime conviction que vous partagez les sensibles regrets que nous cause sa perte.

Pour remplacer M. Lespérance au bureau d'administration nous avons appelé M. Guy Vanier, C.R. Suivant la coutume, une inspection fréquente et complète des livres et de l'actif de la Banque a été faite durant l'année.

Le rapport des vérificateurs et le bilan sont maintenant devant vous.

Le président,  
R. DANDURAND.

**BILAN GÉNÉRAL**

AU 31 DÉCEMBRE, 1934

| <i>Au Public:</i>  | <b>PASSIF</b> |                        |
|--|---------------|------------------------|
| Dépôts portant intérêt . . . . .   |               | \$52,653,204.04        |
| Dépôts ne portant pas intérêt . . . . .  |               | 42,936.84              |
| Fonds de charité . . . . .   |               | 130,000.00             |
| Comptes divers . . . . .   |               | 1,665,197.64           |
|  |               | <u>\$54,541,338.52</u> |
| <i>Aux Actionnaires:</i>   |               |                        |
| Capital (Souscrit \$2,000,000.00), versé . . . . .   |               | \$ 2,000,000.00        |
| Fonds de Réserve . . . . .   |               | 2,500,000.00           |
| Solde des Profits, reporté . . . . .   |               | 264,654.35             |
|  |               | <u>4,764,654.35</u>    |
|  | <b>ACTIF</b>  | <u>\$59,305,992.87</u> |
| Espèces en caisse et dans les Banques . . . . .  |               | \$ 7,011,970.27        |
| Obligations des Gouvernements Fédéral et Provinciaux . . . . .   |               | 23,847,913.40          |
| Obligations de la Cité de Montréal et d'autres municipalités canadiennes . . . . .   |               | 19,632,609.40          |
| Obligations de municipalités scolaires canadiennes . . . . .   |               | 54,555.24              |
| Obligations de corporations canadiennes d'utilités publiques . . . . .   |               | 2,555,070.51           |
| Valeurs diverses . . . . .   |               | 200,000.00             |
| Prêts à demande et à courte échéance, garantis par des valeurs en nantissement . . . . .   |               | 4,632,397.02           |
| Fonds des pauvres, placé sur obligations du Gouvernement Fédéral et de municipalités canadiennes, approuvées par le Gouvernement Fédéral . . . . . |               | 180,000.00             |
|  |               | <u>\$58,114,515.84</u> |
| Immeubles de la Banque (bureau principal et succursales) . . . . .   |               | \$ 1,170,000.00        |
| Autres titres . . . . .  |               | 21,477.03              |
|  |               | <u>1,191,477.03</u>    |
|  |               | <u>\$59,305,992.87</u> |

Pour le conseil d'administration,

Le président:  
R. DANDURAND

Le directeur général:  
T.-TAGGART SMYTH

personnes bénéficient de l'assurance aussi longtemps qu'elles en auront besoin: votre épouse jusqu'à sa mort, vos enfants jusqu'à ce qu'ils soient en mesure de gagner leur vie. Ainsi vous leur auriez procuré une protection efficace.

On se rend compte que l'assurance-vie payée aux bénéficiaires sous forme de capital n'accomplit presque jamais l'objet auquel on l'avait destinée. Sans doute certaines veuves sont-elles capables d'administrer leurs biens avec autant d'économie que la plupart des hommes. Mais ces veuves sont l'infime minorité. Quant aux orphelins, nous n'en avons jamais rencontré qui, laissés avec une fortune liquide, en aient profité modestement pendant plus de quelques années.

15

On ne saurait exiger qu'une veuve, bénéficiaire d'un certain montant d'assurance, place immédiatement ce capital en conformité des deux éléments essentiels à un bon placement: la sécurité du capital et un rendement élevé. L'inexpérience des veuves leur fait choisir, sans la moindre hésitation, les placements à rendement élevé ou les placements spéculatifs — les plus dangereux. Avant même qu'elles n'aient touché le produit de leur assurance, elles subissent l'assaut des vendeurs de titres qui manifestent une habileté sordide à dépouiller ces « nouvelles riches ». Or parmi les titres que les vendeurs les plus actifs ont intérêt à placer, il est deux catégories que le prêteur le moins averti repousse avec dédain: les *parts de mines* et les actions ou obligations à rendement immédiat très élevé. Ce sont justement ces titres que les veuves préfèrent. Pour quelle raison? Besoin inné de spéculation, ambition de vivre largement à même un capital trop modeste, etc. Les

**G. JOSEPH ROUSSEAU**  
INSPECTEUR

Insurance Company of North America  
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company  
Maryland Casualty Company

illusions ne durent pas longtemps. Après quelques années — quelques mois suffisent parfois — on assiste au spectacle de veuves ruinées, cherchant du travail . . . ou un autre mari.

16 Certaines bénéficiaires de polices d'assurance préfèrent aux titres fictifs ou dépréciables les valeurs plus solides de l'immeuble. Mais alors, que de difficultés! L'immeuble offre des chances de succès à l'homme clairvoyant et énergique, qui peut surveiller ses propriétés et prendre une décision au moment opportun. Pour la veuve à peine initiée aux affaires, le succès est plus qu'aléatoire.

\*

L'assurance-vie payable sous forme de capital ne constitue donc pas toujours une protection efficace pour les foyers. Ce qui est particulièrement regrettable, c'est que, dissipé en folles dépenses ou en placements extravagants, le produit de l'assurance ne réponde nullement aux vues du malheureux qui s'est saigné à blanc pour verser des primes.

Il existe un moyen commode de faire produire à l'assurance des effets plus stables. C'est de la faire payer sous forme de revenu. Les polices contiennent une clause stipulant qu'à l'échéance du contrat le produit de l'assurance pourra, au lieu d'être versé en espèces, être converti en un revenu temporaire ou viager conformément au désir de l'assuré ou au choix du bénéficiaire ou de l'ayant droit, si l'assuré n'a pas fait de choix avant de mourir.

Ce mode de règlement comporte de précieux avantages. En premier lieu, si l'assuré le demande, le revenu n'est pas escomptable et convertible en espèces. Le bénéficiaire aura

**Bertrand, Guérin, Goudrault et Garneau**

*Avocats et Procureurs*

Edifice Insurance Exchange

276 OUEST, RUE ST-JACQUES, . . . . . MONTRÉAL

beau avoir le goût de dépenser rapidement le produit de son assurance, il ne pourra pas toucher d'avance un seul versement de revenu.

