

Assurances

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



DANS CE NUMÉRO :

DU CALCUL DES PRIMES EN ASSURANCE SUR LA VIE par Paul Vallerand	1
LA RÉSERVE MATHÉMATIQUE par Arthur Léveillé	13
LA RÉSERVE MATHÉMATIQUE ET LA LOI par A.-R. Gagné	22
LES VALEURS GARANTIES par Thuribe Belzile	27
LA SITUATION ÉCONOMIQUE DU CANADA par Jean-Claude Martin	31
LE DROIT DE L'ASSURANCE-VIE — II par Jean Nadon	34
VOYONS-Y OU L'ON Y VERRA POUR NOUS! par Lucien Ladouceur	45
LES RÉSULTATS DE 1936	49
ARRÊTS ET JUGEMENTS par Roger Brossard ..	50
LU	56
Les Illusions du Crédit — Fire Record of Churches — Premières Notions d'Assurance Maritime — De l'Anglais ou Français en électro- technique — Vocabulaire pratique de l'Anglais au Français — The Life Insurance Laws of Quebec — Burglary Insurance — Getting the most from your Income — Le Curé de village.	

**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



1782-1937

Depuis 155 ans, la

PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED DE LONDRES, ANGLETERRE

jouit de la confiance du public.

Siège social pour le Canada : 480, rue St-François-Xavier - Montréal

Directeur pour le Canada :

C. W. C. TYRE

Inspecteur en chef :

Arthur BAYARD

Actif : \$170,000,000

(Y compris les fonds d'assurance-vie)

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 133 ans.

1804-1937

SUN LIFE



of CANADA

Siège social

Montréal

1865

Fondation de la Compagnie
dans la province de Québec

La Compagnie a son siège social et neuf succursales dans la province. Le personnel de la Sun Life comprend un grand nombre de Canadiens français toujours prêts à renseigner leurs compatriotes sur la protection particulièrement efficace qu'offre l'assurance-vie.

1937

Cette Compagnie de la province de Québec étend maintenant son activité au monde entier.

Assurances

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

Enregistrée à Montréal comme matière postale de seconde classe

1

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU
Publicité: ANTOINE DESMARAIS

Administration:
334, rue Notre-Dame est,
Montréal

5e année

MONTRÉAL, AVRIL 1937

Numéro 1

Du calcul des primes en assurance sur la vie

par

PAUL VALLERAND, L.S.C.

Membre associé de l'Actuarial Society of America

Chargé de cours à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal

Une conception populaire, qui a cours même dans les milieux d'assurance, veut que les primes d'assurance sur la vie soient établies en ajoutant à la prime pure qui servira à déterminer la réserve mathématique un chargement constant, et deuxièmement que les valeurs de rachat soient déterminées en soustrayant de la réserve mathématique une certaine charge, impliquant du même coup que ces deux opérations sont indépendantes l'une de l'autre. Dans les premiers temps de l'assurance, un tel procédé était justifiable car alors les tables de mortalité et les taux d'intérêt prescrits par les lois représen-

taient l'opinion des gens les mieux avertis en la matière et les dépenses inhérentes aux opérations d'une grande compagnie d'assurance n'avaient pas atteint les formes bien définies qu'on leur connaît aujourd'hui.

2 Toutefois, à cause des conditions bien changées au milieu desquelles évoluent les compagnies d'assurances et à la lumière de connaissances nouvelles et plus approfondies, le problème du calcul des primes prend un aspect tout-à-fait différent et les prescriptions de la loi au lieu de nous aider ajoutent souvent à nos difficultés.

Une autre erreur courante, plus subtile que la première, veut que les primes d'assurance-vie d'une compagnie soient basées sur son expérience passée et soient déterminées par un procédé purement mathématique. Bien au contraire, les primes sont le plus souvent basées sur l'expérience anticipée de la compagnie, c'est-à-dire sur des taux de mortalité et d'intérêt que la compagnie croit justifiables. Comme on le voit, le calcul intelligent des primes d'une compagnie sera basée sur des données étroitement liées à la politique de la compagnie tant au point de vue de la sélection des risques et des placements, que de l'administration en général.

Au début, les tarifs d'une nouvelle compagnie sont presque exclusivement déterminés par la concurrence. Mais bientôt la nouvelle compagnie devra aligner ses taux avec sa politique administrative et souvent même cette dernière avec les taux qu'elle se voit forcée d'adopter.

La volonté de grandir, de se développer, déterminera le montant qu'une compagnie sera consentante à déboursier pour obtenir de nouvelles affaires. Le degré de rigidité dans la sélection des risques sera directement reflété dans le taux de mortalité. Une compagnie a besoin de connaître le plein effet de variations dans ces différents aspects de la question, afin de

déterminer la voie qui lui permettra le plus facilement de se développer à son plus grand avantage.

Aujourd'hui, le calcul des primes pour polices sans dividendes est une tâche plus difficile qu'elle ne l'a jamais été.

La prime pure véritable est basée sur des taux de mortalité auxquels on peut s'attendre ainsi que sur un taux d'intérêt que l'on espère réaliser. On obtiendra la prime brute en augmentant la prime pure véritable d'un montant suffisant pour couvrir les dépenses à encourir. Ce montant s'appelle le chargement. Il ne faut pas confondre la prime pure véritable avec la prime pure dont on se sert dans le calcul de la réserve mathématique, ni le chargement véritable avec celui qui provient ordinairement des états de pertes et profits et qui est la différence entre la prime brute et la prime pure qui a servi au calcul de la réserve mathématique.

3

1. — Les tables de mortalité

Dans l'établissement d'un tableau de primes pour polices non participantes, le premier souci est de choisir une table de mortalité qui reflète d'une façon aussi juste que possible la mortalité à laquelle on s'attend. Mais comme, pour ainsi dire, la plupart des tables de mortalité sont périmées avant même de paraître et qu'en plus à cause du travail qu'elles comportent elles ne sont publiées qu'à intervalles assez éloignés, il sera difficile d'en trouver une que l'on puisse utiliser telle quelle. Il faudra le plus souvent se servir de pourcentages de la mortalité, ces pourcentages variant avec l'âge, afin de représenter exactement la mortalité à laquelle on est en droit de s'attendre. Une fois adoptés, ces taux de mortalité seront utilisés dans l'établissement d'un tableau de primes pures véritables calculées d'après un taux d'intérêt que l'on peut raisonnablement anticiper réaliser sur ses placements pour plusieurs années à venir.

Et finalement il faudra ajouter à ces primes pures un chargement suffisant pour défrayer les dépenses, puis distribuer ce chargement selon le plan d'assurance et l'âge d'émission afin que chaque police soit chargée équitablement de sa part véritable de dépense.

4 Comme la plupart des assurés subissent au moment de l'émission un examen médical il est donc logique de se servir d'une table de mortalité dite « Select ». Les plus récentes recherches portant sur la mortalité des assurés démontrent clairement une amélioration sensible à tous les âges, mais plus spécialement marquée aux âges les moins avancés. Comme nous l'avons dit déjà, la table que l'on utilisera devra en tenir compte.

Une question est souvent mise sur le tapis, à savoir s'il est préférable de se servir d'une table basée sur la vie des assurés directement ou bien sur les montants d'assurance en vigueur considérant alors le décès d'un assuré non pas comme la mort d'un individu mais comme la mort de tant de milliers de dollars. Comme il a été démontré à plusieurs reprises que les taux de mortalité parmi les assurés couverts pour de forts montants d'assurance étaient plus élevés que ceux encourus parmi les assurés couverts pour de plus petits montants, il est donc justifiable et même préférable de se servir d'une table ayant les montants d'assurance comme unité afin de prendre en considération par le fait même l'incidence de la mortalité qui varie selon la somme assurée.

Avant de discuter du taux d'intérêt il est bon de faire remarquer que quoiqu'il soit dit plus haut qu'une amélioration sensible s'est fait sentir dans les taux de mortalité depuis une vingtaine d'années, cette amélioration s'est beaucoup ralentie et a même été renversée dans certains cas durant ces dernières années. L'amélioration dans la mortalité, anticipée autour de 1930, ne s'est pas réalisée. Bien plus, il y a eu aug-

mentation dans les années qui ont suivi immédiatement, et cela sans doute à cause de la crise que nous traversons. Depuis lors il y a eu très légère amélioration, mais il n'est pas du tout certain que la mortalité parmi les assurés ne retourne jamais au bas niveau atteint vers 1925. Si cela doit arriver, car il ne faut désespérer de rien, plusieurs années s'écouleront encore avant d'y parvenir.

2. — Le taux d'intérêt

5

Le taux d'intérêt employé dans le calcul des primes est un facteur très important. Si l'on considère que les primes pour la plupart des polices émises aujourd'hui seront payées annuellement pendant 10, 15 et 20 ans et même davantage, le taux d'intérêt utilisé devra être un taux moyen que l'on peut raisonnablement anticiper sur ses placements pour plusieurs années à venir. Si l'on décide d'employer un taux d'intérêt rapproché du rendement réalisé actuellement, il est recommandable de supposer dans ses calculs une diminution dans ce taux à la fin des 10, 15 ou 20 premières années. Si le taux employé est suffisamment au-dessous du rendement actuel, la supposition mentionnée plus haut ne sera plus nécessaire, la différence entre les deux taux formant une marge de sûreté suffisante. En outre cette marge sera la source d'un profit légitime pour la compagnie.

Si l'on considère les taux peu élevés actuellement réalisables sur les obligations gouvernementales et autres obligations offrant une garantie équivalente et que ces taux ne s'apprécieront pas pour plusieurs années à venir; si l'on considère en plus que les compagnies qui placent leurs fonds dans d'autres genres de valeurs courant le risque quasi-certain de voir leur actif se déprécier sur une assez longue période et qu'une telle dépréciation exprimée en fonction du taux d'intérêt représente une diminution assez considérable dans ce même taux;

6 si enfin on tient compte de la nécessité pour les compagnies de garder une proportion toujours plus grande de leur actif sous une forme rapidement réalisable, ce qui tend davantage à diminuer le taux d'intérêt, il est facile de voir qu'un taux d'intérêt au-dessus de $3\frac{1}{2}\%$ n'est pas recommandable et que 4% est le taux le plus élevé qu'on puisse raisonnablement utiliser aujourd'hui. Il ne faut pas oublier aussi que les taux d'intérêt réalisés par les différentes compagnies d'assurance à l'heure actuelle sur l'ensemble de leur portefeuille sont des taux moyens et que les placements de ces dernières ont, pour la plupart, été faits à des taux bien au-dessous de ces taux moyens, ce qui aura pour effet de diminuer ces taux pour plusieurs années à venir. Finalement il est à considérer qu'à la suite des grandes améliorations dans les méthodes industrielles modernes l'accumulation de la propriété est devenue beaucoup plus facile que par le passé, ce qui doit nécessairement causer une surabondance de capital et, partant, une baisse prolongée des taux d'intérêt sur les valeurs à rendement fixe, lesquelles constituent la plus grande proportion de l'actif des compagnies d'assurance.

3. — Le chargement

Si peu ou pas de latitude existe entre les taux de mortalité et d'intérêt utilisés et ceux que l'expérience laisse prévoir, il est évident que la partie du revenu d'une compagnie provenant de primes sur polices sans participation devra contenir dans l'ensemble un chargement suffisant pour payer toutes les dépenses qui se rapportent à ces polices. Le véritable problème dans cette question du chargement est de distribuer l'ensemble des dépenses équitablement entre les différentes classes d'assurés.

Les dépenses encourues la première année sont beaucoup plus élevées que durant les années subséquentes à cause du taux plus élevé de la commission et aussi à cause des frais inhé-

rents à l'acquisition de nouvelles affaires, tels l'examen médical, les frais d'inspection, de sélection et l'établissement de tous les dossiers en rapport avec le nouveau contrat et enfin l'émission même de la police.

