

---

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



## SOMMAIRE

|   |           |
|---|-----------|
| <b>FAITS D'ACTUALITÉ, par Gérard Parizeau</b>   | <b>1</b>  |
| La régie des prix et les automobiles. Du paiement des primes triennales par versements. Le rendement des fonds. Le deuxième rapport annuel de la Société Mutuelle d'assurances générales de L'U.C.C. Labor Drops Insurance. Le désastre de Texas City. Changements à la C.U.A. La Personal Property Floater. Les résultats sont mauvais, mais ils pourraient s'améliorer. |           |
| <b>LA PROPAGANDE EN ASSURANCE SUR LA VIE, par Jean-Claude Martin</b>  | <b>22</b> |
| <b>CHRONIQUE DE JURISPRUDENCE, par Dollard Dansereau</b>  | <b>32</b> |
| <b>CHRONIQUE DOCUMENTAIRE, par G.P.</b>   | <b>35</b> |
| <b>POUR L'ÉLABORATION D'UN STATUT DU COURTIER D'ASSURANCES</b>  | <b>37</b> |
| <b>QUESTIONS D'EXAMEN DE L'AMERICAN INSTITUTE FOR PROPERTY AND LIABILITY UNDERWRITERS</b>   | <b>42</b> |

**Téléphones : MA. 2461-2462-2463**

## **PAUL E. TREMBLAY & CIE**

**Assurances Générales**

**465, rue St-Jean**

**MONTRÉAL**



### **Agents généraux**

La Compagnie d'Assurance Canadienne Mercantile

Missisquoi & Rouville

Compagnie d'Assurance Mutuelle contre l'incendie

Jersey Insurance Company

The World Fire & Marine Ins. Co.

## **Agence Marquette, Limitée**

**Courtier d'assurances**



**Agents principaux de la GRANITE STATE FIRE INS. CO.**



**465, RUE SAINT-JEAN**

**MONTRÉAL**

# GENERAL AUTO REPAIRS LIMITED

B. MIGNAULT

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

1460, RUE GUY

MONTRÉAL

Téléphone : Fitzroy 7466



1782-1947

Depuis 164 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:

Chef du service des agences (Québec)

Wm. LAWRIE

Arthur BAYARD

Actif, plus de \$204,000,000  
(Y compris les fonds d'assurance-vie)

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 143 ans.  
1804-1947.

## PRÉVENIR VAUT MIEUX QUE GUÉRIR

Prévenir l'accident est beaucoup moins coûteux que de réparer les dommages après le sinistre. Voilà pourquoi il est avantageux, tant pour l'agent que pour l'assuré, d'avoir recours aux services spécialisés de notre compagnie.



**SPÉCIALISÉE EN ASSURANCE-MACHINERIE**  
— DEPUIS 69 ANS

### **The Boiler Inspection and Insurance Company of Canada**

Neuvième étage,  
ATLAS BUILDING,  
TORONTO, Ont.

806, IMM. DE LA BANQUE DE  
LA NOUVELLE-ÉCOSSE,  
MONTRÉAL

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

*Pour tous renseignements, veuillez vous  
adresser au secrétaire de l'*

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

535, AVENUE VIGER

MONTRÉAL





*Le jour où l'on ne peut plus gagner, la vie est trop longue, si l'on doit dépendre des autres ou s'en remettre à la charité publique.*

Une police DOTATION à 60 ou 65 ANS, prise aujourd'hui dans LA SAUVEGARDE, vous garantira le *capital* ou la *rente* nécessaires pour une *vieillesse heureuse* tout en protégeant les vôtres, dès maintenant, contre un décès prématuré.



Siège social  
MONTREAL

**La Sauvegarde**

assurances  
sur la vie

**M**etropolitan

*Life*

*Insurance Company*

NEW YORK



DIRECTION GÉNÉRALE AU CANADA • OTTAWA

# Assurances

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

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe,  
Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

1

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

Administration:  
Ch. 21  
84 ouest, rue Notre-Dame  
Montréal

---

15e année

MONTRÉAL, AVRIL 1947

No 1

---

## Faits d'actualité

*par*

GÉRARD PARIZEAU

### La régie des prix et les automobiles.

La Commission des prix et du commerce en temps de guerre vient de renoncer au contrôle du prix des automobiles, sans doute sous la poussée de l'industrie qui veut retrouver sa liberté au début d'une période de vente très active. Déjà, on commence de voir apparaître des voitures nouvelles, amenées de l'Ontario sur ces tracteurs à remorque où sont juchées solidement, sinon harmonieusement, trois ou quatre voitures formant comme une section de montagnes russes. Si ce n'est pas encore l'offre abondante, qui permettra à l'acheteur de choisir l'auto qui lui convient, c'est tout au moins le début d'un marché nouveau où les rôles se renver-

seront — le vendeur commençant de traiter l'acheteur avec moins de désinvolture.

2 La conséquence du retour à la liberté des prix sera probablement double. Tant que la demande ne sera pas satisfaite, on peut s'attendre à une hausse rapide des prix des nouvelles voitures, non pas officielle — car les fabricants tenteront de maintenir les prix à un niveau fixe — mais clandestine que ne pourra plus enrayer partiellement le régime des prix antérieur. De leur côté, le prix des voitures de seconde main restera élevé, très élevé même, dans la mesure où la demande ne sera pas satisfaite. En somme, on peut prévoir que les voitures automobiles resteront très chères tant que l'équilibre entre l'offre et la demande ne sera pas établi. Et ce ne semble pas devoir se réaliser prochainement. La seule différence avec le régime précédent, c'est que la hausse pourra se faire plus librement, sans avoir recours aux trucs antérieurs: prix de la clef, cadeaux en sous-main, prix infimes à l'échange et autres pratiques plus ou moins avouables auxquelles certaines maisons se livraient.