D'un autre côté, le règlement sous forme de revenu n'impose au bénéficiaire aucun frais de placement ou d'administration et surtout aucun risque de perte. La compagnie d'assurance émet en effet une nouvelle police qui présente les mêmes garanties que la police primitive. Malgré tout, et quoi qu'on dise, le rendement du produit de l'assurance se compare avantageusement à celui des placements ordinaires. Règle générale, il est plus élevé, et pour cause, que le rendement des titres dont le capital est aussi bien protégé. Le taux de rendement est garanti: il est généralement de trois ou trois et demi pour cent. À l'intérêt garanti s'ajoute un intérêt additionnel provenant des bénéfices réalisés par la compagnie d'assurance. C'est ainsi que, il y a quelques années, certaines compagnies payaient un intérêt total de cinq et même cinq et demi pour cent. À l'heure actuelle les taux varient, croyons-nous, entre trois et trois quarts et quatre et demi pour cent.

17

L'intérêt particulier des règlements sous forme de revenu provient de ce qu'on peut choisir, parmi un grand nombre de modes, celui qui s'adapte le mieux au bénéficiaire. S'il s'agit, par exemple, d'une police d'un montant minime devant subvenir aux besoins de la famille pendant quelques années, soit jusqu'à ce que les plus âgés des enfants commencent à travailler, le revenu pourra être de tant par mois et être versé jusqu'à l'épuisement du fonds. Dans bien des cas (en particulier lorsqu'il s'agit d'une veuve sans enfants), le bénéficiaire peut toucher une rente mensuelle pendant le reste de sa vie. Si on le préfère, on peut demander que la rente soit servie pendant un nombre minimum d'années, que le bénéficiaire meure ou survive.

Enfin, la compagnie d'assurance peut verser un certain montant en espèces à l'échéance du contrat et ensuite servir une rente, ou encore servir une rente temporaire et verser ensuite un montant en espèces. Nous ne croyons pas avoir besoin d'expliquer les avantages particuliers de chacun de ces modes de règlement.

18 On croira peut-être que cette façon d'utiliser le produit de l'assurance complique le règlement des polices. Il n'en est rien. Il existe en effet trois moyens très simples d'autoriser l'assureur à payer l'assurance sous forme de revenu :

- 1° L'annexion à la proposition d'assurance d'un acte sous seing privé, spécifiant à qui, quand et de quelle façon l'assurance devra être payée.
- 2° L'annexion à la police d'un avenant changeant le bénéficiaire, s'il y a lieu, et spécifiant comme ci-dessus quand et de quelle façon l'assurance devra être payée.
- 3° Le testament ou un codicille. Le moyen le plus commode est encore le testament olographe, qu'on attache à la police et qu'on peut changer sans frais à mesure que changent les conditions d'âge, de santé ou de fortune du bénéficiaire.

Les deux premiers modes, cela va de soi, exigent des démarches auprès de la compagnie d'assurance et, parfois, auprès du bénéficiaire antérieurement désigné. Quant au testament olographe, il ne soulève aucune complication. Pour les personnes de condition modeste, c'est le moyen idéal.

\* \* \*

Le règlement sous forme de revenu offre incontestablement des avantages précieux. Règle générale, les assurés qui en connaissent l'existence s'empressent d'en profiter. Mais très rares sont les assurés qui, même s'ils ont eu le courage de lire leurs polices, se rendent compte que pour mériter entièrement la reconnaissance de leurs héritiers, ils devraient leur faire verser le produit de leur assurance sous forme de revenu.

C'est aux vendeurs — agents et courtiers — qu'incombe le devoir de renseigner leurs clients sur la façon dont ils peuvent disposer du produit de leur assurance. Le vendeur d'assurance-vie ne doit pas travailler uniquement en vue de toucher des commissions. Il a un rôle social à remplir. Il doit faire connaître à ses clients les détails ou les particularités des polices qu'il leur vend et leur faire voir tous les avantages qu'ils peuvent tirer de ces polices. Or, la police d'assurance n'intéresse le client qu'à cause du règlement. C'est pour le règlement qu'on achète une police d'assurance. C'est donc le règlement que le bon vendeur doit faire valoir.

19

L'exploitation sensée du règlement sous forme de revenu constitue d'ailleurs le meilleur plan de vente qui soit. Dès qu'un assuré se décide de faire payer le produit de ses polices d'assurance sous forme de revenu, il constate inévitablement que le capital assuré de ses polices est beaucoup trop bas. Il décide alors lui-même de s'imposer des sacrifices additionnels pour acheter de nouvelles polices.

Le règlement sous forme de revenu intéresse donc à la fois le client et le vendeur. C'est une veine intarissable, que nul ne saurait reprocher aux vendeurs d'exploiter sans répit.

## SÉCURITÉ



Fondée

en 1845

Actif total \$266,982,840

●  
*Bureau chef au Canada:*

**500 PLACE D'ARMES  
MONTREAL**

●  
Gérant: ALLAN F. GLOVER

## L'assurance entre époux

par

A. R. GAGNÉ

Chef du Contentieux de La Sauvegarde.

Quelques articles du Code civil, qui ne se trouvent pas au titre de l'assurance, ont néanmoins une influence considérable sur le développement de celle-ci. C'est particulièrement le cas de l'article 1265, qui se lit ainsi :

« Après le mariage, il ne peut être fait aux conventions matrimoniales contenues au contrat, aucun changement pas même par don mutuel d'usufruit, lequel est aboli.

Les époux ne peuvent non plus s'avantager entre vifs si ce n'est conformément aux dispositions de la loi qui permettent au mari, sous certaines restrictions et conditions, d'assurer sa vie pour le bénéfice de sa femme et de ses enfants. »

De ce que cette disposition de la loi ne permet explicitement qu'au mari d'assurer sa vie en faveur de son épouse, on a généralement conclu que la femme ne peut légalement s'assurer au bénéfice de son mari. Un auteur, il est vrai, a émis l'opinion qu'une distinction s'imposait : la loi particulière dite « De l'assurance des maris et des parents », (S.R.Q. 1925, ch. 244), ne permet pas à la femme d'assurer sa vie au bénéfice de son mari, mais la loi générale doit le permettre.<sup>1</sup>

Cette manière de voir n'a pas reçu l'appui de la jurisprudence (62 C. S. 283 et 65 C. S. 502). Il convient d'ajouter que ni la Cour d'Appel ni la Cour Suprême n'ont encore

---

<sup>1</sup> 5 - Revue du Droit, p. 530.