Quand aux dépenses, autres que celles d'acquisition, une partie de ces dépenses, tels les frais de perception et les taxes gouvernementales sur les primes perçues sont plus logiquement exprimées sous forme de pourcentages de la prime tandis que le résidu sera plus facilement exprimé sous forme de constante par \$1,000 d'assurance. Toutefois ces deux éléments du chargement varieront selon l'âge d'entrée et le plan d'assurance. A propos de la constante par \$1,000 d'assurance, on entend souvent dire par exemple qu'il coûte moins cher d'administrer une police de \$100,000 que 100 polices de \$1,000 chacune et qu'aucun compte n'est tenu de ce fait dans le calcul des primes d'assurance. Disons en passant que quelques compagnies en ont tenu compte en émettant certaines polices spéciales qui n'étaient émises que pour un montant de \$5,000 ou plus. Comme on le voit, ceci leur permettait de réduire par \$1,000 la partie fixe des dépenses, c'est-à-dire celle qui ne varie pas avec le montant d'assurance. Cette pratique toutefois ne s'est pas généralisée à cause des lois qui existent dans la plupart des pays défendant de demander moins cher par \$1,000 pour une police, mettons de \$10,000 ou même de \$100,000 ou plus, que pour une police de \$1,000. En plus si l'on considère, ce qui a été établi sans l'ombre d'un doute, que la mortalité parmi les assurés pour des sommes assez fortes est plus élevée que parmi les risques moyens, l'excédent de mortalité est quelque peu compensé par le gain indirect réalisé du fait de l'uniformité des taux par \$1,000.

Avant d'aller plus loin il est bon de noter qu'en général les primes ne sont pas calculées d'une façon rigoureusement exacte, telle qu'énoncée jusqu'ici, à tous les âges. Cela est fait

8

le plus souvent pour tous les âges multiples de cinq, après quoi un système moins complexe et partant beaucoup plus rapide est établi qui permet de reproduire aussi exactement que possible les taux déjà calculés et en même temps toutes les valeurs intermédiaires. Ce système est ordinairement basé sur la table de mortalité qui a servi à représenter la mortalité exacte, mais pas nécessairement. Il consiste à calculer les primes pures selon cette table et à un taux d'intérêt pour lequel existent toutes les fonctions requises dans le calcul des primes. Cela fait, ces primes pures sont chargées d'un pourcentage et d'une constante, le premier variant selon l'âge d'émission et le genre d'assurance, le second variant ordinairement selon le genre d'assurance seulement.

4. — La valeur de rachat

Tout article sur le calcul des primes en assurance-vie est incomplet si on n'y réfère même succinctement aux valeurs de rachat contenues dans la police, car ces valeurs sont directement liées aux premières. Ceci n'a pas toujours été accepté et à venir jusqu'à ces dernières années la tendance des compagnies tant au Canada qu'aux Etats-Unis était plutôt à la libéralisation toujours plus grande du contrat à ce point de vue. Heureusement la sévérité de la crise que nous avons traversée a amplement démontré l'erreur commise par ceux qui soutiennent que les valeurs de rachat devraient être égales à la réserve mathématique peu d'années après que la police est en vigueur. En toute justice envers elle-même et surtout envers les assurés qui demeurent, une compagnie ne peut pas verser à l'assuré qui laisse tomber son contrat plus que ses primes accumulées à intérêt, moins les dépenses actuellement encourues et moins le coût net de l'assurance à la compagnie. Les Anglais dénotent cette valeur sous le nom de « asset share » ce qui revient à dire la part de l'actif de la compagnie qui appartient à la police. Les valeurs de rachat d'un contrat ne devraient jamais être au-

dessus de la part de l'actif qui lui revient et les compagnies sont même justifiées à en retenir une partie, laquelle ira à solder certains frais non complètement liquidés et à compenser la diminution de rendement du portefeuille amenée par le fait qu'une compagnie doit constamment garder une partie de celui-ci liquide ou dans des exigibilités à court terme afin de faire face aux demandes nombreuses de valeurs de rachat.

Il est malheureux que les clauses de la loi qui traitent des valeurs de rachats, stipulent que les différentes manières d'appliquer ces valeurs, soit en espèces, soit en paiement des primes futures, soit comme prime unique pour une police libérée ou pour de l'assurance temporaire, doivent être les équivalents mathématiques les uns des autres, car les compagnies pourraient être plus libérales dans le calcul de ces dernières valeurs que dans le calcul des premières.

9

5. — La concurrence

Pour terminer, un mot sur le rôle de la concurrence dans le calcul des primes. L'importance de ce facteur dans le calcul des primes sur polices sans participation ne saurait être sur-estimée. Cela ne veut pas dire toutefois qu'une compagnie doit nécessairement noter une prime inférieure à celle de ses concurrents à tous les âges et pour tous ses contrats, mais à moins que ses taux ne soient rapprochés de ceux des autres compagnies sur les contrats les plus usuels, elle ne saurait faire des affaires qui permettent à ses agents de subsister. Après étude sérieuse des conditions sous lesquelles elle opère, si une compagnie établissait une échelle de primes qui ne puisse soutenir la concurrence, il est assez juste de supposer qu'elle reviendrait certaines de ses données, soit par exemple l'estimé de ses dépenses, et que par la suite à l'aide d'un contrôle énergique et efficace elle ferait tout en son pouvoir pour amener son expérience en-dedans de ses hypothèses.

Un autre avantage qu'il y a à comparer avant de le mettre en vigueur un nouveau tarif avec ceux offerts par les autres compagnies est de s'assurer par une telle comparaison de la suffisance des nouveaux taux. Si certains de ceux-ci sont tout-à-fait hors de ligne, il est très probable ou tout au moins possible que certains facteurs employés soient quelque peu inexacts et demandent d'être modifiés.

10

* * *

Dans cet article nous avons limité nos remarques au calcul des primes sur polices sans participation dans les bénéfiques. L'établissement d'un tarif pour contrats avec profits ne requiert pas une si grande exactitude dans le choix des divers facteurs constituant la prime. Ces facteurs sont ordinairement établis sur une base beaucoup plus conservatrice et toute variation importante dans la mortalité, le taux d'intérêt moyen, ou dans les dépenses encourues, pourra être compensée par une modification correspondante de l'échelle des dividendes.

À propos de polices participantes, il faut remarquer la tendance plutôt récente de la part de plusieurs compagnies à réduire leurs taux sur ces polices. Ces nouvelles polices ont l'avantage, au point de vue de l'assuré, d'un déboursé initial moins élevé et par ricochet, au point de vue de la compagnie, elles présentent l'avantage d'augmenter le montant moyen, par police, de la somme assurée.

**CANADIAN GENERAL INSURANCE CO.
TORONTO GENERAL INSURANCE CO.**

Deux compagnies canadiennes qui méritent la confiance des assurés
les plus au courant de l'assurance.

*Bureaux à St-Jean, N. B. - Montréal - Toronto - Winnipeg - Régina
Edmonton - Vancouver*

Les
**COMPAGNIES D'ASSURANCES GÉNÉRALES
CONTRE L'INCENDIE, ACCIDENTS, VOL, Etc.**

Siège Social : PARIS, FRANCE

ASSURANCES :

Incendie, Explosions, Loyers, Bénéfices, Extincteurs automatiques,
Automobiles, Accidents individuels, Transports intérieurs,
Maladies, Cambriolage, Vol, Cautionnements, Garanties,
Responsabilité, Bris de Glaces.

Actif Global du Groupe: au-delà de \$156,000,000.

Groupe fondé en 1819

●
**COMPAGNIE FRANÇAISE DU PHÉNIX
CONTRE L'INCENDIE**

Siège Social : PARIS, FRANCE

Assurances contre l'incendie et automobile.

Actif Global du Groupe: au-delà de \$73,000,000.

Groupe fondé en 1819

●
A. SAMOISSETTE

Gérant Général pour le Canada

RENÉ MASSÛE
Surintendant des Agences

J. H. CLÉMENT
Surintendant du Service-Accidents

L. C. FONTAINE
Inspecteur

L. A. MÉTHOT
Inspecteur à Québec

●
Siège au Canada :

276, RUE ST-JACQUES OUEST

- **MONTRÉAL, Qué.**

●
REPRÉSENTANTS DEMANDÉS



Approximately one-fifth of the
people of Canada and the
United States are now
insured in the
Metropolitan



METROPOLITAN LIFE INSURANCE COMPANY

Canadian Head Office : - - - OTTAWA

HARRY D. WRIGHT

Second Vice-President and Manager for Canada

La réserve mathématique

par

ARTHUR LÉVEILLÉ

Doyen de la Faculté des Sciences de l'Université de Montréal
professeur titulaire de mathématiques financières à l'Ecole des Hautes Etudes
Commerciales de Montréal

Nous sommes très obligés à M. le doyen Léveillé de cet excellent article dans lequel il expose simplement une question complexe. On y trouvera l'explication théorique de calculs sur lesquels repose la sécurité même de l'opération d'assurance, dont la première phase est la souscription du contrat et la dernière, le versement de l'indemnité. — A.

La réserve mathématique en assurance offre un problème complexe. Il a paru utile de présenter d'abord une vue simplement théorique de la question, en tenant compte uniquement des primes pures et des indemnités. Un second article, écrit par un praticien de l'assurance, posera le problème dans son cadre réel et en indiquera les solutions généralement acceptées.

Origine de la réserve

Pour comprendre ce que c'est que la réserve dans une police d'assurance sur la vie, il faut considérer d'abord la prime naturelle. La prime naturelle est l'équivalent mathématique du risque annuel couru par la compagnie. Par exemple, un

14

homme de quarante ans achète une police d'assurance de \$1,000. — D'après la table de mortalité connue sous le nom de « American Experience Table », la probabilité de décès pendant l'année, pour une tête de quarante ans, est de 0.009794; la compagnie est donc exposée à payer \$9.79 à la fin de l'année. La valeur actuelle de ce risque, escompté à $3\frac{1}{2}\%$, est de \$9.46; c'est la prime naturelle que notre homme devrait payer à la compagnie pour compenser le risque couru.

Comme le risque annuel, proportionnel à la probabilité de mort, va en augmentant avec l'âge, la prime naturelle va aussi en augmentant. Ainsi, pour un homme de 60 ans elle serait de \$25.79, et pour un homme de 80 ans, elle serait de \$139.58. On comprend l'inconvénient très grave de cette prime naturelle: augmentant avec l'âge, elle imposerait à la vieillesse un fardeau écrasant.

Pour obvier à cette difficulté, on a adopté le système de la prime constante (dite uniforme ou nivelée), sorte de moyenne entre la plus petite et la plus grande des primes naturelles.

Au début du contrat, et pendant un certain nombre d'années, la prime uniforme dépasse la prime naturelle. La compagnie d'assurance reçoit plus qu'elle ne débourse. Ce surplus de recettes est mis en réserve, au crédit de l'assuré; ce fonds va s'augmentant, année par année, des surplus successifs et de leurs intérêts composés : c'est lui qui constitue la réserve mathématique.

On pourrait ici faire une difficulté et dire : tant que l'assuré vit, il ne reçoit rien — si l'on exclut la dotation, pour le moment. Comment peut-on parler de déboursés faits par la compagnie ? Il est vrai, l'assuré ne reçoit pas d'argent pendant ce temps-là, mais il reçoit tout de même quelque chose; il reçoit l'assurance, la protection contre un danger probable, et ce risque annuel, évalué en argent c'est la compagnie qui le sup-

porte, elle a donc parfaitement le droit de déduire la prime naturelle de la prime uniforme et de porter au crédit de l'assuré seulement la différence entre les deux primes.

La chose devient peut-être plus claire quand on considère non pas un individu, mais un groupe d'assurés du même âge. Alors, en effet, la compagnie paie réellement les indemnités aux héritiers des têtes disparues; elle reçoit, par contre, les primes des survivants: il y a donc bien en ce cas, recettes et déboursés.

15

Au reste la formation de la réserve varie suivant la nature du contrat et le mode de paiement des primes; nous le verrons tout-à-l'heure en étudiant le calcul de la réserve.

A quoi sert cette réserve? Nous avons vu que la prime uniforme était intermédiaire entre les primes naturelles extrêmes: trop forte au début du contrat, elle devient insuffisante au bout d'un certain nombre d'années, c'est alors que la réserve intervient pour combler le vide entre le risque à supporter et les primes à recevoir.

On peut donc envisager la réserve mathématique sous deux aspects :

- a) comme la différence entre les primes reçues et les indemnités versées;
- b) comme un fonds qui, augmenté des primes à recevoir, permettra à l'assureur de verser les indemnités futures.

Dans le premier cas, on regarde le passé; dans le second cas, on regarde l'avenir.

La première méthode s'impose en comptabilité: d'une clarté parfaite, elle s'appuie sur des faits constatés; elle donne la réserve réelle.

La deuxième méthode semble plus commode aux actuaires; elle dispense de longs tableaux de chiffres et permet

l'usage de formules rapides. Les deux méthodes conduisent évidemment au même résultat, pourvu que la table de mortalité soit d'accord avec l'expérience.