Au point de vue de l'assurance, la suppression du contrôle des prix présente un problème assez sérieux pour les règlements de sinistres incendie et vol. Jusqu'ici, à tort ou à raison, les assureurs basaient le montant de l'indemnité après un sinistre sur la valeur fixée par la Commission des prix et du commerce. Ainsi, quelle qu'ait été la somme payée pour la voiture au moment de l'achat, on offrait à l'assuré le prix déterminé par la Commission, sans égard au degré d'usure ou à l'état de la voiture. Une fois en mains la fiche d'évaluation, l'expert accordait un peu moins d'abord, pour en arriver à la somme finale, après une discussion destinée à créer dans l'esprit de l'assuré la conviction qu'on lui donnait le maximum. Il arrivait que la Commission fixait des prix différents suivant qu'on lui demandait des estimations à des moments diffé-

rents. Dans l'ensemble, l'évaluation pouvait « se défendre », comme on dit familièrement, puisqu'on était en plein arbitraire. Pour le propriétaire de l'automobile, la situation était embarrassante parce que s'il s'agissait d'une auto achetée depuis l'entrée en vigueur des règlements, il pouvait difficilement admettre devant un tribunal qu'il avait payé plus que le prix fixé par la régie. D'un autre côté, il ne pouvait pas non plus invoquer le prix qu'il devait verser pour se procurer une nouvelle voiture, puisque le tribunal ne pouvait accepter un argument en violation de la loi. Il est vrai que le prix des automobiles pour fins d'assurance ne tombait pas sous l'autorité de la loi<sup>1</sup>, la régie n'intervenant que dans le cas des opérations de vente et d'achat. Mais pris entre deux feux, l'automobiliste devait se contenter du barème de la Commission.

Comment procédera-t-on maintenant ? Tant que l'équilibre ne se sera pas établi, il semble que l'on doive tenir compte davantage du marché et interpréter dans un sens plus étendu les mots *valeur réelle* que mentionne le contrat. Mais que sera cette valeur réelle ? Il est difficile de la définir exactement dans tous les cas. Il semble, cependant, que ce doive être une valeur moyenne établie entre le prix dans des conditions normales et le prix extrême d'une période anormale, comme celle que nous traversons. La réponse est vague, pensera-t-on. Elle l'est, en effet, puisque le prix sera fixé dans chaque cas à la suite d'un marchandage aussi désagréable que long, à moins que les assureurs ne s'entendent pour fixer un barème d'indemnités et pour l'appliquer sans défaillance.

---

<sup>1</sup> Il est intéressant de noter à ce sujet le jugement rendu récemment par le Juge F. T. Collins dans la cause de *Michaud contre Tremblay*. En voici la conclusion : « The W.P.T.B. ceiling ruling was never intended to have any application for the purpose of fixing the damage caused as the result of an accident. It applies very definitely to the sale of automobiles and does not attempt to fix in anyway the real value to the owner who does not wish to sell ».



**Du paiement des primes triennales par versements.**

4 La prime résulte de la multiplication des capitaux assurés par le taux. En assurance sur la vie, la prime est annuelle ou d'une fraction d'année : semestrielle, trimestrielle, mensuelle ou hebdomadaire. En assurance responsabilité ou vol, elle est annuelle, mais elle peut être triennale si l'assuré accepte de la multiplier par deux fois et demie en la payant comptant. Triennale, elle peut aussi être réglée en trois versements comme suit : trois fois la prime annuelle moins dix pour cent, payable à raison de cinquante pour cent la première année, trente la seconde et vingt la troisième.

Pendant longtemps en assurance contre l'incendie, la prime n'était qu'annuelle, sauf pour les maisons d'habitation ou d'enseignement, les hôpitaux et les établissements de communautés religieuses. Plus tard, on a autorisé la prime triennale dans le cas des immeubles en général, puis des établissements industriels protégés par des extincteurs automatiques et leur contenu. Dans tous ces cas, la prime triennale, c'était la prime annuelle multipliée par deux fois et demie, payable à l'avance. On a également créé l'assurance de la prime non acquise, afin qu'en cas de sinistre l'assurance puisse être remise en vigueur sans frais pour la période allant de la date du sinistre à l'échéance du contrat. On a imaginé aussi le versement de la prime triennale, en trois versements. Actuellement, il y a deux modes de procéder :

a) celui de la Canadian Underwriters' Association qui consiste à répartir l'assurance en trois échéances : un tiers pour un an, un tiers pour deux ans et un tiers pour trois ans. En assurant le renouvellement par tiers, l'assuré finit par n'avoir à verser qu'un tiers du montant par année. Ainsi, il obtient la réduction de seize et deux-tiers pour cent accordée pour une assurance de trois ans et il verse chaque année un

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

---

tiers de la prime totale. Cette manière de procéder est limitée à certaines assurances;

b) le groupe North America a imaginé un mode de versement un peu plus coûteux, mais plus pratique parce qu'il évite d'avoir à payer deux primes durant les premières années.