été saisies de ce cas particulier — 47 B. R. 104 et Cour Suprême (1931), p. 33. Mais, il semble bien que la loi générale refuse effectivement à la femme de s'assurer pour son mari, du moins au regard de l'article 1265. Car, c'est là qu'il faut revenir en définitive, puisqu'il s'agit d'assurance entre époux. Et si la loi n'excepte explicitement que l'assurance sur la vie du mari, comment arriver à lui faire dire davantage? Cette conclusion, généralement admise, a fait qu'on refuse d'émettre en faveur du mari une police d'assurance sur la vie de l'épouse, ou encore de déclarer réciproque le bénéfice dans le cas d'une assurance conjointe.

21

Pourquoi cette différence de traitement? Il faut écarter, à notre avis, cette raison d'une psychologie douteuse qui veut que l'homme cherchera à se débarrasser de sa femme pour bénéficier du produit de ses assurances. Nos annales judiciaires, à elles seules, démontreraient que le danger n'est pas moins à craindre de la femme. Si, ensuite, on convient de faire reposer, avant tout, sur la tête du mari, le soin de mettre sa famille à l'abri des nécessités futures, il n'est sûrement pas équitable, surtout dans l'état actuel de la législation sociale, d'écarter la contribution de l'épouse à l'accomplissement de ce devoir moral.

Quant à l'objection que l'assurance entre conjoints constitue une atteinte aux conventions matrimoniales, c'est une question qui ne se soulève plus en France, où l'article 1395 du Code Napoléon correspond pourtant à la première partie de notre article 1265 :

« (Les conventions matrimoniales) ne peuvent recevoir aucun changement après la célébration du mariage ».

Dans « L'Assurance sur la Vie », vol. 2, p. 303, Lefort écrit à ce sujet :

« L'opération intervenue entre l'assureur et l'assuré (réalisée d'une façon régulière, bien entendu), n'apporte aucun changement

dans les relations juridiques, et, pour être d'une nature particulière, la créance n'en est pas moins soumise au droit commun, . . . la stipulation d'une assurance sur la vie n'ayant pas plus de portée que beaucoup d'autres actes, soit à titre onéreux, soit à titre gratuit, que les conjoints peuvent faire pendant le mariage sans modifier en cela leurs conventions matrimoniales ».

22

Nous ne savons pas toujours résister aux tentatives d'entamer l'ordonnance de notre Code civil au profit de l'uniformité des lois du pays. Dans le domaine de l'assurance, en particulier, nous avons accédé trop facilement à des changements suggérés du dehors. Pour ce qui regarde l'assurance entre époux, ce ne serait pas faire simple acte d'imitation que de supprimer les restrictions de l'article 1265. Ce serait plutôt démontrer une fois de plus que notre loi civile est à la fois assez solide et assez souple pour s'adapter à des besoins nouveaux, mais réels.

*TAUX RÉDUITS POUR RISQUES CHOISIS*

**NEW YORK FIRE  
INSURANCE COMPANY**

Fondée en 1832

**AMERICAN EQUITABLE  
ASSURANCE COMPANY**

of New York

**MERCHANTS & MANUFACTURERS  
FIRE INSURANCE COMPANY**

Fondée en 1849

**Corroon & Reynolds**

(CANADA) INCORPORATED

*Bureau chef au Canada: Insurance Exchange Bldg., MONTRÉAL*

*Succursale à TORONTO*

*J. MARCHAND, Gérant*

# De l'octroi du bénéfice en assurance sur la vie

23

*par*

PAUL CARIGNAN, *avocat*

L'agent d'assurance-vie doit souvent donner une véritable consultation légale à ses clients sans s'en rendre compte. Lorsque la proposition est remplie, le futur assuré se demande qui il doit instituer bénéficiaire: ses héritiers légaux ou une personne désignée. C'est pour faciliter la réponse à cette question que nous tenterons, dans les notes qui suivent, de faire les distinctions légales qui s'imposent dans chacun de ces deux cas.

Supposons que Monsieur A. B. soit détenteur de deux polices d'assurance de \$1,000.00 chacune, l'une payable à son décès à un bénéficiaire désigné, son épouse, et l'autre à ses héritiers légaux. Monsieur A. B. meurt sans testament. Le produit de l'assurance provenant de la première police ne tombe pas dans la succession de l'assuré. L'épouse, en ce cas, reçoit \$1,000.00, laquelle somme, en droit, ne provient pas de la succession du défunt. En conséquence, cette somme jouit du privilège de l'insaisissabilité à l'égard des créanciers de l'assuré et de l'épouse bénéficiaire.

Voici l'explication légale de ce qui semble une dérogation à l'économie de notre système juridique. L'acceptation de l'assurance par le bénéficiaire a un effet rétroactif. Celui-ci, en effet, devenant propriétaire du capital à compter du jour de l'émission du contrat, l'argent de l'assurance ne peut pas

être saisi par les créanciers de l'assuré. D'autre part, le contrat d'assurance étant présumé à titre gratuit, est aussi insaisissable par les créanciers du bénéficiaire. Dès lors, il est facile de conclure que l'autre police d'assurance de Monsieur A. B. payable aux héritiers légaux sera le gage des créanciers de l'assuré.

24

Une police d'assurance payable aux héritiers légaux peut être transportée en garantie avec beaucoup plus de facilité qu'une police désignant un bénéficiaire. Dans le premier cas, l'assuré demeure libre de substituer un bénéficiaire particulier à ses héritiers, tandis que dans le second, il ne peut le faire qu'avec le consentement du bénéficiaire. Et encore si celui-ci est l'épouse de l'assuré, le transport en garantie de la police ne peut légalement s'effectuer, même avec le consentement exprès de l'épouse, car au décès de l'assuré, celle-ci peut se prévaloir des dispositions du Code civil qui lui permettent de demander l'annulation du transport.

Puisque nous étudions sommairement le cas du bénéficiaire, il semble opportun de signaler que la loi a constitué une catégorie de personnes, dite « *Classe de bénéficiaires privilégiés* ».