16 La réserve est un dépôt que l'assuré fait à la compagnie pour lui permettre de faire face à ses obligations futures. La compagnie est donc responsable de cette réserve; elle doit la garder intacte et la faire profiter prudemment. C'est une obligation de justice envers les assurés; c'est aussi une nécessité vitale pour le fonctionnement régulier de l'assurance. Cette importance capitale de la réserve a été reconnue par l'état; des lois sévères en exigent le maintien et règlent les conditions de placement.

Comment se calcule la réserve?

La réserve peut se calculer d'après l'une ou l'autre des deux méthodes déjà indiquées. Les résultats varient évidemment suivant la nature du contrat et les conventions faites sur les primes.

Pour se faire une idée de la variation des réserves on peut considérer:

- a) l'assurance vie-entière, ordinaire, à primes annuelles prolongées jusqu'à la mort de l'assuré;
- b) l'assurance vie entière, à primes limitées en nombres;
- c) l'assurance mixte, temporaire avec dotation;
- d) l'assurance temporaire, sans dotation.

a) Considérons une police de \$1,000, sur une tête de 40 ans. La prime uniforme est de 23.50; la prime naturelle à 40 ans, est de 9.46; la compagnie reçoit un surplus de \$14.04.

Voyons la situation vingt ans plus tard. La prime uniforme est toujours de 23.50; la prime naturelle est de \$25.79.

La situation est renversée; la compagnie reçoit moins qu'elle ne donne.

Le changement est survenu entre 58 et 59 ans. A 58 ans, la prime naturelle est de 22.16; à 59 ans, elle est de \$23.87. Elle augmente ensuite rapidement, de sorte que la compagnie doit entamer la réserve pour faire face aux indemnités. Que devient alors cette réserve ?

Théoriquement, elle doit augmenter, car la réserve doit combler le vide entre le risque et la valeur actuelle des primes à recevoir. Or pour l'individu qui vieillit, le risque augmente puisque l'échéance se rapproche, et les primes futures diminuent: la réserve doit donc augmenter. Mais comment peut-elle augmenter si la compagnie en prend une partie chaque année pour payer les indemnités ?

17

Voyons les chiffres.

La réserve à 60 ans, est de 367.63. La différence entre la prime naturelle et la prime uniforme, qui est de $25.79 - 23.50 = \$2.29$, se trouve amplement compensée par l'intérêt annuel de 367.63 à $3\frac{1}{2}\%$.

On pourrait donc penser que la croissance de la réserve est assurée par le simple jeu des intérêts des surplus accumulés. Mais si l'on va plus loin et si l'on examine la réserve à 80 ans, on constate que l'écart entre la prime naturelle et la prime uniforme, $139.58 - 23.50 = 113.08$, dépasse largement l'intérêt annuel de la réserve. Le jeu des intérêts ne suffit donc pas à expliquer la croissance de la réserve mathématique.

Il faut distinguer entre la réserve totale du groupe et la réserve individuelle. A partir d'un certain âge, la réserve totale va en diminuant, mais la réserve individuelle ne cesse pas de croître. En effet, la réserve individuelle est le quotient de la réserve totale par le nombre de survivants; or le nombre de survivants diminue plus vite que la réserve totale, de sorte que la fraction va toujours en augmentant. Le tableau ci-dessous,

qui se rapporte aux dernières années de la vie, marque clairement cette double tendance.

Tableau des réserves sur une police de \$1,000, souscrite à 40 ans.

18

Age	Réserve au début	Primes reçues au début	Total	Intérêt à 3½%	Indemnités à la fin	Survivants à la fin	Réserve individuelle
91	418,096	10,857	428,953	15,013	246,000	226	916.51
92	197,966	5,076	203,042	7,106	137,000	79	925.92
93	73,148	1,857	75,005	2,625	58,000	21	934.76
94	19,630	494	20,124	704	18,000	3	942.67
95	2,828	71	2,899	101	3,000		—

b) Dans le cas d'une assurance à paiements limités, mettons 20 paiements, quand la vingtième prime aura été versée, la compagnie n'aura plus rien à recevoir de ses clients: la réserve devra donc, dans la suite, être égale à la prime unique qu'il faudrait verser pour s'assurer à l'âge considéré.

A soixante ans, cette prime est de 626.92. Si l'on considère le groupe de vivants $l_{60} = 57917$, on pourra dresser le tableau suivant :

A 60 ans — Réserve initiale	626.92×57917	=	36,309,325
Intérêt à 3½%		=	1,270,826
Total		=	37,580,251
Indemnités payables en fin d'année		=	1,546,000
Réserve totale en fin d'année		=	36,034,251
Nombre de survivants	l_{61}	=	56,371
Réserve individuelle		=	639.23

Si l'on continuait le tableau jusqu'à 94 ans, on trouverait une réserve totale de 2,898.00, donnant à chacun des trois survivants une réserve de 966.19, ce qui, augmenté de

l'intérêt à 3 ½ % fournirait à la fin de l'année suivante le montant de \$1000 de l'indemnité échue.

c) Le cas d'une assurance-dotation est comparable à celui d'une assurance vie-entière, le risque étant seulement plus rapproché. Ainsi, pour une police d'assurance-dotation de vingt ans, reposant sur une tête de quarante ans, l'échéance finale n'est pas à 96 ans mais à 60 ans. La réserve ira donc toujours en croissant.

19

d) Reste le cas, purement théorique, d'une assurance temporaire sans dotation. Reprenons l'exemple de notre homme de 40 ans, et supposons qu'il s'assure pour 20 ans. S'il atteint 60 ans, la compagnie ne lui doit plus rien; la réserve à ce moment est donc nulle. La prime uniforme étant plus élevée que la prime naturelle pendant les premières années, il se formera une réserve; cette réserve croîtra pendant un certain temps, puis diminuera jusqu'à zéro.

* * *

Remarques. — I. Nous n'avons pas examiné, le cas où une police d'assurance serait payée d'un seul coup, par une prime unique. La réserve se trouverait alors constituée en bloc, dès le début; elle irait ensuite toujours en augmentant, sauf dans l'assurance temporaire, comme nous venons de l'indiquer.

II. On peut étudier l'influence du taux d'intérêt sur le calcul des réserves. La question n'est pas simple, et il ne faut pas se hâter de conclure.

Sans doute, dans le cas où il n'y a plus de primes à percevoir, la réserve est plus faible lorsque le taux est plus élevé: on comprend en effet que pour faire face aux indemnités futures on ait besoin d'un capital moindre si l'on fait produire à ce capital un intérêt plus fort.

A S S U R A N C E S

Mais quand il y a encore des primes annuelles à percevoir, la réserve à un âge quelconque est la différence entre la prime unique à cet âge et la valeur actuelle des primes uniformes qui restent à payer Or, une variation dans le taux d'intérêt affecte toutes les primes, et la résultante de ces effets sur la réserve n'est pas évidente.

On aura, par exemple, le tableau suivant :

	3 ½ %	4 %
20 A 40 ans — La prime annuelle uniforme	23.50	22.35
A 60 ans — La valeur actuelle des primes futures	259.29	238.03
A 60 ans — La prime unique	626.92	590.46
A 60 ans — La réserve mathématique	367.63	352.43
A 80 ans —	745.69	733.65

III. Il ne faut pas confondre la réserve avec la valeur de rachat; mais ceci est une autre question, et qui mérite d'être traitée à part.

THE
DOMINION LIFE
ASSURANCE COMPANY

● qui rémunère ses agents d'après un mode tout à fait nouveau — elle les associe aux succès de l'entreprise.

● Aucune autre compagnie canadienne d'assurances ne rémunère aussi équitablement ses agents.



Parlez-leur-en.

Succursale de Montréal: ÉDIFICE DOMINION SQUARE

PAUL BABY
Gérant

ÉMILE DAOUST — A. J. PINARD
Gérants Adjoints

La Sauvegarde

“LA COMPAGNIE QUI VA DE L'AVANT”

*vous présente avec fierté un résumé de ses opérations
pour l'exercice clos le 31 décembre 1936*

35ième RAPPORT ANNUEL

Total des assurances en vigueur	\$34,395,120.
Affaires nouvelles de l'année ..	12,405,162.
Actif	5,213,586.
Recettes de l'année	1,134,177.
Réserves sur polices	4,207,096.
Surplus et réserves spéciales	625,343.
Paiements aux assurés et bénéficiaires durant l'année	452,937.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Narcisse Ducharme, président
L. M. Lymburner, 1er vice-président
Alphonse Milette, 2ième vice-président
Robert Bachand, N.P. Sénateur Gustave Lacasse
Adjutor Côté, N.P. Charles A. Roy
Paul Drouin, C.R. Arthur Vallée, C.R.

Compagnie d'assurance sur la vie

La Sauvegarde

Siège social : Montréal

La réserve mathématique et la loi

par

A.-R. GAGNÉ, *avocat*

Chef du Contentieux de La Sauvegarde

La prime d'une assurance sur la vie devrait normalement augmenter d'année en année, tout comme les chances de décès. Le nivellement des primes, ou l'adoption d'une prime annuelle moyenne, est évidemment préférable en pratique. Mais, il en résulte cette première conséquence que la prime moyenne, d'abord plus élevée que la prime normale, reste forcément au-dessous de cette dernière dans la suite. Il résulte encore de cette pratique que les sommes perçues en primes dans la dernière période ne permettraient pas à l'assureur de faire face à ses obligations, si ce dernier n'avait soin, dès le début, de mettre de côté une certaine proportion des primes: c'est l'origine de la réserve mathématique.

On trouvera ailleurs, dans ce numéro, des explications techniques plus complètes sur cet aspect mathématique de l'assurance-vie. Ajoutons, cependant, que cette réserve, pour l'assureur, constitue un passif d'une nature spéciale. Le maintien intégral de la réserve est indispensable aux meilleurs intérêts de l'assuré. C'est précisément ici qu'intervient le législateur, dont la protection, dans un domaine aussi favorable de toutes sortes, doit se faire particulièrement vigilante.

Il convient d'établir que notre exposé de la loi se limite au cas des compagnies dont les activités relèvent du service fédéral des assurances. On n'a probablement pas oublié le conflit de juridiction qui existe entre le Fédéral et les Provinces, conflit dont l'acuité s'est manifestée en trois occasions principales au cours des vingt dernières années. Depuis le jugement du Conseil Privé, en 1932, on a pris un soin particulier, à Ottawa, de ne toucher en aucune façon à ce qu'on pourrait appeler la partie contractuelle de l'assurance. D'autre part, on continue de montrer la même sollicitude pour la partie administrative, celle qui touche surtout à l'incorporation des compagnies, à la surveillance de leurs opérations, au maintien de leur solvabilité.

23

Pour ce qui a trait aux réserves mathématiques proprement dites, la loi de 1932 (article 78, Loi des compagnies canadiennes et britanniques) est, en somme, la reproduction de la loi de 1927, (article 43, Loi concernant les assurances). Au début de chaque année, toute compagnie doit faire tenir au service des assurances un état assermenté de ses affaires au 31 décembre précédent. Cet état doit comprendre une réserve couvrant toutes les obligations non échues, qu'il s'agisse d'assurance-vie, d'invalidité, de maladie, d'accidents ou de toute autre éventualité.

Quant aux obligations concernant l'assurance-vie seulement, l'évaluation de la réserve doit être conforme aux prescriptions suivantes. Le taux d'intérêt ne doit pas excéder celui qui est prévu à une annexe dont nous parlerons plus loin. De même pour les tables de mortalité; à moins que la ou les tables prescrites ne puissent être employées convenablement. Dans ce cas, la compagnie devra faire approuver la table de son choix. La méthode d'évaluation doit être celle spécifié à l'annexe ou une adaptation autorisée d'icelle. De toute façon, la réserve ainsi calculée ne doit pas être moindre, pour une durée

quelconque, dans un cas que dans l'autre, et doit faire provision suffisante pour les valeurs garanties au cours de l'existence future de la police, conformément au taux d'intérêt et à la table de mortalité employés dans l'évaluation. Pour la première année de la police, il n'est pas nécessaire que la réserve excède celle calculée d'après le taux d'intérêt et la table de mortalité employés dans l'évaluation et la méthode d'évaluation décrite à l'annexe de la loi.

24

Dans le calcul de la réserve qui doit couvrir les obligations non échues et ne se rapportant pas à l'assurance-vie, les méthodes d'évaluation employées doivent permettre de couvrir complètement le passif; la valeur des bénéfices prévus dans chaque police ne doit en aucun cas être moindre que la valeur attribuée aux primes futures.