La police est émise pour trois ans avec l'entente que la première année, la prime d'un an est payée à l'avance par l'assurée. La seconde et la troisième année, l'assuré verse quatre-vingts pour cent de la prime annuelle. Ainsi le paiement est fait en trois années, avec une économie de vingt pour cent durant deux ans. Pour qu'on saisisse le calcul plus facilement, voici un exemple : taux annuel : 50 cents, montant : \$50,000, prime annuelle : \$250.

|                                |        |          |
|--------------------------------|--------|----------|
| Versement de la première année | ... .. | \$250.00 |
| "    "    "  deuxième    "     | ... .. | 200.00   |
| "    "    "  troisième    "    | ... .. | 200.00   |
|                                |        | \$650.00 |

soit \$650.00 au lieu de \$750.00, payables suivant la manière ordinaire en trois versements annuels ou \$625.00, si la prime est versée à l'avance.

Avec ce mode de procéder, l'assuré peut échelonner le paiement de la prime en trois versements, tout en économisant \$100.00. C'est assurément une manière à la fois économique et pratique de procéder puisque l'assuré n'a pas à verser la prime à l'avance. L'assureur lui accorde une réduction moindre que pour la prime payable à l'avance, mais substantielle, sur le simple engagement de garder le contrat en vigueur durant trois ans.

Une fois de plus, le groupe *North America* aura apporté une solution simple et appréciable à un problème de pratique courante.

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

---

### Le rendement des fonds en assurance-vie

Dans son dernier numéro, le *Financial Post* donnait la statistique du rendement des fonds placés par les compagnies canadiennes d'assurance sur la vie de 1925 à 1945 et, en regard, un tableau indiquant les résultats de 1946 dans le cas de trente-deux compagnies canadiennes, américaines et anglaises. Nous reproduisons ici ces chiffres en les commentant :

6 Voici d'abord le rendement du portefeuille des sociétés canadiennes de 1925 à 1945 :

|            | %          |            | %    |
|------------|------------|------------|------|
| 1925 ..... | 6.16       | 1935 ..... | 4.64 |
| 1926 ..... | 6.12       | 1936 ..... | 4.62 |
| 1927 ..... | 6.06       | 1937 ..... | 4.53 |
| 1928 ..... | 6.08       | 1938 ..... | 4.32 |
| 1929 ..... | 5.98       | 1939 ..... | 4.32 |
| 1930 ..... | 5.78       | 1940 ..... | 4.21 |
| 1931 ..... | 5.34       | 1941 ..... | 4.28 |
| 1932 ..... | 4.90       | 1942 ..... | 4.10 |
| 1933 ..... | 4.74       | 1943 ..... | 4.17 |
| 1934 ..... | 4.78       | 1944 ..... | 4.14 |
|            | 1945 ..... |            | 3.85 |

En somme, le glissement a été régulier depuis 1925, sauf un léger sursaut en 1928, 41 et 43. Cela explique que la participation dans les bénéfices ait tellement diminué depuis 1929. On serre de plus en plus le taux maximum de trois et demi pour cent que la loi autorise pour le calcul des réserves. Pour laisser une certaine marge, beaucoup de compagnies font leur calcul à trois pour cent mais, pour peu qu'il n'y ait un redressement prochain, on en viendra au taux de deux et demi pour cent adopté déjà par un bon nombre de sociétés américaines.

Quant au rendement du portefeuille des sociétés en général au Canada en 1946, voici les résultats de quelques assu-

## ASSURANCES

reurs tant canadiens qu'américains que nous extrayons également du *Financial Post*.

a) *Sociétés canadiennes :*

|                                      |      |
|--------------------------------------|------|
| Canada Life .....                    | 3.90 |
| Confederation Life Association ..... | 3.67 |
| Dominion Life .....                  | 3.66 |
| Great West Life .....                | 4.10 |
| Imperial Life .....                  | 3.59 |
| Sun Life .....                       | 3.52 |

7

Parmi les sociétés canadiennes les plus importantes, le rendement est dans l'ensemble inférieur au chiffre moyen. Il descend même à 3.52, comme on le voit. Par contre, les sociétés d'importance moindre ont de meilleurs résultats. Ainsi l'Industrielle-vie, les Prévoyants, la Montreal Life, la Sauvegarde et la Survivance ont respectivement 4.50%, 4.88%, 4.64%, 3.97% et 4.08.%

b) *Sociétés américaines :*

La plupart des sociétés américaines ont un rendement moyen beaucoup plus faible, comme l'indiquent les chiffres suivants :

|                             |      |
|-----------------------------|------|
| Aetna Life .....            | 3.19 |
| Metropolitan Life .....     | 3.19 |
| New York Life .....         | 2.91 |
| Prudential of America ..... | 3.04 |
| Travelers .....             | 3.27 |

c) *Sociétés anglaises :*

Parmi les sociétés anglaises, la Prudential of London se maintient à 4 pour cent, ce qui est élevé pour une société de cette importance. Comme on sait, la Prudential est en Angleterre ce que la Metropolitan Life, par exemple, est aux Etats-Unis.

En résumé, il est possible de tirer les conclusions suivantes de ces chiffres :

1 — Par suite de la baisse graduelle du taux de l'intérêt depuis 1928, le rendement du portefeuille a régulièrement diminué. Il est rendu au point où il commence à serrer de près le taux autorisé par la loi pour le calcul des réserves et des primes;

8 II — jusqu'ici on a fait face à la situation en diminuant les « dividendes » et en compensant partiellement à la chute de rendement par des économies réalisées sur le coût de mortalité, dont la marche a été heureusement contraire;

III — on arrive au point où, à cause de la faible marge entre le taux de rendement et le taux de calcul des primes, il faut diminuer celui-ci et, par conséquent, augmenter celles-là.