Dans les cas ordinaires, l'assuré peut, avec le consentement du bénéficiaire, exécuter toute révocation désirée, mais l'effet de la loi, lorsqu'il s'agit d'un bénéficiaire privilégié, est de limiter le droit de l'assuré. Ce dernier ne peut révoquer un bénéficiaire que pour en nommer un autre de la même classe, dite « *privilégiée* », soit le mari, la femme, ses enfants et les enfants de sa femme .

En vertu de cette loi dite « *Husbands and Parents Acts* », un mari qui a assuré sa vie au profit de son épouse, peut en tout temps révoquer le bénéfice de l'assurance et désigner comme bénéficiaire l'un de ses enfants. Cette révocation peut se faire par un document attaché à la police pourvu qu'un

double ait été signifié à l'assureur. Cette révocation peut aussi se faire par testament; dans ce cas, il faut que le testateur exprime explicitement sa volonté de changer le ou les bénéficiaires désignés et qu'il s'en tienne à des bénéficiaires faisant partie de la classe privilégiée.

Mais revenons aux contrats généraux afin d'étudier sommairement la doctrine de l'acceptation par le bénéficiaire et ses effets.

Nous pouvons dire en principe que tant que le bénéficiaire n'a pas manifesté son acceptation, l'offre de l'assuré demeure révocable. Une personne ignorant le fait qu'elle est la bénéficiaire d'une police d'assurance peut être révoquée sans aucune formalité. Nous avons déjà signalé qu'il n'en est pas ainsi lorsque le bénéficiaire a accepté; en ce cas, il ne peut être révoqué qu'avec son consentement exprès.

Il s'agit pour nous de savoir quand le bénéficiaire est légalement considéré comme bénéficiaire définitif? La loi ne prescrit aucune forme particulière d'acceptation. Notons, cependant, que celle-ci peut être verbale ou écrite, tacite ou résulter d'un acte quelconque du bénéficiaire par lequel il exprime son intention d'accepter.

Du vivant de l'assuré, la question du bénéficiaire représente une autre question intéressante lorsqu'il s'agit d'une police donnant droit à certains bénéfices communément appelés dividendes. Supposons que le bénéficiaire ait accepté. Qui a droit aux profits à défaut de stipulations expresses relatées dans la police? L'assureur paye généralement conjointement à l'assuré et au bénéficiaire. Vu la rétroactivité qui s'opère par l'acceptation du bénéficiaire, lequel est censé devenir propriétaire du produit de l'assurance à compter de la date de l'acceptation, nous sommes d'opinion que ces profits appartiennent uniquement au bénéficiaire.

On pourrait sans doute nous demander pour résumer ces quelques notes si, au point de vue légal, il y a avantage de

désigner un bénéficiaire ou s'il est préférable de laisser les polices d'assurances payables aux héritiers légaux?

26

Il est pratiquement impossible de répondre catégoriquement à cette question. Il faudrait pour se prononcer tenir compte de l'état matrimonial, de la condition de fortune et de plusieurs autres circonstances propres à chaque individu, mais il semble à notre humble avis que la police d'assurance payable à un bénéficiaire désigné l'emporte sur celle payable aux héritiers légaux, surtout lorsqu'une personne s'assure dans le but de protéger ses héritiers.

Le produit de l'assurance ne se mêle pas aux biens de la succession et même les créanciers du bénéficiaire ne peuvent le saisir. Nous l'avons noté précédemment, il n'en est pas ainsi pour les polices payables aux héritiers légaux.

●

Au nom des compagnies qu'ils dirigent au Canada,  
La Nationale-Incendie de Paris, France  
et la  
Compagnie d'Assurance du Canada contre l'incendie

**J. E. CLEMENT Inc.**

souhaitent longue vie à la revue  
ASSURANCES

●

## Vieux papiers

27

*Un prospectus de la Phoenix Company of London*

Nous nous proposons de reproduire dans chaque numéro de la revue un document pouvant servir à l'histoire de l'assurance dans notre pays. Nous ouvrons la série avec un prospectus de la *Phoenix Company of London*, devenue depuis la *Phoenix Assurance Company of London, England*. Daté du 9 décembre 1790, ce prospectus est une des plus vieilles pièces qu'on possède en Amérique. Il permet de retracer les origines de l'assurance contre l'incendie au Canada. Nous allons l'analyser brièvement, tout en attirant l'attention de nos lecteurs sur les points les plus caractéristiques de la pratique à la fin du XVIIIe siècle.

Notons d'abord que le prospectus s'adresse aux habitants de la Nouvelle-Ecosse — alors colonie isolée — à ceux du Canada — lequel n'est pas encore sectionné en Haut et Bas-Canada — et, enfin, à ceux des Etats-Unis. Comme la nature de la construction est à peu près la même dans toute l'Amérique, on ne fait aucune différence entre les diverses régions de cet immense territoire, sauf pour certaines rues de villes comme New-York, Boston ou Philadelphie, «in which», lit-on, « Shingled Buildings do not abound », c'est-à-dire où le bardeau n'est pas le matériau le plus usuel. Comme partout ailleurs, le plus grand nombre des maisons est en bois, le tarif est le même. Voyons en quelques mots en quoi il consiste.



# PROPOSALS

FROM THE

## Phoenix Company of London,

For Insuring Houses, Buildings, Stores, Goods, Wares, & Merchandize,  
FROM LOSS OR DAMAGE BY FIRE.

28



INSURANCE from Loss or Damage by FIRE hath been found a Measure of great Importance to the Happiness of Families, and has given additional Security to Commercial Transactions.—The distinguished Approbation with which the Public throughout GREAT-BRITAIN received the improved System of this Office, occasioned frequent Application for the Insurance of Property in the principal Cities and Towns in Europe and North-America; and the Company having determined to extend its Plan to the WESTERN CONTINENT, offers the following Rates and Conditions, which it is hoped will be found moderate and reasonable.—On Account of the numerous Timber Fabricks in the Towns of North-America, and the almost general Use of Shingles in covering the Roofs, the Company cannot at present propose a Table of Rates framed upon a lower Scale: But it is hoped that the Increase of Brick Buildings, the further Introduction of Fire-Engines, the Excellence of the Police, and, above all, the Honour and Fairness of Sufferers by Fire, in flating the Losses when Accidents arise, will enable this Office at some Period, not far distant, to furnish the Comforts of Insurance to the Inhabitants of North-America; at a still lower Rate. The Readiness with which this Office pays the Claims of Sufferers, and the Solidity of its Funds, are so well known that it is not necessary to offer more on the Subject, than to refer those who desire Information, to the Merchants of this City with whom they correspond.