L'état annuel doit être accompagné d'un certificat de l'actuaire de la Compagnie à l'effet que les réserves mathématiques qui apparaissent au rapport ne sont pas inférieures à celles que requiert la loi, et que ces mêmes réserves, de l'avis de l'actuaire, sont suffisantes pour faire face aux obligations garanties par les polices.

S'il n'est pas satisfait de l'évaluation, le contrôleur des Assurances doit en informer la compagnie d'une façon précise, afin d'obtenir les corrections jugées nécessaires. La compagnie qui refuse de procéder à ces corrections doit fournir au contrôleur les détails requis pour l'évaluation de la réserve d'une manière conforme à la loi. La réserve ainsi établie par le contrôleur sera substituée, dans le rapport annuel, à l'évaluation de la compagnie.

Tous les cinq ans, ou plus souvent si le ministre des Finances l'exige, le contrôleur doit lui-même procéder à l'évaluation de toutes les polices de chaque compagnie, selon la méthode suivie par la compagnie. S'il le préfère, le contrôleur

peut se contenter de vérifier l'évaluation de la compagnie elle-même.

De son côté, une compagnie peut demander que l'évaluation annuelle se fasse par les soins du contrôleur. Dans ce cas, un honoraire de trois cents est dû au contrôleur pour l'évaluation de chaque police ou de chaque groupe de polices. Cet honoraire doit être remis au ministre des Finances.

Nous l'avons signalé au passage: la loi est suivie d'une annexe où sont indiqués les taux d'intérêt, les tables de mortalité et les méthodes d'évaluation dont l'emploi est exigé pour l'établissement des réserves, selon la classe d'assurance. Ce sont des instructions ou des formules qu'il ne paraît pas à propos de reproduire ici.

Outre les dispositions que nous venons de résumer au sujet des réserves mathématiques, la loi contient des prescriptions formelles et minutieuses quant aux placements qui doivent également aider les compagnies à rencontrer leurs obligations et à se développer. Ces prescriptions ont évidemment un but immédiat différent. En définitive, les unes et les autres concourent efficacement à la sécurité générale recherchée avant tout par la loi.

SÉCURITÉ



Fondée

en 1845

Actif total \$280,549,614

Bureau chef au Canada:

500 PLACE D'ARMES
MONTREAL

Gérant:

ALLAN F. GLOVER

Assistants-Gérants:

P. M. MAY

H. CHURCHILL-SMITH

J. E. CLÉMENT Inc.

annoncent qu'ils ont adjoint à leur organisation une forte
compagnie anglaise

EXCESS INSURANCE CO., LTD.

Siège social: Londres, Angleterre

Actif excédant \$9,000,000.

Les facilités de cette compagnie ainsi que celles de

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA CONTRE L'INCENDIE

et celles de

LA NATIONALE DE PARIS, FRANCE

sont à la disposition des agents qui désirent se procurer un marché
« non-Tarif » permanent.

Bureau central au Canada : 465, rue St-Jean, Montréal

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

Demands 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

Les valeurs garanties

par

THURIBE BELZILE, L.S.C.

27

Voici quelques notes sur la valeur de rachat, l'assurance libérée et l'assurance prolongée, que notre collaborateur a fait paraître dans « La Terre de Chez Nous » — cet excellent hebdomadaire agricole qu'est l'organe officiel de l'Union Catholique des Cultivateurs. M. Belzile dirige maintenant la Mutuelle-Vie — dernière née des initiatives de l'U. C. C.

Les notes de M. Belzile précisent le sens qu'il faut accorder à trois termes que contiennent les polices d'assurance-vie au Canada. Comme il y a une relation étroite entre la réserve mathématique et les « valeurs garanties », l'article de notre collaborateur a sa place tout indiquée à côté des excellentes études de MM. Vallerand, Léveillé et Gagné. Il servira d'entrée en matière à l'exposé mathématique de la valeur de rachat que M. Léveillé voudra sans doute nous faire un jour. — A.

Valeur de rachat

Notons d'abord que l'expression « valeur de rachat » nous semble impropre. Il vaudrait mieux dire « valeur de résiliation ». En effet, il ne s'agit pas d'une marchandise qu'on rachète, mais d'un contrat qu'on résilie.

D'où vient la valeur de rachat? Pour la définir brièvement, on pourrait se contenter de dire qu'elle est la différence entre la somme des primes uniformes et la somme des primes d'assurance temporaire. Mais cette définition ne dit pas grand' chose aux profanes. Essayons d'éclaircir un peu le sujet.

Lorsqu'on achète une police d'assurance, on s'engage à verser chaque année une prime d'un montant fixe; c'est ce qu'on appelle une prime uniforme. En réalité pendant les premières années la société aurait besoin d'une prime beaucoup plus basse pour faire face à ses échéances. Si un assuré payait chaque année le montant précis de la prime exigible pour l'assurance que lui confère son contrat pendant l'année courante, il verserait des primes très basses étant jeune, mais plus tard ses primes s'élèveraient très rapidement et il lui deviendrait impossible de les payer. C'est pour obvier à cet inconvénient qu'on a imaginé la méthode des primes uniformes.

A la fin de la première année de la police, la prime uniforme versée par l'assuré, déduction faite de la prime d'assurance temporaire d'un an, donne ce qu'on appelle la réserve de la police. Il ne faut pas confondre la réserve avec la valeur de rachat. La valeur de rachat est en somme le montant net qui revient à l'assuré à la fin d'une année quelconque de sa police. Ce montant est inférieur à celui de la réserve pour les raisons suivantes:

1. Pendant les trois premières années de la police, la valeur de rachat est nulle parce que les frais d'émission de la police sont supérieurs à la réserve ou presque aussi élevés que la réserve.

2. Lorsqu'un assuré abandonne ou résilie sa police, il se croit généralement en bonne santé, c'est-à-dire capable d'obtenir une autre police d'assurance ou capable de se passer d'assurances. Il se fait ainsi une sélection défavorable au groupe entier des assurés, puisque ce sont les assurés qui constituent les meilleurs risques qui ont tendance à abandonner leurs polices. La société n'ayant pas le droit elle-même de résilier une police tant que l'assuré verse ses primes, il est juste qu'elle impose une pénalité aux assurés qui abandonnent leurs polices.

Elle impose cette pénalité en déduisant de la réserve un petit montant lorsqu'elle verse la valeur de rachat.

Lorsque l'assuré abandonne ou résilie sa police après la troisième année, il a droit d'encaisser la valeur de rachat de cette police. On trouve cette valeur de rachat dans la police même.

Assurance libérée

29

Au lieu de prendre la valeur de rachat de sa police, l'assuré peut convertir celle-ci en une police d'assurance libérée. Dans ce cas, la valeur de rachat sert, à titre de prime unique, à lui acheter une police d'un montant réduit. Ainsi, après avoir versé pendant dix ans les primes d'une police de \$1,000, il peut obtenir dans certains cas une police d'assurance libérée de \$250. Cela veut dire qu'à compter de la dixième année, il ne verse plus de prime, mais reste assuré pour \$250. Lorsque sa police arrive à l'échéance par suite de son décès ou à l'expiration de la période de dotation (s'il s'agit d'une police d'assurance-dotation), le bénéficiaire ou lui-même touche \$250 au lieu de \$1,000 stipulé dans la police à l'origine.

La police d'assurance libérée participe aux bénéfices de la société tous les ans ou tous les cinq ans comme la police primitive.

Assurance prolongée

Au lieu de demander une police d'assurance libérée d'un capital réduit, l'assuré peut obtenir une police d'assurance prolongée dont le capital est le même que celui de sa police primitive. Supposé qu'il ait versé des primes pendant dix ans, il peut obtenir, par exemple, une assurance prolongée de douze ans. Cela veut dire que s'il meurt au cours des douze ans suivant la date à laquelle il aura demandé une police d'assurance prolongée, la société versera le plein montant de la police (\$1,000).

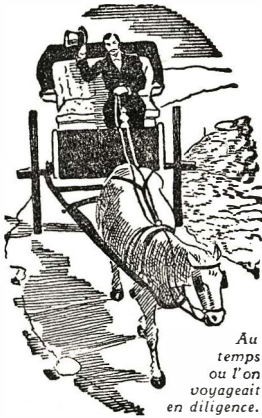
La valeur de rachat sert alors, à titre de prime unique, à acheter une assurance temporaire de douze ans, dont le capital est \$1,000. A l'expiration des douze ans, si l'assuré n'est pas mort la police est complètement annulée et l'assuré n'a droit à aucune remise.

La police d'assurance prolongée ne participe pas aux bénéfices de la société.

30

Il n'est guère besoin d'insister sur les avantages qu'offrent les garanties décrites ci-dessus. En effet, il peut très bien survenir des circonstances où l'assuré juge opportun de cesser le paiement de ses primes. Si sa police ne comportait aucune garantie de non-échéance, il perdrait la somme des primes versées en excédent des primes requises pour l'assurance temporaire dont il a réellement bénéficié. Grâce à la non-déchéance, il a toujours la certitude de payer uniquement pour les bénéfices que lui confère sa police.

Excellent hier, mais aujourd'hui...



Au temps ou l'on voyageait en diligence.

On acceptait autrefois de voyager en diligence parce que c'était le seul moyen de locomotion en usage dans le temps. Mais... aujourd'hui...

Autrefois, celui qui voyageait ainsi devait apporter sur lui des sommes considérables qui étaient exposées aux dangers du vol, de la perte, etc.

Aujourd'hui, le voyage s'effectue dans des wagons confortables, dans des paquebots luxueux, dans des automobiles modernes. Les dangers de la perte ou du vol subsistent cependant.

Un moyen moderne et peu coûteux de vous soustraire à ces dangers, c'est de vous munir, avant votre départ, de chèques de voyageurs négociables partout en Canada et d'une lettre de crédit circulaire qui fera connaître votre identité partout où vous irez.

Consultez le gérant de notre succursale la plus rapprochée qui vous fera connaître les prix d'émission.

La Banque Provinciale du Canada

La situation économique du Canada

31

par

JEAN-CLAUDE MARTIN, L.S.C.

Il n'y a pas grand'chose à dire sur la situation économique en janvier et février. Le mouvement de reprise continue et ces deux mois marquent une amélioration sur la période correspondante de 1936. Donner des chiffres serait fastidieux.

Par ailleurs, l'exposé budgétaire, pour l'exercice terminé le 31 mars, présenté par le ministre fédéral des Finances, M. Charles Dunning, il y a quelques semaines, ne fournit non plus rien d'extraordinaire. Mentionnons donc rapidement quelques chiffres essentiels, après quoi nous ferons quelques réflexions à propos de la situation générale du Canada.

Résultat général: déficit de \$87,395,000 (par rapport à \$159,981,000 en 1935-36). Voici comment s'établit ce déficit. Recettes ordinaires: \$452,123,000 (augmentation); dépenses ordinaires: \$391,860,000 (augmentation); dépenses extraordinaires: \$80,429,000 (diminution); dépenses imputables au capital: \$3,447,000 (diminution); amortissement: \$19,310,000; déficit des chemins de fer et autres: \$44,472,000. Le déficit de 1936-37 a porté la dette totale du Canada à \$3,093,395,000.

*

Il y a certes lieu de se réjouir du résultat enregistré par le Canada en 1936-37. Toutefois, nous avons encore un

32 déficit, malgré l'augmentation des revenus. Or ce qu'il nous faut, c'est un surplus. En effet, comme le disait le gouverneur de la Banque du Canada, M. Graham F. Towers, à l'assemblée annuelle des actionnaires, si le pays augmente sensiblement sa dette lorsque la situation économique est mauvaise et ne la réduit pas lorsque les affaires reprennent, on voit où cela conduit. La dette ira toujours en augmentant.

Aurons-nous un surplus? Le ministre des Finances, sans remanier l'assiette de l'impôt, laisse au moins espérer un rétablissement définitif de l'équilibre budgétaire dès l'an prochain. M. Dunning n'est peut-être pas trop optimiste, car M. Towers lui-même, en dépit de la tendance naturelle au pessimisme qui est, dit-il, dans la tradition du banquier, estime qu'en 1937 le volume des affaires dépassera probablement la moyenne de 1926-27 et que leur valeur se rapprochera sensiblement du chiffre des années d'avant-crise.

Toutefois, on peut craindre pour la stabilité de l'amélioration qui se manifeste dans nos finances publiques tant qu'on n'aura pas trouvé le moyen de comprimer les dépenses. Celles-ci imposent au contribuable canadien des charges qui empêchent le retour d'un véritable bien-être économique en provoquant un endettement continu qui risque de devenir fatal.