IV — pour peu que le rendement continue de diminuer, on se trouvera dans une situation assez embarrassante, car l'augmentation des primes ne s'appliquera qu'aux nouvelles affaires. Si la chute s'accroît, il faudrait soit tirer à même les réserves pour combler la différence, soit en venir à augmenter les primes des contrats existants. On se résoudrait à cette mesure extrême en cas de nécessité absolue seulement, car elle aurait pour effet de diminuer la confiance du public en l'assurance-vie et d'enrayer le recrutement : base de l'expansion et du succès persistant de l'assurance dans notre pays. De toute manière, avant d'y avoir recours, on procéderait sûrement à des coupes sombres dans la participation aux bénéfices.

### **Le deuxième rapport annuel de la Société Mutuelle d'assurances générales de L'U.C.C.**

Sous une habile et active direction, l'Union Catholique des Cultivateurs s'est rapidement développée depuis quelques années. D'un groupement agricole d'importance relative, elle est devenue une société puissante à ramifications multiples, qui a une feuille très répandue dans les milieux ruraux, une



société d'assurance sur la vie et une société d'assurances générales, une maison d'accueil et un magasin pour les bûcherons.

Dans le numéro du deux avril de la *Terre de Chez nous* (l'organe de l'U.C.C.), paraissait le deuxième rapport financier de la société d'assurances générales. Nous en extrayons des chiffres qui, s'ils n'indiquent peut-être pas encore des résultats concluants, n'en sont pas moins intéressants à souligner :

9

|  |             |
|--|-------------|
| a) Primes d'assurance contre l'incendie en 1946 ... .. | \$34,486.27 |
| Sinistres ... ..                                       | 11,259.43   |
| Pourcentage des sinistres aux primes brutes ... ..     | 32.5%       |
| b) Primes d'assurance-automobile ... ..                | 19,973.56   |
| Sinistres .. ..  | 3,555.34    |
| Pourcentage des sinistres aux primes brutes ... ..     | 18%         |

L'entreprise est nouvelle, les affaires encore peu importantes et la surveillance plus facile. Il n'en reste pas moins que ces affaires sont traitées dans la province de Québec où chacun s'accorde pour montrer des résultats très mauvais et pour exiger des taux très élevés pour les risques ruraux en particulier. Sil faut se garder de conclure définitivement tant que les affaires de l'U.C.C. n'aurant pas pris plus d'importance et tant qu'elles ne porteront pas sur plusieurs années, il est intéressant de noter les résultats obtenus jusqu'ici.

### **Labor Drops Insurance.**

Sous ce titre, le correspondant de Londres du *Montreal Star* annonçait récemment que le gouvernement anglais n'avait pas l'intention de reprendre la vente directe de l'assurance sur la vie par l'entremise du service des Postes. Comme on sait peut-être, avant 1929, ce service fonctionnait librement et l'Etat mettait à la disposition du public des contrats d'assurance qu'il était invité à souscrire.

## ASSURANCES

---

Créé en 1864, le service ne donna pas grand résultat, malgré les enquêtes qui eurent lieu périodiquement et l'effort tenté par l'Etat. Pour qu'on en juge, voici des chiffres tirés du *Manuel de l'Association des assureurs-vie du Canada* :

| Année | Nombre de polices émises<br>durant l'exercice | Montant de<br>l'assurance |
|-------|---|---------------------------|
| 1911  | 426   | £ 20,040.                 |
| 1916  | 442   | 27,285.                   |
| 1921  | 285   | 16,153.                   |
| 1927  | 397   | 17,994.                   |

10

Comme l'auteur du manuel le souligne, en 1928, après soixante-quatre années d'efforts, la caisse avait moins de douze mille contrats en vigueur. En comparaison, les compagnies britanniques, offrant des contrats à primes hebdomadaires, avaient au-delà de soixante-douze millions de contrats en cours.

On comprend que, devant un pareil dossier, un gouvernement, même socialiste, n'ait pas voulu revenir à une initiative aussi peu productrice. Cela veut-il dire que le gouvernement britannique en restera là et ne mettra pas la main sur les sociétés d'assurances, comme on l'a fait en France ? Théoriquement et logiquement, on devrait le faire puisque le programme socialiste en Angleterre, comme au Canada, vise à étatiser l'assurance, comme la banque. Il semble, cependant, qu'en Angleterre on veuille procéder moins vite et moins radicalement qu'en France, où, sous la poussée des communistes, des socialistes et d'une opinion publique préparée par des événements bien troubles, on n'a pas craint de s'emparer des plus grandes entreprises d'assurances et de banque pour briser, a-t-on dit, un formidable cartel financier. La France n'est pas le pays des demi-mesures en période de crises politiques, mais malgré cela on a laissé les cadres en place. Seuls les hommes ont changé dans les conseils d'administration. Au lieu d'un groupe de capitalistes, qui avait développé les en-

treprises et qui en profitait personnellement, on a mis en place des représentants de l'Etat, de la production et du personnel. Il est encore un peu tôt pour juger les résultats, mais l'expérience sera intéressante à suivre de près.