\* Several Churches, Palaces, Colleges, Hospitals, Public Halls, and other Public and Private Buildings in the principal Cities of Europe, are now insured in this Office.

† Nothing will tend to moderate the Rate of Premiums in every Insurance so much, as a full and ample Specification of the Property, as—in what Buildings it is deposited (of which, if possible, a Plan should be sent) with a Statement of the Sum desired to be insured on each Building, or on the Goods in each, and how such Buildings are called and situated.

### T A B L E of R A T E S OF ANNUAL PREMIUMS to be paid for ASSURANCE against FIRE.

|                         | No. I.<br>Upon Common Insurances or Hazards of the First Class, viz.   | No. II.<br>Hazards of the Second Class, viz.  | No. III.<br>Hazards of the Third Class, viz.  |
|-------------------------|--|---|---|
|                         | Brick or Stone Houses, with Rafters of Tiles, Slate, Stone, Iron, Lead, or Copper.<br>Furniture or Merchandize not hazardous, contained in such Buildings. | Houses of which the Walls are Part Brick and Part Timber; or Plastered Houses, being covered with Slate, Iron, Tiles, Lead, or Copper.<br>Furniture or Merchandize not hazardous, contained in such Buildings.<br>Warehouses built of Brick or Stone Buildings. | Buildings covered with Shingles, Boards, or Thatch.<br>Hazardous Goods, as Pitch, Tar, Turpentine, Wax, Hemp, Oil, Tallow, Spiritous Liquors, Hay, Strew, and Gunpowder Cans, in such Buildings as are contained. |
| English Pounds Sterling | 1000 — 15s. per Cent. per Annum.<br>2000 ditto — 15s. — per Cent. per Annum.<br>3000 ditto — 21s. — per Cent. per Annum.                                   | 1000 — 15s. per Cent. per Annum.<br>2000 — 21s. per Cent. per Annum.<br>3000 — 21s. per Cent. per Annum.  | 1000 — 21s. — per Cent. per Annum.<br>2000 — 21s. per Cent. per Annum.<br>3000 — 21s. per Cent. per Annum.  |
|                         |  | Shops in Harbours and Shipyards, where rated in this Class; also, Caravans, Inns, Taverns, Bakeries, Shops, Chandeliers, and Boat-Builders.   | Mills and Mills where rated in this Class; also, Pottery, Glass, and Pottery Ware, in 7 rods.   |

\* In Case full Particulars, according to the 3d Article, do not accompany the Order, additional Premium must be charged.—Also, in some Cases where Buildings are particularly well situated, as in well-built Streets in PHILADELPHIA, BOSTON, NEW-YORK, or other Cities or Towns in which single Buildings do not abound, a suitable Abatement will be made.

#### CONDITIONS

I. PERSONS desirous to be insured by this Company are required to send their Orders to be insured by this Company to the Office.

II. The Correspondent or Agent of every Person desiring to be insured, is to deliver into the Office the Christian and Surname of such Person or Persons; their usual Place of Abode; also, the Rank, Title, Profession, Employment, or other Addition.

III. The Property to be insured must be described as well as the Case will admit; if Buildings, of what Material the Walls and Roof? Dimension—how called—and in what Situation with Respect to other Buildings?—Breadth of Street, &c. what Sum is to be covered on each? As for Example, How much on the Mansion? and what further Sum on the Coach-House and Stables? When Household Goods are intended to be insured, it is usual to specify thus:

- On Household Furniture and Linen .....
- On Wearing Apparel .....
- On Plate .....
- On China and Glass .....
- On Printed Books .....
- On Liquors in Casks or Bottles .....

Total

When Goods in Trade are to be insured, it will be proper to set forth of what Kinds the same consist; as whether Woollen, Linen, Groceries, Perfumes, Iron-mongers Wares? And if the same are deposited in more than one Building, then what Sum is to be insured on the Goods in each Building? Also, how such Buildings are constructed and situated?

IV. The Premium must be paid in Ready Money at the Time the Order is given, and the Insurance commences the Instant it is paid, and will continue in Force so long as the Payments shall be made at the Office, at every Revolution of the Term specified in the Policy, or within Fifteen Days after.

† All Expenses attending the Removal of Goods during a Time of Danger will be readily paid by this Company.

\* The Policies issued by this Company will be under the Hands and Seals of Three of the Directors.

†† Attendance is daily given at the Company's Offices in Lombard-Street, London, and at Charing-Cross, Westminster.

#### of INSURANCE.

V. If any other Insurance be existing on the same Property, Notice thereof must be given with the Order, otherwise the Policy will be void.

VI. Goods held in Trust, or on Commission, must be declared to be so held, otherwise the Policy will not cover such Property.

VII. This Company will not be accountable for the Amount of any Loss or Damage caused by any Foreign Invasion, or by any military or usurped Force, nor for the Damage done by any Fire occasioned by Earthquakes or Hurricanes.

VIII. Bills of Exchange, Bonds, Securities, Title-Deeds, Ready Money, are not included under any Insurance—Medals, Jewels, Gems, Antique Curiosities, Mirrors, and Paintings, above £ to each, may be insured by special Agreement.

IX. Persons desirous to insure for Seven Years, shall be allowed One Year's Premium by Way of Discount; also, a reasonable Discount upon Triennial Insurances.

X. When any Loss by Fire is sustained on Property insured by this Company, the Sufferer is to send to the Office in Lombard-Street, London, as particular an Account of the Loss or Damage as the Nature of the Case will admit, verified by their Oath or Affirmation, together with that of their Servants, or such other Persons as were present at the Time of Accident;—these Documents (if their Validity first ascertained under the Seal of a Notary or Magistrate) being presented to the Office on Behalf of the Sufferer, by any Person duly authorized, the Amount of the Loss (not exceeding the Sum insured) shall be immediately paid without any Deduction of Discount, Fees, Stamps, or other Charge of any Kind whatever.

XI. Losses on Buildings are to be certified by the Oath of two Builders or Workmen, duly qualified, who are to make an Estimate, in which the Dimensions of the Building before the Accident, and the Extent of the Damage are to be set forth, and what Expense will be necessary to rebuild or restate the same, in equal Dimensions, and of Materials of the same Quality.

XII. In estimating the Amount of Loss on Goods, the Sufferer is to charge only as much as would replace Goods of equal Quality from the usual Market or Place of Importation, viz. the prime Cost of such Goods, and the usual Charges of Importation, and no more.