Il reste donc de sérieux problèmes à résoudre, ne serait-ce que ceux du chômage et des chemins de fer. En effet, il serait exagéré de croire qu'une simple amélioration des affaires apportera une solution entière au premier et que de vulgaires jeux de comptabilité résoudront définitivement le second. La preuve, c'est qu'en dépit de l'amélioration de la situation économique le nombre des chômeurs reste à peu près le même, soit un million, et que, si les revenus des chemins de fer canadiens ont augmenté, les dépenses n'ont pas manqué d'en faire autant.

Il semble que l'on n'ose attaquer de front ces deux grandes questions, qu'on ne réglera pas sans reviser de fond en comble

toute notre économie. Elle en a d'ailleurs grandement besoin. Voici comment on en arrive, inévitablement, au problème de l'amendement de la constitution. Mais cela, c'est une autre histoire.

*

Le développement des échanges internationaux étant une des conditions essentielles de la reprise, il convient cependant, avant de terminer, de rappeler ce qui s'est fait dans le domaine du commerce extérieur.

Tout d'abord, le parlement a adopté l'accord provisoire qui avait été conclu avec l'Allemagne et dont nous avons parlé dans le dernier numéro. De plus, M. King a signé un nouveau traité de commerce avec l'Uruguay, ce dernier pays et le Canada s'accordant réciproquement le traitement de la nation la plus favorisée. Enfin et surtout, le Canada et la Grande-Bretagne ont mis sur pied une entente commerciale qui prolonge pour trois ans les accords de 1932, en les modifiant surtout dans leur esprit. On a cherché à obtenir les mêmes résultats, c'est-à-dire augmenter les échanges entre les deux pays, en abaissant, plutôt qu'en les élevant, les barrières tarifaires.

33

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,

rue St-Denis, Montréal



Prix : \$1.00

Le droit de l'assurance-vie ⁽¹⁾

par

M^e JEAN NADON, *avocat*

Membre du contentieux de La Sauvegarde

LIVRE I — FORMATION DU CONTRAT

Chapitre I — Notion

A — Aperçus préalables

Avec le numéro d'octobre 1936, nous avons terminé notre chapitre préliminaire. Le corps même de notre étude se divise en trois livres, dont nous commençons aujourd'hui le premier.

Tout le monde se sert de l'assurance: on ne manque pas de se faire assurer « contre le voleurs »; on sait que son contrat d'assurance-incendie expirera le mois prochain; on a appris que tel pianiste éminent a fait assurer ses doigts pour une somme importante.

Tout le monde, aussi, connaît l'assurancve-vie; on en parle partout; on aperçoit chaque jour une nouvelle photographie publicitaire; on se souvient encore, surtout, du chèqe qu'on a encaissé.

Ce qu'on voit moins bien, c'est la relation entre cette dernière et les autres branches de l'assurance. En effet même si au point de vue technique ou économique, elles appartiennent à des genres différents, elles constituent, dans l'état actuel de notre droit, diverses espèces d'un genre unique. Code civil, art. 2479:

¹ Extrait de la revue mensuelle "La Vie", organe officiel de La Sauvegarde.

« L'assurance se divise relativement à son objet et la nature des risques en trois espèces :

- 1° L'assurance maritime.
- 2° L'assurance contre le feu.
- 3° L'assurance sur la vie. »

Un procédé nous permettra de bien « situer » l'assurance-vie et, pour le moment, nous évitera une définition, toujours périlleuse : c'est de considérer les personnes en présence et leur intention respective.

Quels sont, dans une assurance-vie, les acteurs en scène et quel rôle jouent-ils?

35

L'assureur

En vie, comme dans toute assurance, l'assureur, en pratique une compagnie, encaisse une somme stipulée, la prime, et promet de verser un montant convenu, lors de la réalisation d'un événement déterminé. Ce n'est pas de son côté qu'il faut chercher, pour l'instant, un aspect juridique spécial.

Le contractant

Le contractant, c'est celui qui a recours à l'assureur parce qu'il craint la réalisation d'un événement; c'est lui qui traite avec la compagnie, signe la proposition, paie les primes et dont le nom apparaît comme détenteur de la police, si le contrat est correct et conforme à la réalité.

La vie assurée

La vie assurée est celle qui, susceptible de l'avarie prévue au contrat, détermine l'échéance de la somme à verser : l'assureur paiera lorsque se produira l'événement, inhérent à cette vie, envisagé comme dommageable par le contractant. L'événement redouté peut être la cessation de cette vie (assurance en cas de décès), ou sa continuation au-delà du terme fixé (assurance en cas de vie).

Cette vie constitue le gonds, le pivot du contrat. À proprement parler, plutôt « chose » que « personne », elle correspond étrangement, dans un autre plan, à la maison que l'on assure contre l'incendie. Code Civil, article 2473 : « Les choses corporelles et celles qui ne le sont pas de même que la vie humaine et la santé peuvent être l'objet d'un contrat d'assurance. »

La vie assurée peut être celle du contractant.

Ce peut être aussi celle d'un tiers, que le contractant a intérêt à ne pas voir affectée du risque prévu. La mesure de cet intérêt est réglée par la loi: c'est le fameux *intérêt assurable*, que nous étudierons plus tard. Ainsi, un enfant a le droit d'assurer la vie de son père, dont il dépend pour sa subsistance, mais non celle de son frère, de qui, légalement, il n'attend rien.

Le bénéficiaire

36

Le contractant s'est assuré contre un risque dommageable pour lui. Si le risque se produit, ce sera donc lui qui touchera l'indemnité: A assure à son bénéfice la vie de B; au décès de B, c'est lui qui aura droit au capital assuré.

Cette solution, juridiquement normale, suppose que, lors de l'échéance, le contractant vit encore et que, par ailleurs, il n'a pas détourné le bénéfice au profit d'une tierce personne.

Si le contractant décède avant l'échéance de la police, l'indemnité va grossir son patrimoine et passe dans sa succession. Ainsi, dans notre dernier exemple, si A meurt avant B, les héritiers de A toucheront l'indemnité, au décès de B.

Il existe une hypothèse où, par définition, le contractant n'est plus là pour être indemnisé, c'est l'assurance au cas de décès sur sa propre vie. Malgré tout, les mêmes principes s'appliquent dans toute leur rigueur: si l'être physique du contractant n'existe plus, parce que c'est la vie assurée, sa personne juridique n'est pas anéantie; les héritiers continuent la personne du défunt et reçoivent à sa place le capital stipulé, de même qu'ils peuvent exiger les autres créances qui appartiennent au *de cujus*. C'est, par analogie, le cas d'un propriétaire qui, ayant assuré sa maison contre le feu, périt avec elle, victime du même incendie et dont la succession recueille le produit de la police.

Il est, cependant, toujours loisible au contractant d'attribuer le bénéfice à une personne désignée et cela, dans tous les cas, que l'assurance soit sur la vie ou sur celle d'un tiers, en cas de décès ou en cas de vie. Mais — considération capitale — cette attribution, même constatée sur la police, demeure un *acte juridique distinct du contrat*, régi par des règles différentes et exigeant une étude spéciale. L'individu choisi par le contractant comme bénéficiaire tiendra ses droits non du

contrat, auquel il n'est pas partie, mais de cette attribution accessoire, extérieure à l'assurance, connue en droit sous le nom de stipulation pour autrui.

Ce bref aperçu de la situation respective des divers personnages intéressés au contrat d'assurance-vie nous a permis d'en esquisser le contour juridique. Précisons en indiquant les différents aspects essentiels de ce contrat.

On peut classer les systèmes d'assurance-vie d'après diverses méthodes. La principale est elle que suggère l'article 2589 C. C.:

37

« Dans l'assurance sur la vie, la somme assurée peut être stipulée payable (a) au décès de la personne sur la vie de laquelle elle est effectuée, (b) ou au cas où elle survivrait à une époque déterminée, (c) ou périodiquement sa vie durant, (d) ou autrement, selon quelque événement relatif à la *continuation* ou à l'*extinction* de sa vie. »

*

L'assureur s'engage à verser une somme pour couvrir le tort que cause aux biens (patrimoine) du contractant la survenance du risque affectant la vie assurée.

Ce risque peut être le décès.

Il semblera curieux, à première vue d'appeler risque un événement qui ne peut manquer de se produire.

C'est que, justement, le risque réside moins dans le fait du décès, que dans l'heure, l'époque du décès. Il n'est pas logique pour le contractant d'espérer que la vie assurée demeure indéfiniment. Tout ce qui peut troubler son attente raisonnable, c'est un décès prématuré. Et l'assurance n'intervient que pour réparer les effets néfastes des événements rebelles à toute prévision de sa part.

Voilà pourquoi les compagnies refusent d'assurer un individu qui dépasse l'âge fixé par leurs règlements, d'habitude 60 à 65 ans. Car plus on va, plus la mort perd son caractère fortuit, imprévisible et, par suite, assurable, pour devenir certaine, attendue, fatale. La probabilité de décès se rapproche sans cesse de l'unité, certitude mathématique.

Si le décès prématuré est un risque, en ce sens que, comme l'incendie, il peut ou non se produire, comment dire qu'il soit dommageable?

Dans l'assurance sur la vie d'un tiers, cette vie assurée est toujours celle d'un débiteur, actuel ou possible, ou au moins d'un bienfaiteur du contractant: la cessation de cette vie met en péril, compromet et souvent rend impossible les avantages que cette personne était tenue, aurait été tenue ou simplement se proposait de procurer au contractant. D'où dommage.

38

Dans l'assurance sur sa propre vie, (les qualités de contractant et de vie assurée se confondent alors sur la même tête) le dommage apparaît également. Il est normal d'espérer que, avec les années, la vie assurée augmente sa capacité de gain. Sa productivité maintenue doit accroître le chiffre de ses épargnes. Le contractant a intérêt, au moment de sa mort, à disposer du plus de biens possible, pour payer ses créanciers et gratifier les siens. Ses héritiers qui, avons-nous vu, continuent sa personne, subiront donc un dommage s'il décède prématurément.

La vie qui disparaît représentait pour le contractant un actif appréciable en argent. Ce capital, difficile d'appréciation, surtout avant l'échéance du risque, échappe à une approximation satisfaisante. Mais, sans lui enlever son caractère réparateur, les parties, assureur et assuré, peuvent le fixer arbitrairement. Cependant, la pratique des compagnies a établi une limite extrême, une sorte de « plafond », variable selon les circonstances. La somme, une fois fixée, demeure à l'abri de toute fluctuation. Une police-vie est toujours évaluée, C. C. 2480:

« La police déclare la valeur de la chose assurée et se nomme alors police évaluée, ou bien elle ne contient aucune déclaration de valeur et se nomme en ce cas police à découvert. »

*

Le risque peut aussi être la survie de la personne assurée: assurance en cas de vie, dotation pure, (pure endowment).

L'événement se produira ou ne se produira pas, sans autre alternative. Il y a donc aléa, risque.

Mais il peut sembler paradoxal de considérer le fait de vivre comme dommageable, surtout après avoir envisagé comme tel le décès prématuré.

Le dommage existe, mais dans un autre plan. La vie, qui est un bien, peut devenir un inconvénient, à un certain point de vue. Qu'après un âge donné la productivité diminue ou continue à augmenter, là n'est

pas la question. Avec les années les difficultés se multiplient, les charges s'accumulent, les responsabilités croissent, les besoins surgissent de tous côtés; ce fardeau des ans constitue pour le patrimoine un écueil, un dommage qui ne serait pas survenue si on était décédé. Evidemment, un autre genre de dommage, peut-être plus grave, se serait produit, mais on n'aurait pas eu à supporter le premier.

La plupart des dotations pures sont émises sur la vie du contractant. On peut en prendre une sur la vie d'un tiers. Mais ce tiers ne doit pas être n'importe qui: il faudra que sa survie constitue un dommage pour le contractant.

Ici encore, c'est la convention des parties qui déterminera le montant de la compensation.

Par ce qui précède, on voit que l'assurance en cas de décès et l'assurance en cas de vie prévoient chacune un danger différent: elles opèrent sur deux plans distincts.

Rien ne s'oppose donc à ce qu'un même individu soit en même temps couvert contre ces deux risques. aussi, existe-t-il un troisième genre d'assurance, qui combine les deux premiers c'est la dotation avec assurance, ou dotation tout court, de son nom exact, l'assurance mixte.