L'Angleterre évolue plus lentement dans ce domaine. Aux prises avec des problèmes très graves de politique intérieure et extérieure, le gouvernement hésite, semble-t-il, à prendre des mesures, qui, en menaçant l'initiative privée, risqueraient de priver la Nation de concours précieux, à une époque où toutes les bonnes volontés sont nécessaires. Il a donné une première satisfaction à ses partisans en s'emparant de la Banque d'Angleterre en 1945 et des mines de charbon en 1946. Mais comme le pays n'est pas aussi travaillé par les haines de classe que la France et, d'autre part, comme le gouvernement dispose d'une puissante majorité à la Chambre, il a pu empêcher des mesures radicales. Mais cette attitude durera-t-elle longtemps ?

11

### **Le désastre de Texas City.**

Le 16 avril, le cargo *Grandcamp* est à quai dans le port de Texas City. Il subit des réparations. Dans le navire, il y a des arachides, du visal, de la peinture, de la gazoline, un peu de munitions destinées au Vénézuéla et environ deux mille trois cents tonnes de nitrate d'ammonium en sacs de papier d'une contenance de cent livres chacun. En poudre et spécialement traité, le nitrate d'ammonium est un engrais, mais aussi un explosif puissant.

Peu de temps après s'être rendus au travail, des débardeurs constatent un début d'incendie dans une des soutes. Ils essayent de maîtriser les flammes, mais sans succès et soudain une formidable explosion a lieu, suivie d'un énorme incendie dans les environs, puis d'une autre explosion. Pour qu'on puisse juger de la force du sinistre, mentionnons, entre

autres détails, que sous la force du choc, les bâtiments en béton du port s'écroulent, deux navires sont démantelés et certaines pièces d'acier sont projetées à un mille et demi de l'endroit. En bref, on estime les pertes à 407 morts et à quinze mille le nombre de maisons rendues inhabitables dans la ville. La perte, en assurance seule, se chiffre par cent vingt-cinq millions de dollars.

12

Si nous rapportons le sinistre ici, c'est autant pour le noter comme un fait tout à fait exceptionnel que pour signaler quelques conclusions qu'on en a tiré dans des journaux techniques.

Et d'abord dans le *National Fire Protection Association News* :

a) Le désastre de Texas City aurait pu se produire dans n'importe quel port côtier où le quartier industriel est près du port;

b) Bien qu'on ait pu prévoir une possibilité de perte de vingt pour cent au maximum dans ce quartier de Texas City, les dommages ont atteint environ quatre-vingt dix pour cent de la valeur en jeu;

c) On ne devrait jamais permettre à un bateau en voie de réfection de charger des produits de manutention dangereuse;

d) Il faudrait étudier avec soin le risque d'incendie et d'explosion que présente le nitrate d'ammonium;

De son côté, sous le titre *Le sinistre du Grandcamp*, *L'Argus* reproduit un article du *Journal de la Marine Marchande*, qui indique les engagements possibles des responsables. En voici quelques extraits :

« Le « Grandcamp », qui a été littéralement pulvérisé, était un cargo de 7.176 tonnes brutes, construit en 1942, à Los-Angeles. Il faisait partie des 76 Liberty cédés en 1946

par les Etats-Unis au Gouvernement français, et avait été remis en gérance technique à la Compagnie Générale Transatlantique. Son équipage comprenait 9 officiers et 32 hommes.» (...)

« La question des indemnités pour les énormes dommages — pertes de vies humaines et destructions de biens — causés par la catastrophe, et qu'une première évaluation situe entre 2 milliards et demi et 3 milliards et demi de francs, est particulièrement à envisager s'il est exact que l'explosion du « Grandcamp » est à l'origine de la catastrophe. De nombreux problèmes de droit maritime international se trouvent posés. Il semble d'abord que les tribunaux du Texas soient compétents pour déterminer les responsabilités. Un vice caché de la marchandise entraînerait la responsabilité des chargeurs; par contre, le propriétaire du navire serait déclaré responsable au cas où le capitaine n'aurait pas pris les précautions exigées pour la manipulation de marchandises dangereuses.

« Dans ce dernier cas, la Convention internationale de Bruxelles (1934) dispose que le propriétaire du navire peut se libérer des dommages causés sur l'eau ou à terre, soit par l'abandon du navire et du fret, soit par le paiement d'une indemnité de £ 8 par tonneau de jauge pour les dommages causés aux personnes et de £ 16 pour les destructions de biens.

« Mais la convention de Bruxelles n'ayant pas été ratifiée par les Etats-Unis, c'est la législation américaine qui est applicable, en l'espèce la loi fédérale de 1851. Or celle-ci permet également au propriétaire du navire de se libérer en faisant abandon du navire et de son fret.

« Le sinistre qui s'est abattu sur Texas-City semble être le plus affreux qui ait frappé les États-Unis depuis le tremblement de terre qui a détruit San Francisco en 1906. Les émanations de gaz toxiques qui ont suivi les explosions des



usines de produits chimiques ont accru l'horreur de la catastrophe. »

14

A Montréal, le sinistre de Texas City aura-t-il des répercussions sur les pleins que les assureurs accepteront à l'avenir dans le quartier du port ? Avec l'encombrement de cette partie de la ville, on imagine facilement les dommages qu'un sinistre, même de moitié moins important, pourrait causer. Il est vrai que déjà les pleins sont fortement réduits par la nature de la construction, l'étroitesse des rues, la congestion des lieux. Il n'en reste pas moins que si, dans certains cas, ils sont très bas, dans d'autres ils atteignent un montant assez élevé, comme dans le cas des risques en béton ou protégés par des extincteurs automatiques.