On le divise tout d'abord en trois compartiments:

1° — « No. I. *Upon Common Insurances or Hazards of the First Class.* »

Ces risques, ce sont en résumé les immeubles construits et recouverts en dur: habitations et leur contenu, magasins ne contenant que des marchandises non hasardeuses.

2° — « No. II. *Hazards of the Second Class.* »

Ce sont, par exemple, les immeubles non en dur, mais ayant une couverture incombustible et leur contenu. Ce sont également les marchandises hasardeuses qui se trouvent dans un bâtiment de la première catégorie, ainsi que les boulangeries, les ateliers de menuiserie, les auberges et les chantiers maritimes.

29

3° — « No. III. *Hazards of the Third Class.* »

Entrent dans ce troisième groupe les immeubles recouverts en matériaux combustibles et les marchandises dites dangereuses comme le goudron, la térébenthine, la cire, le chanvre, le foin, la paille, etc.

Un triple tarif s'applique à ces trois compartiments. Nous y référons le lecteur curieux d'en connaître l'importance. Contentons-nous de souligner cette coutume assez curieuse, disparue semble-t-il au début du XIXe siècle, qui fait augmenter le taux avec l'augmentation de la garantie. Ainsi, pour les risques de la première catégorie, le prix pour une assurance de moins de £2,000 est de 10 s. 6 d. p. 100, tandis que de £2,000 à £3,000, il est de 15 s. p. 100. Au-delà de cette somme, il atteint 21 s.; soit environ  $\frac{1}{2}$ ,  $\frac{3}{4}$  et 1 pour cent. Comme il s'agissait là de taux annuels, on comprend que les signataires du prospectus aient senti le besoin de justifier le prix exigé. Ils le font dans des termes qui jettent un jour très net sur le problème principal de cette époque: la nature de la construction. Voici un extrait du premier paragraphe: « *On account of the numerous Timber Fabricks in*

*the Towns of North-America, and the almost general Use of Shingles in covering the Roofs, the Company cannot at present propose a Table of Rates framed upon a lower scale: But it is hoped that the increase of Brick Buildings, the further Introduction of Fire-Engines, the Excellence of the Police, and, above all, the Honour and Fairness of sufferers by Fire, in stating the Losses when Accidents arise, will enable this Office at some Period, not far distant, to furnish the Comforts of Insurance to the Inhabitants of North-America at a still lower Rate. »*

\*

À côté du tarif, c'est-à-dire du prix de l'assurance, le prospectus mentionne les conditions. C'est peut-être la partie la plus importante du document parce qu'elle permet de voir comment la *Phoenix* et, vraisemblablement, les autres compagnies procédaient à cette époque pour l'assurance à l'étranger.

Une première constatation s'impose: la compagnie ne traitait pas avec l'assuré à l'endroit où se trouvait le risque, mais à Londres même avec son représentant (« *Agent or Correspondent* »). On exigeait de celui-ci des précisions sur la qualité de son mandant et, naturellement, sur la chose à assurer. S'il s'agissait d'un immeuble, par exemple, on lui demandait d'indiquer la nature des murs et de la toiture, la superficie, le nom, la largeur de la rue, le montant désiré sur l'immeuble et sur ses dépendances. Il devait également décrire le risque de contiguïté, mentionner la coassurance et la part des marchandises détenues en consignation ou à titre de commissionnaire; et cela pour ne pas invalider la police. Celle-ci entrait en vigueur avec le paiement de la prime. L'assuré était alors garanti contre les dommages causés par l'incendie. Comme maintenant, toutefois, le contrat contenait des exceptions dont voici les principales:

1° La coassurance non autorisée par l'assureur.

2° Les dommages causés par les tremblements de terre, les ouragans, l'invasion militaire ou la guerre civile.

3° Les choses détenues à titre de consignataire ou de commissionnaire, à moins de mention particulière.

4° Les espèces, lettres de change et titres de propriété de toute sorte sous aucune considération. Quant aux médailles, aux bijoux, aux pierres précieuses, aux antiquités, aux miroirs et aux peintures d'une valeur dépassant £ 10, ils pouvaient être assurés à l'aide d'une mention spéciale.

31

En cas de sinistre, la victime, dénommée *The Sufferer*, était tenue

a) de dresser un état des dommages signé sous serment, contresigné par ses serviteurs ou par les personnes présentes au moment de l'incendie et certifié par un notaire ou un magistrat. Dans le cas d'un immeuble, l'état devait être accompagné d'un relevé fait par deux constructeurs ou deux ouvriers compétents, indiquant l'étendue des dégâts et la dépense nécessaire pour remettre les lieux en état (« *What Expense will be necessary to rebuild or reinstate the same in equal dimensions, and of Materials of the same quality* »).

S'il s'agissait d'objets, le sinistré ne pouvait exiger que le coût de remplacement, c'est-à-dire le prix du marché ou le prix d'achat à l'étranger, plus les frais d'importation.

b) de faire présenter ces pièces par son correspondant, aux bureaux de l'assureur à Londres.

De son côté, l'assureur s'engageait à faire immédiatement remise de l'indemnité jusqu'à concurrence du montant de l'assurance.

\*

Voilà, en résumé, ce que contient cette pièce qui, encore une fois, est la plus vieille que l'on ait sur l'assurance contre l'incendie dans notre pays.

## Le code civil et l'assurance

32

*On croit généralement que le Code civil est la fidèle reproduction du Code Napoléon. Exacte dans le cas d'un grand nombre d'articles, cette opinion ne l'est plus du tout pour la partie du Code qui traite de l'assurance. Voici pour qu'on s'en convainque un extrait d'un livre intitulé « Notes et documents sur l'évolution de l'assurance contre l'incendie au Canada », dont M. Gérard Parizeau prépare actuellement la publication.*

La loi 29 Victoria (chapitre 41) votée et sanctionnée en 1865 est d'une toute autre nature.<sup>1</sup> Elle se rapporte partiellement à l'assurance car elle contient un certain nombre de dispositions réglant l'application des contrats, mais non l'administration des sociétés comme la loi de 1860. Comme on sait, ces stipulations s'appliquent au Bas-Canada seulement, le Haut-Canada et les autres colonies continuant d'être régies par leurs propres lois — beaucoup moins avancées, puisque les tribunaux d'Ontario n'obtiendront pas avant 1876 le texte législatif qu'ils demandaient avec instance pour faire cesser les abus suscités par la multiplication des sociétés, le manque d'uniformité de leurs contrats et la difficulté d'interprétation des conditions.