Deux contrats différents coexistent en réalité, réunis dans la même police: A retirera \$1,000 s'il vit dans 20 ans, ou s'il meurt dans l'intervalle. Conséquence: on pourra scinder la police, ne laisser subsister qu'un des deux contrats, attribuer chacun des deux bénéfices à des personnes différentes, etc.

*

Voilà les deux principaux ordres de besoins auxquels répond l'assurance-vie, en conservant les trois éléments juridiques communs à toute assurance: risque, dommage, réparation.

Voyons maintenant quelles particularités la technique de l'entreprise impose à ce contrat.

En droit, rien ne s'oppose au contrat d'assurance-vie isolé, solitaire, consenti en passant par un assureur bénévole.

Personne, cependant, n'a intérêt à assumer un risque aussi fort: en fait, l'assureur est toujours un professionnel, qui met en mouvement assez de contrats pour permettre le jeu des probabilités et changer pour lui en certitude l'aléa inhérent à une opération unique.

Même alors, les assurés restent étrangers entre eux. Aucune solidarité, aucune mise en commun d'un intérêt en mathématique pour l'assureur, elle ne se transpose pas en droit pour l'assuré. Chaque contrat possède une existence particulière et demeure indépendant de ses congénères.

40

Quelle que soit la physionomie de l'assureur, compagnie à fonds social, mutuelle ou fraternelle, le contrat ne saurait donc engendrer que les droits et les obligations convenus. Sauf, en certains cas, à inclure dans la convention les règlements internes de l'assureur; et toujours sans préjudice aux dispositions d'ordre public édictées par le législateur et susceptibles de nulle dérogation: par exemple, la liberté de tester, la dispense de l'autorisation maritale en certains cas, la faveur du délai de 30 jours, etc.

*

Quoique isolée juridiquement, l'assurance-vie demeure une sorte de contrat d'adhésion.

La prime correspond au prix du risque pour la période de couverture, ordinairement annuelle. L'assuré n'a aucun contrôle sur la détermination de cette prime: ce n'est pas un montant qu'il peut faire osciller par un habile marchandage. Placé dans une situation inférieure pour discuter ces questions, il se soumet et déclare accepter d'avance le tarif fixé par l'assureur. Aucun retour possible de sa part.

D'habitude, aussi, une portion de la prime est destinée à l'accumulation d'une réserve, qui constitue le fonds de rachat ou d'emprunt. Mais ces deux facultés ne résultent pas automatiquement du paiement d'une prime suffisante au point de vue actuariel: elles n'existent que si le contrat les mentionne, et seulement avec les modalités prévues.

En d'autres termes, lorsque ces privilèges ne sont pas inscrits dans la police, il serait pratiquement inutile de prouver au tribunal que le chiffre de la prime, d'après les calculs de la compagnie, doit permettre l'emprunt ou le rachat: le mécanisme de l'opération peut nous aider à bien analyser les droits déjà conférés, il demeure impuissant à en créer de toutes pièces.

*

L'assurance, reçue en bloc, s'agrèmente en pratique de différents contrats accessoires, selon le désir de l'assuré.

La prime demandée par la compagnie se calcule d'après divers facteurs, dont l'un est le taux d'intérêt minimum qu'elle prévoit réaliser sur ses placements. Selon que l'intérêt actuel est plus fort ou plus faible, il y a gain ou perte pour l'entreprise. Celle-ci, moyennant augmentation de prime, peut convenir de retourner le surplus, au cas de gain. Cette ristourne, improprement appelée dividende, s'exécute telle que stipulée. L'assuré admet accepter le mode de règlementation choisi par la compagnie: sauf une preuve de fraude, toujours difficile, il ne pourra guère réclamer plus que la part offerte.

On peut aussi adjoindre à l'assurance les clauses populaires d'invalidité ou de double indemnité. Ce sont des contrats greffés, moyennant surprime, sur la promesse de capital; étrangers à l'essence du contrat principal, ils peuvent être annulés sans influence sur celui-ci ou ajoutés en cours d'assurance, sans atteinte à la convention originaire,

A proprement parler, il n'y a pas de droit spécial à ces clauses annexes: chaque cas demeure soumis aux règles générales d'interprétation, d'après les principes du droit et à la lumière de la jurisprudence.

On le voit, en assurance-vie, la technique de l'entreprise influe assez peu sur les droits des contractants, à moins que les résultantes n'en soient consignées à l'acte.

Plus qu'ailleurs, peut-être, la convention fait ici la loi des parties.

B — Comparaison avec d'autres contrats

Après une description sommaire de l'assurance-vie, une comparaison avec des contrats voisins ou apparentés peut être utile. Nous choisirons les deux plus connus: le pari et la rente viagère.

Le pari

La pari est une convention par laquelle chacune des deux personnes, différant d'opinion sur un sujet, promet quelque chose à l'autre au cas où celle-ci aurait raison. Ainsi, vous pariez avec un ami sur la température du lendemain, sur le résultat d'une élection, sur l'issue d'une joute sportive.

L'assurance-vie, comme toute assurance du reste, peut se ramener, à l'heure de sa conclusion, à la forme du pari engagé entre les deux par-

ties. L'assureur dit: Je parie que votre risque ne se produira pas; l'assuré parie le contraire.

Tellement qu'on a vu, à l'origine, des assurances prises par les gens du peuple sur la vie du chancelier, du cardinal, du roi, de l'amie du roi et même du fou du roi. D'où les abus qu'on imagine. C'est à cause de ces abus que l'assurance-vie sombra sous les anathèmes du législateur. Lorsqu'elle reparut, surtout en Angleterre, on prit soin de banir les « wagering policies ». C'est la portée de notre 1480 C. C. paragraphe 2.

42

« Les polices d'aventure ou de jeu, sur des objets dans lesquels l'assuré n'a aucun intérêt susceptible d'assurance, sont illégales ».

Ce texte fait ressortir le caractère indemnitaire de l'assurance-vie.

Les parieurs s'engagent au sujet d'une circonstance qui leur est étrangère, indifférente: s'ils n'avaient pas parié, la réalisation de l'événement n'aurait en rien modifié leur situation. Au contraire, dans une véritable assurance-vie, le risque sur lequel contracte l'assuré le concerne, le touche lui-même: sa réalisation lui porte préjudice, lui cause dommage.

Dans l'état actuel de notre droit, ce dommage éventuel doit être objectif, c'est-à-dire résulter de la situation respective des intéressés; un simple consentement par la vie assurée, sans intérêt réel chez le contractant, ne suffira point. Voilà pourquoi le contractant ne peut pas faire assurer la vie de n'importe qui.

Entre le pari et l'assurance-vie, il y a la différence essentielle d'une gageure à une indemnisation. Faisons porter le pari sur une contingence vitale (décès ou survie) susceptible d'entraîner des conséquences néfastes pour l'une des parties, et nous avons l'assurance-vie.

SHAW & BEGG, INCORPORATED

Gérants provinciaux

465, RUE ST-JEAN - MONTRÉAL - MARquette 6246

offrent toutes facilités pour l'assurance-incendie, automobile et tous genres de responsabilité à des taux réduits.

Administrateurs de: Wellington Fire Insurance Co., fondée en 1840, Federal Fire Ins. Co. of Canada, fondée en 1922, Consolidated Fire & Casualty Ins. Co., fondée en 1912.

A G E N T S D E M A N D É S

La rente viagère

Au lieu de stipuler une somme capitale, le contractant peut demander un versement annuel pour le bénéficiaire. Même si cet arrangement n'a pas été prévu, les compagnies offrent ordinairement aux bénéficiaires cette faculté de conversion. D'ailleurs, tout capital représentant un rendement viager, une promesse de capital ne diffère pas essentiellement d'une promesse de rente équivalente.

Il pourrait donc sembler, à première vue, que l'assuré, en contractant, achète une rente viagère, commuable à volonté.

43

Mais ce n'est qu'une apparence. La rente viagère, payable durant la vie d'une personne (bénéficiaire ou non) commence à courir immédiatement. Son effet, son entrée en opération n'est soumise à aucune modalité. Chaque jour depuis la formation du contrat ajoute aux droits du bénéficiaire.

Par contre, l'échéance de l'assurance-vie dépend d'une condition, d'un événement fortuit. La prestation de l'assureur n'est pas exigible du seul fait que le contrat a été signé: elle attend le déclenchement d'un risque, que l'assuré redoute, mais qui peut bien ne pas se produire.

Ainsi, dans une dotation pure, la vie assurée n'atteindra peut-être pas l'âge fixé. Dans une assurance en cas de décès, si la protection se renouvelle chaque année avec la prime, il n'est pas sûr que le décès se produise durant cette période. Même si une prime unique a été versée, le recul prolongé de la réalisation du risque diminue continuellement l'intérêt que l'assuré attache à recevoir plus tôt l'équivalent de sa prime; un moment viendra où le risque, décès prématuré, ne pourra plus se produire; il sera trop tard.¹ Sous toutes les formes d'assurance-vie, l'indemnisation est donc conditionnelle à la survenance du risque.

Ce risque générateur d'obligation, demeure inconnu à la rente viagère. Aussi, peut-elle, contrairement à l'assurance-vie, être constituée sur la tête d'une personne quelconque. Tout au plus pourra-t-on, pour des motifs d'ordre public, exiger l'assentiment de cette dernière.

La rente viagère opère dans le présent, l'assurance-vie prévoit l'avenir. Suspendons l'existence de la rente par une condition de survie chez la « vie-chronomètre »; introduisons un élément initial d'incertitude: disons: « je vous paierai une rente viagère si vous vivez dans dix ans,

¹ Georges Hamon — Contrat de capitalisation (Paris 1936)

sinon vous aurez perdu votre prime » Nous avons alors une assurance-vie, genre dotation pure. *

Pour faire suite à ces considérations sur le caractère juridique de notre institution, nous verrons au chapitre II, comment ce contrat doit se former pour être légal. Du contrat même, nous distinguerons, selon les indications déjà fournies, l'attribution de bénéficiaire au chapitre III.

44

*Vous désirez un employé actif, intelligent,
qui vous secondera rapidement . . .
un associé peut-être ?*

N'hésitez pas !

**C'est un H. E. C.
qu'il vous faut.**

*Pour tous renseignements, veuillez vous
adresser à l'*

**ASSOCIATION DES LICENCIÉS DE
L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES
COMMERCIALES**

535, AVENUE VIGER

MONTRÉAL

G. JOSEPH ROUSSEAU
INSPECTEUR

Insurance Company of North America
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company
Maryland Casualty Company

Voyons-y ou l'on y verra pour nous !

par

LUCIEN LADOUCEUR, L.S.C.
Agent de la Dominion Life Assurance Company

45

Certains s'objecteront peut-être au dynamisme un peu agressif de notre collaborateur. A ceux-là nous demandons de réfléchir un instant et de nous dire si celui-ci n'a pas raison de déplorer une assez pénible situation, que bien peu de gens osent exposer à haute voix. — A.

L'assurance sur la vie est un merveilleux organisme économique et social. Une publicité éducative, dont la persévérance ne le cède qu'à l'intensité, a dit tout le bien qu'il faut en penser.

Le public lui accorde une confiance sans borne puisque, au Canada seulement, il y avait en 1935 près de six millions et demi de polices en vigueur.

N'y aurait-il pas intérêt à se demander pourquoi les progrès rapides, énormes de l'assurance-vie n'ont pas marqué un recul correspondant de nos misères économiques ? La formule de l'assurance-vie serait-elle fausse ? Evidemment non, mais quant à son application, c'est autre chose. Ce serait pratiquer la politique de l'autruche que de nier l'inexcusable, mais considérable gaspillage de l'épargne populaire que signifient les abandons de contrat, justifiés ou non. Enfin, il serait coupable de taire la fausse sécurité que donne à son souscripteur ou à son bénéficiaire le contrat présenté comme une panacée quand il n'est que l'embryon d'une véritable protection.

Les compagnies n'ont rien épargné afin de populariser le remède. Qu'ont-elles tenté pour lui assurer sa pleine effi-

cacité, autrement dit, à qui ont-elles confié la lourde responsabilité, la délicate mission de prescrire ?

La gravité des conséquences commandent de découvrir le mal et de le corriger sans retard.

46 Les compagnies et leurs agents jouent dans la société, un rôle dont ils ne semblent pas avoir suffisamment saisi les lourdes obligations. Cette affirmation scandalisera peut-être; mais on n'enlèvera rien à l'aveuglante éloquence de l'expérience quotidienne pour qui sait voir, et des statistiques pour qui sait comparer.