L'assurance contre l'incendie étant en grande partie entre les mains des sociétés étrangères, les instructions viendront d'Angleterre et des États-Unis. Tout dépendra donc de la réaction des sociétés intéressées à ce sinistre, dont l'importance, en temps de paix, a peu d'exemple dans l'histoire de l'assurance tant aux États-Unis qu'en Europe.

### **Changements à la C.U.A.**

La C.U.A. vient de reviser ses tarifs d'assurance responsabilité et bris de glaces. Dans un effort de simplification, elle a regroupé certains types d'assurance. Et ainsi la lecture et l'interprétation en sont grandement facilitées. Dans le tarif de responsabilité, des guides permettent aussi de se retrouver mieux et plus rapidement. Tout cela procède du désir de mettre de l'ordre dans un domaine où la variété des assurances rendait un peu compliquée l'application de règles multiples et pas toujours uniformes.

Les taux ont également été modifiés, en baisse pour la responsabilité civile des propriétaires d'immeubles et, en particulier, pour l'assurance dite de *personal liability*, un des

meilleurs exemples de centralisation des risques de responsabilité en un seul contrat que l'on puisse citer. Parti de la *O. L. and T.* — cette police au nom bizarre et restreinte à la seule propriété indiquée dans le contrat — on en est venu, à la suite d'une rapide évolution, à un contrat qui garantit l'assuré et les membres de sa famille contre à peu près tous les risques de responsabilité que le chef de famille et les siens peuvent encourir à la maison, dans la rue, au golf, à la chasse, en ski. C'est une des rares garanties « tous risques », qui ne se révèle pas inexistante dans certains cas peu fréquents, mais possibles. Le tarif avait d'abord été fixé à dix dollars par an, puis à six. Il vient d'être diminué à 7.50 pour trois ans, dans le cas d'un immeuble occupé par l'assuré comme habitation. Il y a là une réduction assez radicale, qui étonne au premier abord, comme ont étonné dans le passé les mesures prises pour rendre abordable au grand public la « *personal property floater* ». Nous avons été de ceux qui ont pensé, à ce moment-là, qu'on pouvait bien difficilement exiger moins cher pour une garantie plus étendue, sans s'exposer à des résultats extrêmement onéreux. Pour la responsabilité, nous nous demandons à nouveau s'il n'aurait pas mieux valu réduire graduellement la prime en se rappelant qu'en assurance, comme ailleurs, il vaut mieux éviter les extrêmes. Pour ne pas avoir à reculer brutalement, comme on le fait en ce moment avec la *personal property floater*, devenue le cauchemar des assureurs, peut-être aurait-on pu réduire un peu le tarif et attendre les résultats, avant d'aller plus avant.

15

Signalons, également le nouveau tarif « bris des glaces », dont la C.U.A. nous apporte la version française, faite par un des traducteurs les plus au courant du métier. Enfin, on semble comprendre la nécessité à la C.U.A. de présenter des textes simples, clairs, qui ne demandent pas à être interprétés en fonction de l'anglais.

**La Personal Property Floater.**

16 Le tarif de la *personal property floater* vient à nouveau d'être modifié. Heureusement, cependant, on n'a pas touché aux conditions du contrat, qui restent les mêmes que celles de mars 1946. On s'est contenté d'augmenter la prime minima, en la mettant soit à cinquante, soit à soixante-quinze dollars selon que le contrat comprend uniquement un logement à la ville ou une habitation de ville et une maison de campagne. Cette prime minima n'est que théorique, car rien n'est simple avec la « *personal property floater* ». Le tarif, en effet, comporte une prime minima de cinquante dollars ou un montant minimum d'assurance de deux mille cinq cents dollars. Avec un taux de 2.70 pour cent pour les maisons de bois lambrissé de brique (qui sont le plus grand nombre comme on sait) et de trois pour cent dans le cas des maisons de rapport de plus de six appartements, on a en réalité une prime minima de soixante-sept dollars et cinquante et de soixante-quinze dollars respectivement. L'augmentation est si élevée, que l'on se demande si les assureurs n'ont pas voulu empêcher l'assuré moyen de se procurer cette assurance pour la réserver à ceux qui, versant une prime élevée, les mettent en mesure d'absorber les sinistres inévitables avec une garantie tous risques.

Quand on examine quelques cas particuliers, on constate que l'on se trouve devant des augmentations variant de quarante-cinq à plus de cent pour cent. Ce qui n'est pas une mince hausse on l'admettra. Il est vrai que les résultats sont mauvais dans l'ensemble du Canada. On a donné à l'assuré un contrat tous risques et il s'en sert sans aucune hésitation. D'un autre côté, il ne semble pas qu'il remplisse tout son engagement, puisque les enquêtes faites après un sinistre indiquent presque toutes que le montant d'assurance est très inférieur au chiffre que le tarif demanderait. L'année dernière, en exigeant la signature d'une proposition d'assurance, on avait

cru trouver une solution, mais il semble que la plupart des assurés ne se donnent pas la peine de faire un relevé exact de la valeur en jeu, avec le résultat qu'au renouvellement le montant d'assurance augmente peu ou pas malgré la hausse des prix. Par contre, au moment d'un sinistre, l'assuré demande une indemnité basée sur le coût de remplacement. Ainsi se trouve annulé un facteur d'amélioration sur lequel on comptait beaucoup.