Nous ne pouvons pas citer ici tous les articles du Code initial ayant trait aux assurances et, en particulier, à l'assu-

<sup>1</sup> Cette loi confirme officiellement la codification des lois civiles dans le Bas-Canada. On sait que commencée en 1857, celle-ci ne fut terminée qu'en 1865. Le premier Code parut en 1866.

rance contre l'incendie. Nous nous contenterons d'indiquer les sources de documentation dans l'ensemble et dans les cas de deux articles en particulier, pour expliquer d'où viennent les règles posées par les législateurs.

Notons d'abord qu'à l'encontre de ce qu'on croit généralement, cette partie du Code civil n'est pas tirée du Code Napoléon. Les notes des codificateurs sont très catégoriques sur ce point: on s'est inspiré pour les articles relatif à l'assurance contre l'incendie, écrivent-ils dans le *Septième Rapport*:<sup>2</sup>

33

- a) de la jurisprudence canadienne fortement influencée par la jurisprudence anglaise;
- b) d'un certain nombre d'ouvrages anglais;
- c) de quelques auteurs français modernes, en particulier Boudousquié, Quenault et Alauzet.<sup>3</sup>

Deux exemples permettront d'illustrer la méthode de travail que l'on a suivie: les articles du Code 2571 et 2575, qui dans le *Rapport* portent les numéros 104 et 108 (Titre cinquième, chapitre troisième).

Le premier se lit ainsi dans le texte des codificateurs : « *L'intérêt d'une personne qui assure contre le feu peut être celui de propriétaire ou de créancier ou tout autre intérêt dans la chose assurée, appréciable en argent; mais la nature de cet intérêt doit être spécifiée.* »

Pour le justifier, on se recommande des ouvrages de Marshall, de Bell et de Boudousquié.

<sup>2</sup> Voici un extrait du « Septième rapport des Commissaires chargés de codifier les lois du Bas-Canada, en matières civiles », qui est, en effet, très net sur ce point: « La forme de la police en usage en ce pays est la même que celle employée en Angleterre, où le commerce d'assurance contre le feu a commencé bien plus à bonne heure et a été plus étendu qu'en France, où l'on ne trouve aucun texte sur le sujet, et peu de décisions jusqu'à ces derniers temps. Une grande partie de notre jurisprudence a donc été empruntée à la loi anglaise, et il a fallu recourir souvent aux livres et aux autorités anglaises pour l'adoption des articles de ce chapitre. Ces livres et ces autorités, avec les traités de Boudousquié, Quenault et Alauzet, exposant les règles de ce contrat dans le droit moderne français, sont les sources d'où l'on a tiré les articles soumis. »

<sup>3</sup> *Traité de l'assurance contre l'incendie*, P. A. Boudousquié (1829). *Traité des assurances terrestres*, M. Quenault (1828). *Traité général des Assurances*, Isidore Alauzet (1844).

Quant au second :

« *Le montant de l'assurance ne fait aucune preuve quant à la valeur de l'objet assuré; cette valeur doit être prouvée de la manière prescrite dans les conditions de la police et par les règles générales de la preuve, à moins qu'il n'y ait une évaluation spéciale dans la police.* »

Cette fois, les sources sont Alauzet, Angell et Bell.<sup>4</sup>

34

Paru en 1866, à la suite de la loi votée à la session de 1865 (29 Victoria, chapitre 41), le Code civil rendit d'immenses services dans tous les domaines. Dans le cas de l'assurance, les règles nouvelles mirent fin à un grand nombre de litiges auxquels donnaient lieu la variété des textes, les aspects changeants de la jurisprudence et l'imprécision de la pratique. Le Code, en 1865, marque un pas en avant dans la voie de la réglementation par l'Etat, puisqu'il détermine à l'avance les relations de l'assureur et de l'assuré. Il fut complété en 1909 par la loi des Assurances de Québec, inspirée de celle de la province d'Ontario.

<sup>4</sup> A treatise on the Law of Fire and Life Insurance, Joseph K. Angell (Boston, 1855). Commentaries on the Laws of Scotland and the Principles of Mercantile Jurisprudence, George Joseph Bell (Edinburgh, 1826).



**RHODE ISLAND INSURANCE CO.**

Siège social canadien :

**MONTRÉAL**

**INCENDIE — AUTOMOBILE**

460, RUE ST-JEAN

J. R. LACHANCE. Gérant

# Le vocabulaire de l'assurance

*De quelques termes employés en assurance-automobile*

35

## **Collision**

Ce mot a en anglais le même sens qu'en français, quoiqu'il soit d'un usage moins fréquent dans notre langue. Il évoque l'idée de choc entre deux objets. En assurance automobile, on lui donne cependant un sens particulier. Ainsi, par *collision coverage* ou *section C*, on entend l'assurance contre les dégâts faits à l'automobile assuré soit par contact accidentel avec un objet mobile ou non, soit par capotage.

Comme on ne comprend que les dommages causés au véhicule assuré, il ne s'agit donc pas vraiment d'une assurance contre la collision, mais d'une assurance contre les dommages à l'automobile assuré. Il faut faire cette distinction, sans quoi on ne peut saisir la différence qui existe entre cette garantie et les autres qui se partagent la protection contre les accidents d'automobile. Disons donc pour rendre *Collision Insurance*, assurance contre les dégâts à l'automobile.

## **Public Liability**

Ce n'est pas la « responsabilité publique », comme on le lit presque toujours dans les polices d'assurances. On dit parfois aussi « responsabilité légale », mais c'est à tort car l'expression exacte est responsabilité civile, c'est-à-dire la responsabilité naissant de la violation d'un droit civil.

## **Public Liability for Bodily injuries**

En assurance automobile, on emploie les expressions *Public Liability for bodily injuries* et *Public Liability for Property Damage*. La première se traduit par « responsabilité civile résultant d'un accident corporel ». C'est celle qui échoit à l'automobiliste qui blesse ou tue une personne et que garantit l'assureur moyennant une prime variable suivant les voitures et le dossier de leur propriétaire.