Si on avait posé le problème plus tôt, si les compagnies y avaient apporté le remède, elles n'auraient pas encore à déplorer le nombre inquiétant, désolant des abandons et le public, mieux traité par les « professionnels de l'assurance-vie », ne nous tiendrait pas, comme présentement, pour des colporteurs importuns dont on redoute la rencontre.

Posons le problème. L'on comprendra que je ne puisse, en un court article, le traiter en profondeur. Si je réussis à inquiéter ceux qui estiment leur rôle à la hauteur d'une profession et qui l'aiment jusqu'à souffrir de l'atmosphère au milieu duquel on les tient, je serai satisfait.

Personne n'ignore où l'assurance-vie recrute un fort pourcentage de ses représentants. Venus à la suite de revers financiers, de perte d'emploi, pour essayer, en attendant, ou (lisez lentement) parce que « ça ne demande pas de talents particuliers », ils n'y restent qu'en geignant, sans goût, sans formation . . . sans vocation, d'ailleurs ils crèvent de faim. Connaissance et conscience ne se donnent rendez-vous que chez le tout petit nombre. Alors, après une éducation ridiculement sommaire, on lance cette armée à la recherche de l'assurable. Qui les blâmera de se rappeler surtout le taux élevé de la commission de première année, et, de préférence, les contrats les mieux rémunérés ? La nécessité ne permet pas le travail lent, le travail bien fait requiert la compétence.

Voilà ceux à qui l'on s'en remet du soin d'expliquer et d'appliquer l'assurance-vie.

Est-il vraiment convenable de leur remettre la charge de résoudre les problèmes économiquement fondamentaux de la famille et de l'individu ?

N'y a-t-il pas lieu de craindre les raisonnements et solutions acrobatiques ?

Sont-elles prudentes les compagnies qui, sciemment, prêtent leur prestige, délèguent leurs prérogatives, livrent le public à des représentants qu'elles n'ont pas formés au vrai sens du mot ? La culpabilité sociale du médecin incompetent n'a rien à voir avec sa quasi-impunité légale.

47

Le grand sacrifié, c'est l'assuré, tiraillé en tous sens par cent raisonnements dont il ne sait que conclure. Plusieurs fois, c'est fatal, au cours de sa vie, il changera de contrat, croyant toujours tenir, avec le dernier, le bon jusqu'à ce qu'un autre agent viennent le démolir. Rarement, tant ce genre d'agent fait vite et disparaît vite, l'assuré aura une vue d'ensemble, un plan d'ensemble de la protection et du plan d'épargne qui lui conviennent. Hélas, il finira par douter sinon s'écoeurer de ces solliciteurs à raisonnements multiples, divergents, concurrents féroces.

Le second sacrifié, c'est l'assureur. Que les compagnies écrivent, de face et de dos, sur leurs contrats que *tout abandon se traduit par une perte pour l'assuré*, elles n'en diminueront pas la quantité. D'abord, leur affirmation n'est pas toujours exacte. On ne saurait plus cruellement lui dire, qu'après avoir été trompé, il perdra; mais on ne pourra jamais lui prouver qu'il n'est pas payant de corriger une bêtise. Or, les clients mal servis sont très nombreux, et rien n'empêchera celui à qui l'agent X aura ouvert les yeux de vouloir d'abord punir la compagnie, fautive dans son représentant, en lui retirant son encouragement et récompenser l'agent compétent du nouveau

contrat suggéré. Au nom de qui et de quoi d'ailleurs l'en empêcherait-on ? Les compagnies ont deux moyens de corriger le mal exiger ou imposer à leurs représentants une formation minima, baser leur rémunération sur le maintien des affaires en vigueur.

48 Les modes de formation ne manquent pas. Un s'impose tout particulièrement, le stage universitaire. Pourquoi les compagnies ne souscriraient-elles pas tel montant nécessaire à la création d'une chaire d'assurance sur la vie dans les différentes universités ? Il serait facile d'y grouper des compétences qui auraient tôt fait de donner aux assureurs-vie un véritable cachet professionnel. Ne serait-ce pas là un excellent moyen de filtrer les véritables assureurs ? Les examens n'indiqueraient-ils pas impartialement ceux qu'il faut éliminer pour le bien du public, le bien des compagnies et le leur propre ?

Secondement, l'on devrait baser la rémunération sur les affaires maintenues en vigueur. Qu'on cesse de favoriser l'écu-
 meur, que le taux élevé de première année satisfait, le vendeur dispendieux pour sa compagnie comme pour le public. Que par une commission beaucoup plus élevée sur les renouvellements, on récompense le professionnel qui sait se bâtir une clientèle fidèle parce que bien et honnêtement traitée. Ici encore, la méthode filtrerait les indésirables.

Je m'arrête. Encore une fois, ce n'est pas en un court article qu'on peut fixer les détails d'un tel problème. Je le pose simplement dans ses grandes lignes avec l'espoir de le voir rebondir.

Rêvons d'un congrès qui nous réunirait tous pour y parler à coeur ouvert, pour aviser aux moyens de se hisser au niveau qui nous convient, celui des financiers, des banquiers, des professionnels, nous les conseillers économiques sur qui repose le soin de bâtir l'équation de tant de bonheurs, de tant de sécurités.

Les résultats de 1936

Des chiffres provisoires nous permettent de les préciser, avec une faible chance d'erreur, grâce à un communiqué du surintendant des Assurances fédéral ou à des estimés non officiels, mais généralement exacts.

49

1 — Assurance-incendie. Il s'agit ici des sociétés relevant du contrôle fédéral.

Assurance en vigueur —	1936	Résultat
réassurance comprise	\$9,663,507,000	\$21,633,000 a.
Primes nettes	40,180,000	705,000 d.

Donc augmentation de l'assurance en vigueur; mais diminution des primes. Et maintenant le revenu-primes et les sinistres.

	%	Revenu-primes	Sinistres	Rapport des primes aux sinistres
Sociétés canadiennes ...	21.8	\$ 8,988,540	\$ 2,988,009	33.25
“ britanniques ...	40.	16,495,141	5,839,749	35.41
“ étrangères ...	38.1	15,705,967	5,615,959	35.75
	100	41,189,648	14,443,717	35.07

Bref, un bénéfice industriel très élevé et à peu près généralisé, qui font de 1936 un des meilleurs exercices que l'assurance-incendie ait eus dans notre pays depuis longtemps.

2 — Assurance-automobile.

	Primes	Sinistres	Rapport des sinistres aux primes
Sociétés mutuelles ... \$	577,836	\$ 363,539	62.91
Lloyd's London	1,145,235	913,676	79.78
Sociétés à primes fixes	13,686,974	8,877,676	64.86

En somme, des sinistres coûteux, auxquels il faut ajouter des frais très élevés qui rendent l'exercice déficitaire. Voilà ce qui ressort cette année encore de l'analyse des résultats obtenus par presque tous les assureurs dans ce domaine.

Arrêts et Jugements

par

ROGER BROSSARD, *avocat*

Assurance automobile — Clause omnibus — Invalidité — Intérêt assurable.

Le jugement désormais fameux de l'Honorable Juge Laliberté sur la validité de la clause omnibus commenté dans cette revue même par M. Gérard Parizeau a été confirmé par la Cour d'Appel; il ne l'a été toutefois qu'à la majorité de ce tribunal seulement.

La majorité des juges de la Cour d'Appel partage l'opinion du Juge Laliberté que la clause omnibus, en vertu de laquelle une compagnie d'assurance s'engage à protéger, de la même manière que l'assuré lui-même, tout tiers qui conduit légitimement l'automobile de l'assuré avec le consentement de ce dernier, contre les risques d'accident, est nulle et illégale par suite de l'absence d'intérêt assurable aux termes du Code Civil, chez l'assuré contre le risque dont ce tiers peut être tenu personnellement responsable.

Dans la cause de Halle vs Canadian Indemnity Company, le frère de l'assuré avait emprunté la voiture de ce dernier et la conduisait avec sa permission: l'assuré n'était nullement responsable des actes de ce dernier. Il ne put obtenir gain de cause contre la compagnie d'assurance de son frère en vertu de la clause omnibus pour les raisons plus haut mentionnées.

La cause a cependant été portée devant la Cour Suprême qui n'a pas encore rendu sa décision.

61 C.B.R., page 522.

Compagnie d'assurance sur la vie — Agent — Louage de services — Obligation de s'abstenir de faire de la sollicitation chez les clients de la compagnie dont il a quitté l'emploi.

51

Bien que les affaires des compagnies d'assurance mutuelle ne soient pas, aux termes de l'art. 2471 C. C., considérées comme des opérations commerciales, ces compagnies n'en sont pas moins des compagnies d'assurance.

Lorsqu'un agent d'assurance s'engage, sous peine de sanctions, au cas où il quitterait son emploi, à ne pas exercer sa profession au profit d'une autre compagnie dans le territoire où il a en premier lieu exercé ses fonctions, il ne saurait échapper à cette obligation en soutenant que la deuxième compagnie à laquelle il fournit ses services n'est qu'une compagnie d'assurance mutuelle.

Mutual Life and Assurance Company vs Picotte,
— C. B. R. 28 octobre 1936.

Assurance-vie — Dol par agent — Agent, mandataire de l'assureur.

L'agent d'assurance qui remplit lui-même les formules signées par l'assuré est censé être le représentant de l'assureur seul. Ce dernier devra donc subir les conséquences du dol de son agent si l'assuré a été induit en erreur par ce dernier.

Baril vs London Life Insurance Co.—Cour Supérieure d'Arthabaska, No 1475, 1936.

Assurance — Automobile — Transaction entre l'assureur et l'assuré — Recours de la victime d'un accident.

La transaction est permise entre l'assureur et l'assuré. La victime d'un accident ne saurait faire annuler un règlement intervenu entre l'assuré qui lui a causé des dommages et l'assureur, à moins d'établir que lors du règlement l'assuré était insolvable ou sur le point de le devenir: — et ce à la connaissance de l'assureur — et que le règlement n'a été fait que par collusion entre l'assureur et l'assuré et, enfin, que cette collusion lui a causé préjudice.

52

Montréal, *Juge Chase-Casgrain*, C. S. N. 122712.

Assurance contre l'incendie — Plusieurs polices couvrant le même risque — Circonstances ne constituant pas acquiescement de la part d'un second assureur.

Pour qu'une deuxième police d'assurance contre l'incendie, sur un risque déjà protégé, soit valide il faut que l'existence d'une première assurance soit connue du deuxième assureur et que ce dernier acquiesce à la co-existence des deux assurances.

Ne sauraient constituer un acquiescement de la part de ce dernier :

a) une demande d'arbitrage et des opérations d'arbitrage par l'assureur aux fins d'évaluer la perte quand il a expressément réservé ses droits;

b) la délivrance à l'assuré d'une formule relative aux pertes;

c) une déclaration d'un préposé de l'estimateur (déclaration d'ailleurs non autorisée) portant que si l'assuré voulait signer cette formule, un chèque lui serait remis aussitôt que possible;

d) le fait que le même agent solliciteur aurait agi comme tel pour l'obtention des deux polices, celui-ci n'ayant aucune

autorité pour renoncer aux conditions d'une police au nom de l'assureur et la connaissance qu'il aurait d'une première police n'établissant pas la connaissance de cet assureur.

Kahn vs Western Assurance Co., — C. B. R. Montréal, 1936.

Assurance automobile — Voiture conduite par un employé — Clause spéciale.

53

Une compagnie d'assurance, manquant de formules imprimées correspondant au genre de police requise par un client, émit une police spéciale qui contenait une clause à l'effet que l'assuré, un vendeur d'automobile, serait assuré contre les risques de blessures corporelles causées à un tiers par une automobile de l'assuré conduite par un de ses employés.

Le vendeur prêta une de ses automobiles à un client en attendant la livraison de la voiture qu'il lui avait vendue. En se servant de la voiture prêtée, le client eut un accident et causa des blessures à une personne qui poursuivit le vendeur et obtint un jugement contre lui. Le vendeur poursuivit à son tour l'assureur. Le tribunal donna raison à l'assureur et décida que la clause ne s'appliquait pas en l'occurrence, la voiture n'étant pas conduite par un employé de l'assuré au moment de l'accident. Le fait que l'assuré se croyait protégé ne pouvait nullement affecter les droits des parties aux termes d'un écrit valablement passé.

Poole & Thompson Ltd. vs London & Lancashire Guarantee & Accident Co., — Cour Suprême de l'Île du Prince-Edouard, janvier 1937 — 1 D. L. R., 1937.