Quand on a constaté que la situation ne s'était guère améliorée depuis mars 1946, on a décidé d'augmenter le tarif et, cette fois, sans ménagement. Avant d'avoir recours à une pareille hausse, il aurait peut-être mieux valu attendre les résultats complets du coup de barre de 1946. On a préféré augmenter le taux considérablement. L'avenir dira si on n'est pas allé trop loin.

Pour essayer de diminuer l'effet psychologique de la hausse, on a imaginé une autre police que le courtier offrira au client récalcitrant. Que sera-t-elle exactement ? On ne le sait pas encore, mais il semble qu'on limitera le vol à l'effraction et qu'on enlèvera le risque de perte pure et simple. En supprimant ainsi les petits sinistres qui *grignotent* ou *mangent* la prime, on pourra faire face aux sinistres véritables pour lesquels l'assurance a été créée. Techniquement, on a peut-être raison. Avant de conseiller à qui que ce soit cette nouvelle police, qui sera étudiée à fond par les techniciens, il faudra sans aucun doute avoir des détails plus précis. De toute manière, nous formons le vœu qu'on ait enfin trouvé une base stable pour quelques années. Ces volte-face, ces modifications constantes sont très mauvaises dans la pratique tant pour l'intermédiaire que pour l'assureur et son personnel. Il faudrait le comprendre, afin de donner aux affaires une stabilité indispensable.

**Les résultats sont mauvais, mais ils pourraient s'améliorer**

18 En ce moment, dans le domaine de l'assurance contre l'incendie, un assez curieux phénomène collectif se produit: chacun compulse ses dossiers, scrute chaque affaire, suppute les risques en jeu et prévoit le pire. Les défauts prennent l'allure de fautes graves et celles-ci se présentent comme des catastrophes. Tout apparaît grossi, comme sous la loupe. Sous le coup de ce pessimisme généralisé, de nombreuses assurances sont annulées, refusées au renouvellement ou acceptées en faibles tranches. Ainsi commencent également des allées et venues d'un assureur à l'autre et un mouvement de va et vient des affaires, qui compliquent considérablement l'expédition du travail régulier, tout en n'améliorant guère le rendement.

A ce phénomène collectif, il y a de multiples raisons, dont la principale est le mauvais résultat des derniers exercices dans la province de Québec. On sait à quoi ceux-ci sont dus. D'abord à des taux graduellement diminués au-delà d'un minimum vital, par la concurrence acharnée à laquelle se sont livrés un trop grand nombre d'assureurs. A côté de la concurrence individuelle, il y a en celle encore plus âpre des compagnies syndiquées et des non-syndiquées. Sous la poussée de cette fièvre générale, on en est venu à couper les prix pour toute une catégorie de risques, en considérant non pas autant leur danger propre, que la nécessité de conserver un revenu-prime essentiel pour justifier les frais encourus. Cela c'était la première période, celle du revenu décroissant, qui, dans tous les pays où le phénomène se produit entraîne les mêmes conséquences: le rapport des sinistres aux primes augmente graduellement, même en période d'activité générale. C'est ce qui n'a pas manqué de se passer dans notre province depuis la guerre.



A cette première cause s'ajoutent l'insuffisante de l'assurance à la valeur et la hausse relative des indemnités par suite de l'augmentation générale et soutenu des prix, comme nous l'avons signalé dans le numéro d'octobre 1946 de la revue.

Pour toutes ces raisons, les résultats ne sont pas bons dans la province de Québec. Le moment est venu pour le personnel des compagnies de démontrer la possibilité d'une amélioration. Et c'est ce à quoi il s'efforce en annulant les affaires mauvaises, en refusant de renouveler les douteuses, en diminuant les moins bonnes, en coupant les pleins (ce à quoi les forcent les réassureurs, d'ailleurs). Des inspecteurs de l'extérieur s'en mêlent. Après être venus eux-mêmes vérifier sur place, ils demandent des modifications, des amputations, des restrictions qui rendent la vie de l'assureur local, du courtier et de l'agent assez peu confortable, malgré l'augmentation générale des affaires.

Au courtier se pose principalement le problème du placement des risques. Qu'on les veuille ou non, les risques hasardeux existent. Quoi qu'on fasse en effet, il y aura toujours des garages, des ateliers mécaniques, des fonderies, des ateliers de menuiserie, des usines de toute espèce où il y a un danger de combustion, de destruction totale ou de dommages importants. Ceux-ci peuvent présenter plus ou moins de danger suivant le soin ou la négligence de l'exploitant et la qualité de l'installation. Nous sommes d'accord sur le fait qu'un assureur doit suivre certaines règles pour l'acceptation des risques et qu'il ne peut prendre tout et sans limitation de montant. Mais de là à refuser presque tout, comme certains le font, à réduire sa part à un faible plein, à prendre peur quand « on prend un bouillon », avec un groupe particulier de risques, il y a une marge, comme on dit familièrement. Si la situation actuelle s'accroît, elle tiendrait plus de la panique

20

que de la raison. Il ne faudrait tout de même pas que, sous prétexte d'améliorer les choses, on en vienne à convaincre le public que l'assurance-incendie ne remplit pas sa fonction d'agent de sécurité. Au lieu de se laisser gagner par un pessimisme généralisé, ne vaudrait-il pas mieux: 1° procéder au redressement graduel et modéré de certains tarifs, après une étude suffisante; 2° dépenser davantage pour convaincre l'assuré de prévenir l'incendie par une meilleure construction, plus de propreté, un meilleur agencement des lieux, des moyens d'extinction immédiats, un effort plus grand de sécurité collective: de meilleurs aqueducs, une meilleure alimentation d'eau, des pompiers mieux formés. Il faudrait aussi faire davantage pour convaincre les assurés de souscrire un montant d'assurance plus élevé, plus conforme à ses besoins. En agissant sur la cause et non sur les effets, on aurait plus de chance d'obtenir des résultats durables.