**\$5,000/10,000 limit**

On trouve ces chiffres dans les polices d'assurance contre la responsabilité civile des automobilistes, des propriétaires, des locataires, etc. Ils sont là pour indiquer la garantie dont l'assureur accepte la responsabilité. Le premier montant indique le maximum par victime et le second, le maximum par accident. Par exemple, si dans un même sinistre, il y avait trois victimes réclamant respectivement \$6,000, \$2,000 et \$2,000, l'assureur ne serait tenu de payer que \$5,000, \$2,000 et \$2,000 quoique l'indemnité totale ne dépasse pas la couverture entière.

**36 Public Liability for Property Damage**

Quant à celle-ci, elle a comme équivalent en français: responsabilité civile résultant d'un accident matériel. Cette garantie englobe tous les dégâts matériels occasionnés aux tiers.

**Section**

Dans la police d'assurance-automobile, le risque se divise en cinq chefs principaux classifiés ainsi: *Sections A, B, C, D, E*, auxquelles s'ajoutent deux autres suivant les besoins de l'assuré. On traduit tout bonnement *section* par « section »: ce qui est aussi imprécis que le mot anglais. « Garantie » ou « risques garantis » seraient plus explicites et permettraient de traduire *5 point cover* par « 5 garanties » ou « cinq risques ».

**5 point cover.**

On appelle ainsi les cinq garanties ou risques que prévoit la police d'assurance automobile, c'est-à-dire la responsabilité civile résultant des accidents corporels et matériels, les dégâts à l'auto assurée, l'incendie et le vol. C'est, en somme, l'équivalent de la police globale ou « tous risques ». Le syndicat des assureurs accorde une réduction de 5 ou de 10 p. 100 selon que la police garantit les trois premiers de ces risques ou les cinq.

**Bonus**

Mot d'origine latine, *bonus* se rend en français par boni, qui est venu à notre langue par le truchement de l'italien. En assurance-automobile, on emploie *bonus* depuis quelques années dans un sens particulier. On dit par exemple *no claims bonus*; ce qui indique que l'assureur accorde une bonification variable suivant le nombre d'années durant lequel l'assuré n'a pas eu d'accident onéreux. Disons donc bonification au lieu de boni, qui a plus le sens de bénéfice que de réduction ou de remise.

G. P.

Assurance sur la vie

La Sun Life Assurance Company of Canada nous autorise à reproduire les chroniques de vocabulaire que rédige M. Thuribe Belzile pour son bulletin mensuel. Diplômé de l'Ecole 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.

37

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*

INCENDIE      AUTOMOBILES      ACCIDENTS      VOL

**LA FONCIÈRE**

CIE D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

**LA FONCIÈRE**

CIE D'ASSURANCES

contre les Risques de Transports et les Accidents de toute nature

**SUSSEX FIRE**

INSURANCE COMPANY

*L'actif total dépasse \$25,000,000.00*

Demandes d'agences sollicitées

**P. J. PERRIN, agent général**      **R. F. GOUR, sous-agent général**

Chambres 504-505 Edifice Lewis

465, RUE ST-JEAN, MONTRÉAL      Tél. MARquette 7571-7572-7573

qu'ils devraient avoir en français. Nous donnerons 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.

38

« 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. »

### Annuity

On entend parfois parler d'achat ou de vente d'« annuités ». L'expression est erronée, puisque le mot annuité désigne une somme annuelle payable pour amortir un emprunt ou une dette quelconque, intérêt et principal. Nul ne saurait donc acheter ni vendre des annuités. L'erreur provient sans doute de ce que le mot anglais *annuity*, qui traduit le français annuité, désigne aussi ce qu'on appelle communément une rente.

Lorsqu'on parle d'assurance, il y a bien des chances que les termes français rente et rente viagère traduisent beaucoup plus souvent que le mot « annuité » l'anglais *annuity*. La rente est un montant annuel, semestriel ou mensuel payable à la personne, appelée le rentier, qui a versé à la compagnie d'assurance la prime ou le capital (prix d'achat) requis pour que le montant en question lui soit versé périodiquement jusqu'à son décès ou jusqu'à une date déterminée.

Il y a plusieurs sortes de rentes. Distinguons d'abord la rente immédiate — *immediate annuity* — et la rente différée — *deferred annuity*. La première commence à être servie immédiatement après l'émission du contrat, tandis que l'autre ne l'est qu'à compter d'une date ultérieure fixée par le contrat (contrat de Pension de Retraite ou contrat de Pension mensuelle avec Assurance). On peut distinguer, dans un autre ordre d'idées, la rente viagère — *life annuity* — et la rente garantie pour un certain temps — *annuity certain*.

La rente est une très vieille institution romaine, qui a gagné peu à peu la plupart des pays de civilisation occidentale. C'est une forme d'assurance en cas de vie susceptible d'intéresser au plus haut point la clientèle canadienne-française.

(à suivre)

## AVANT DE PARTIR EN VOYAGE



Avant de partir en voyage, quel que soit le pays vers lequel vous vous dirigez, consultez le gérant de notre succursale locale.

Il pourra vous munir de chèques de voyageurs facilement négociables, ou d'une lettre de crédit circulaire qui fera connaître votre identité en n'importe quelle ville du monde où vous projetez de vous rendre.

*Consultez le gérant de notre succursale concernant les prix d'émission.*

**Notre réseau de correspondants, établis à travers l'univers, met à la disposition de notre clientèle tous les services bancaires d'une banque moderne.**

**NOUS MAINTENONS UN RÉSEAU DE CORRESPONDANTS DANS  
TOUTES LES PARTIES DU MONDE.**

### **LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA**

*Avec les compliments du*

## **NATIONAL ADJUSTING OFFICE**

**Expertises après incendie pour le compte  
de l'assureur**

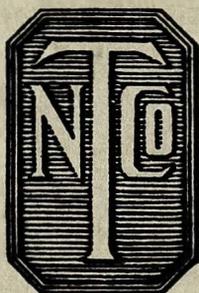


**ÉDIFICE LEWIS**

**465, RUE ST-JEAN, MONTRÉAL**

**P. BRUNET  
E. FAILLE**

**Tél. MARquette 2467**



# VALEURS DE PLACEMENT CANADIENNES

•

**Gouvernements**  
**Municipalités**  
**Services Publics**  
**Industries**

*Nos services sont à votre disposition*

**NESBITT, THOMSON**  
and Company Limited

**355, rue Saint Jacques ouest, Montréal, Qué.**

*Succursales dans les principales villes de Canada*