Assurance contre les accidents d'automobiles — Courtier en assurance — Agent de l'assuré — Refus par la compagnie d'accepter le risque, avant l'émission de la police.

Une compagnie d'assurance contre les accidents d'automobile qui a reçu, par l'entremise d'un courtier d'assurances,

54

une demande de police contre la responsabilité civile, le risque de dommages à la propriété et le risque de dommages aux passagers, qui a accepté les deux premiers risques mais a refusé le dernier en le rayant de la formule de demande, ne saurait être tenue responsable des dommages causés à un passager de l'automobile assurée, avant l'émission de la police, même si elle n'a pas encore averti l'assuré de son refus d'accepter le dernier risque; le courtier n'ayant pas, dans les circonstances, agi comme agent de la compagnie, la compagnie n'est pas responsable des actes de ce courtier et ne peut être responsable pour un risque qu'elle a refusé d'assumer.

Harris & Kuffman vs Bankers & Traders Insurance Co. — Cour d'appel de la Colombie-Britannique — Novembre 1936 — 1 D. L. R., 1937.

Assurance résultant d'une violation de la loi — Clause de double indemnité — Exception dans le cas de violation de la loi par un assuré.

Lorsqu'un assuré meurt des suites d'un accident d'automobile, après avoir été, à l'occasion de son accident, trouvé coupable d'une offense statutaire sur une accusation de vitesse illégale portée contre lui, sa mort est « une mort résultant d'une violation de la loi », aux termes de la clause de la police émise sur sa vie; laquelle lui refuse la double indemnité dans le cas où sa mort serait causée par une violation de la loi de sa part.

Ingles vs Sun Life Assurance Co. — Cour d'appel de l'Ontario — Février 1937.

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

Il y a soixante-cinq ans, la Confederation Life Association livrait son premier contrat dans la province de Québec. Depuis, elle a eu une longue et honorable carrière au service d'une foule d'assurés et de leurs héritiers.

La Compagnie est en mesure de répondre à tous les besoins à l'aide de ses nombreux contrats d'assurance et de rente viagère. Pour vous en convaincre, consultez son représentant dans votre quartier ou dans votre région.

Confederation Life

Association

MONTRÉAL

SHERBROOKE

QUÉBEC

LU

Les illusions du crédit

par Louis Baudin. Editions Albert Lévesque, Montréal.

Prix: \$1.00.

Nous tenons à dire quelques mots de ce livre après avoir analysé la brochure de M. Roberts dans notre dernier numéro car il en est l'antithèse complète. Autant l'autre est flou et assez mal écrit, quoique intéressant, autant celui-ci est clair, précis, ordonné. En lisant le texte des conférences données par M. Baudin à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, on revoit le maître qui parle lentement, sur un ton un peu compassé mais très vivant, et l'on retrouve les aperçus vastes et remarquables qu'il a présentés à des auditeurs assidus pendant quelques semaines.

Les Illusions du Crédit, c'est une étude intéressante du crédit « nouvelle idole », qui a rendu de très grands services mais qui est à la base de presque toutes les difficultés que la vie économique a eues depuis quelques années dans le monde entier. Nous conseillons à nos lecteurs de lire l'ouvrage de M. Baudin, afin de connaître l'aspect actuel du problème et les tentatives de solution faites dans un certain nombre de pays.

Fire Record of Churches

Extrait de *Quarterly Review of The National Fire Protection Association*. Numéro de juillet 1936.

Dans la province de Québec en particulier, le feu détruit chaque année un assez grand nombre d'églises. Ailleurs également, celles-ci donnent lieu à des sinistres fréquents et la plupart du temps très sérieux, à cause de la nature de la construction et de la hauteur des nefs. Un comité de la National Fire Protection Association a réuni tous les faits qu'il a pu se procurer sur les causes et les effets de l'incendie dans les églises en Amérique du Nord. Il a dressé un dossier assez complet qui permet de se rendre compte de l'origine dans chacun des cas. Cet article est à recommander aux compagnies d'assurance contre l'incendie, ainsi qu'aux agents qui ont des fabriques parmi leurs clients.

57

Premières Notions d'Assurance Maritime

par P.-M. Antoine Roux, Éditions de « l'Argus »,
2, rue des Châteaudun, Paris. Prix: 7 francs.

M. Antoine Roux a apporté à la rédaction de son traité élémentaire d'assurance maritime le même soin qu'à la direction de ses journaux « L'Argus » et la « Réassurance ». Il écrit dans sa préface: « On nous faisait entrevoir que même les Agents des Assurances terrestres devaient posséder au moins des notions sommaires, mais précises, sur une branche aussi importante. On ajoutait que nous rendrions en même temps service à des débutants qui, au seuil de la carrière, peuvent avoir des raisons sérieuses de se tourner vers cette branche, plutôt que vers une autre. » A ceux-là, nous recommandons la lecture de l'ouvrage de M. Roux qui leur permettra d'apercevoir dans son ensemble un sujet assez complexe. Cela leur servira d'introduction à une étude plus précise dans les ouvrages américains ou anglais, qui exposent notre pratique mais assez souvent le font de façon moins claire et moins directe.

De l'anglais au français en électrotechnique

par René Dupuis, ingénieur de l'Institut électrotechnique de Nancy.

Chez l'auteur à Québec.

58

Il y a quelque temps, nous analysions le livre de M. Adjudant Fradet, *Expressions justes en affaires*, et nous en disions l'intérêt. De Québec, nous arrive une autre étude de vocabulaire, faite par un ingénieur, M. René Dupuis, lequel après être passé par l'Institut électrotechnique de Nancy, a réuni dans la province de Québec un grand nombre d'expressions techniques employées dans l'électricité. Il en a fait un vocabulaire pratique d'un réel intérêt pour tous ceux qui veulent s'exprimer en français dans ce domaine de l'électricité où l'imprécision reignait généralement jusqu'ici. M. Dupuis n'analyse pas les expressions qu'il mentionne. Il se contente de donner les équivalents. Ainsi, il a fait un travail qui rend déjà de précieux services aux praticiens.

En terminant sa préface, M. Dupuis s'exprime ainsi: « Je termine en émettant le voeu que les spécialistes de chez nous fassent, dans leur domaine propre, des dictionnaires anglais-français. Ces dictionnaires, séparés ou — ce qui serait mieux — fondus en un seul, nous fourniraient le moyen de passer facilement de l'anglais au français dans les différentes techniques. » C'est un voeu auquel nous souscrivons de tout coeur.

Vocabulaire pratique de l'Anglais au Français

par Léon Gérin. Édité par les *Éditions Lévesque*, Montréal

Pendant un grand nombre d'années, M. Léon Gérin a dirigé le service de la traduction des débats à Ottawa. C'est le fruit d'un long et patient effort qu'il nous apporte aujourd'hui.

Dans cet ouvrage, on retrouve la conscience professionnelle, le souci de l'exactitude et l'étendue de la documentation qui sont la caractéristique des livres de M. Gérin. Dans le dictionnaire on constate, en effet, les mêmes qualités de méthode, d'ordre et de patiente ténacité que dans les travaux antérieurs de l'auteur. Ceux qui liront « L'Habitant de St-Justin », par exemple, écrit à la fin du siècle dernier, en seront frappés particulièrement, bien que l'un et l'autre des travaux soient très différents.

59

Le grand public ne connaît pas assez l'oeuvre de M. Léon Gérin. Nous souhaitons que celui-ci fasse bientôt une refonte de ses articles, parus il y a une quarantaine d'années dans « La Science Sociale » ou dans d'autres revues. Ainsi, on aura accès à des recherches très intéressantes sur l'histoire du Canada français, au point de vue social en particulier.

The Life Insurance Laws of Quebec

Édité par Stone & Cox Limited, 80 George Street, Toronto

Stone & Co. Limited vient de reproduire dans une brochure de 80 pages de copieux extraits de l'étude consacrée au droit de l'assurance sur la vie dans la province de Québec par *The Canadian Insurance Law Service*. Nous en recommandons l'achat à nos lecteurs qui y trouveront une analyse méthodique de lois assez mal fondées et peu claires. À côté de la nomenclature des articles, on a indiqué un assez grand nombre de références à la jurisprudence et on a ajouté des commentaires qui peuvent être très utiles.

Burglary Insurance

par A. W. Eastmure, édité par Stone & Cox. Ltd. Prix 50c

Dans une petite brochure de 60 pages, l'auteur passe en revue les différents aspects de l'assurance contre le vol: effets mobiliers, titres, coffres-forts, stocks de marchandises, cof-

frets de banque, etc., et, en guise d'introduction, il définit les mots "Burglary", "Robbery", "Theft" and "Larceny" qui, aux Etats-Unis, indiquent autant de variétés du vol.

Getting the Most From Your Income

by R. M. Haultain, édité par Stone & Cox. Prix 75c.

60 Vous avez un revenu de \$25, de \$100 ou de \$200 par semaine ? L'auteur vous dira comment l'employer. Dans son petit ouvrage, il fait des analyses de budgets individuels qui sont assez intéressantes et qui peuvent être utiles non seulement à l'agent chargé de conseiller son client, mais au client lui-même qui veut procéder avec méthode. Dans ces suggestions, il y a des choses à prendre et à laisser; mais, dans l'ensemble, une étude de ce genre est intéressante par les indications générales qu'elle fournit.

Cette brochure donne un aperçu excellent de ce que l'agent intelligent et méthodique peut suggérer à ses clients. De l'assurance ainsi conçue, c'est plus qu'un métier, c'est déjà un premier pas vers la profession.

Le curé de village

par Robert Choquette.

Je n'aime pas la bière. C'est sans doute pourquoi je n'ai pas gardé un souvenir plus précis de l'intelligente publicité faite à la Brasserie Dow par Robert Choquette avec son « Curé de village ». Par une erreur dont je m'excuse, j'ai prêté à la Brasserie Molson la paternité de l'initiative. Que Dow me le pardonne et qu'elle soit louée pour avoir remplacé la fadeur ordinaire des programmes radiophoniques par une oeuvre nouvelle, confiée à un auteur curieux de la psychologie de nos gens et à qui André Maurois vient de rendre hommage.

G. P.

L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

Affiliée à l'Université de Montréal

*Prépare aux situations supérieures du commerce,
de la finance et de l'industrie*

COURS DU JOUR — COURS DU SOIR

COURS PAR CORRESPONDANCE :

comptabilité, mathématiques, droit civil, droit commercial, langue anglaise, langue française, économie politique, géographie économique, histoire universelle, langues étrangères (anglais, italien, espagnol, allemand), d'après la méthode linguaphone.



||| Nous attirons particulièrement l'attention des courtiers
et agents d'assurances, des employés des sociétés
d'assurances, sur nos cours de droit, d'économie poli-
tique, de langue française et anglaise, et
d'actuariat. |||



TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE

AU DIRECTEUR

535, avenue Viger, Montréal

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

FIXEZ-VOUS UN BUT

Prenez la résolution d'économiser \$50, \$100, \$500 ou \$1,000 en trois mois, six mois ou un an. Ce but fixé, ne le perdez jamais de vue. Persévérez, malgré les difficultés du début. Vous l'atteindrez. Vous le dépasserez. Ouvrez aujourd'hui un compte d'épargne à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

Actif, plus de \$137,000,000

530 BUREAUX AU CANADA

65 SUCCURSALES À MONTRÉAL



Fondée en 1828

L'UNION

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

Incendie, Vol, Automobile

Actif excédant \$40,000,000

Taux réduits pour risques dans toutes les branches.

J. P. A. GAGNON, Gérant

465, rue St-Jean, Montréal

25ième ANNIVERSAIRE AU CANADA

O. LEBLANC & FILS, 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

266, RUE NOTRE-DAME OUEST

MONTRÉAL

**The Prudential Assurance Company Limited,
of London, England**

**La plus importante société d'assurances dans
l'Empire britannique.**

*Assurance sur la vie, contre l'incendie
et les accidents de toute nature.*



**L'Abeille Société Anonyme d'Assurances contre
l'Incendie, de Paris, France**

Assurance contre l'incendie et assurances connexes.

Siège social au Canada : 465, RUE ST-JEAN - MONTRÉAL

Avec les compliments du

NATIONAL ADJUSTING OFFICE

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

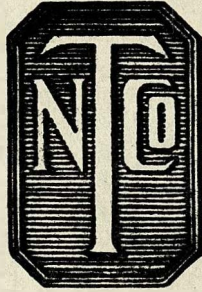


ÉDIFICE LEWIS

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 du Canada