## AGENTS

Vous avez un problème qui sort de l'ordinaire? N'hésitez pas! Soumettez-le-nous! Nous en avons probablement réglé de semblables pour certains de vos 770 confrères qui ont traité avec nous en 1946

276 rue St-Jacques, Montréal



Etablie en 1929

### AGENTS PROVINCIAUX

#### INCENDIE

World Fire and Marine Insurance Company

Connecticut Fire Insurance Company

Planet Assurance Company, Limited

United Firemen's Insurance Company

ACCIDENTS, etc.

Union Marine & General Insurance Company

Imperial Insurance Office

#### DIRECTION

Jean Gagnon  
Président

Amédée Geoffrion  
Surintendant

Marcel Gagné  
Secrétaire-Trésorier

Jos. Rayle  
Incendie

Jean Bonhomme  
Transports & Marine

Lucien DesRochers  
Accidents, etc.

EXAMENS ET ANALYSES DE POLICES  
INSPECTIONS — VÉRIFICATIONS DE TAUX  
PRÉPARATIONS DE RAPPORTS

ET DE

PROGRAMME D'ASSURANCES

sont autant de services que nous rendons à nos agents.

## La propagande en assurance sur la vie

*par*

JEAN-CLAUDE MARTIN, L.S.C.

22

Depuis la tristement célèbre aventure hitlérienne, où figurait en bonne place le sieur Goebbels, propagandiste habile, mais pervers, on est porté à attacher au mot propagande une idée de tromperie, de truquage, de duperie. Cela n'est pas surprenant quand on sait sur quelle base a fonctionné, pendant plus de 10 ans, cet appareil à mouler les cerveaux qu'était devenu le service de la Propagande du 3e Reich, à savoir qu'à force de répéter un mensonge on finit par faire croire qu'il est l'expression de la vérité. Hitler ne disait-il pas lui-même que plus un mensonge est gros, plus il a de chance d'être accepté comme vérité ? C'est là, en effet, une habile exploitation de la crédulité populaire.

Mais il ne faut pas avoir peur des mots. Le mot « propagande », en soi et comme nous l'entendons, n'a pas ce sens péjoratif. Il ne s'agit pas ici, on le comprend bien, de tromper les gens sur la nature de l'assurance-vie, mais au contraire de les éclairer. Il ne s'agit pas d'essayer de faire le plus de ventes possible par des exposés incomplets, par des arguments spécieux, par d'adroits camouflages, mais au contraire de faire en sorte qu'un fort chiffre d'affaires découle naturellement du bon renom de l'assurance-vie en tant qu'institution et, particulièrement, de l'entreprise à laquelle on appartient. En outre, le mot « propagande » est approprié. Il veut dire plus que le mot « publicité » auquel on l'assimile souvent. Le mot « publicité », en effet, se restreint à tout ce qui est réclame, sous une

forme ou sous une autre : circulaire, prospectus, annonce, dépliant, brochure, revue, affiche, etc., tandis que le mot « propagande » embrasse, d'une manière générale, tout ce qui, de près ou de loin, peut créer un état d'esprit favorable envers une entreprise.

Ainsi, on comprendra, sous le mot « propagande », la correspondance échangée entre une maison d'affaires et ses clients, ses fournisseurs ou le grand public. On comprendra également, sous le terme « propagande », les relations de personne à personne que certains hauts fonctionnaires d'une entreprise auront avec des gens qui, du point de vue de cette entreprise, occuperont un poste stratégique.

On voit donc toute l'ampleur que peut prendre la propagande au service d'une entreprise.

A cause du caractère intangible de la propagande, on peut être tenté d'en diminuer l'importance; on peut être enclin à se dire que c'est une chose à laquelle on doit penser après tout le reste, qu'elle ne saurait avoir sur le cours des affaires une influence décisive. Elle serait, en quelque sorte, un luxe au point de vue économique. Certes, il est difficile d'imputer à tel élément précis de la propagande tel succès ou tel insuccès, mais il n'est pas douteux que, dans l'ensemble, l'état d'esprit de certaine personne ou du public en général vis-à-vis d'une certaine maison d'affaires ou d'un genre d'entreprise particulier ait des répercussions très nettes sur le sort de cette maison d'affaires ou de ce genre d'entreprise.

L'explication de cela, c'est que les affaires sont une chose de confiance. Les affaires se font entre hommes et ceux-ci, dans leurs actions, obéissent toujours plus à leur cœur qu'à leur raison, même quand ils croient faire autrement. Pascal l'a dit : « Le cœur a ses raisons que la raison ne connaît pas. » Quand vous achetez une marchandise, il ne vous est pas toujours possible d'en apprécier exactement la valeur; vous êtes



influencé par les dires du vendeur, par la présentation de cette marchandise, par la politique générale de la maison envers ses clients, etc. En outre, qu'est-ce qui vous a porté à aller chez tel fournisseur plutôt que chez tel autre, sinon une certaine préférence pour ce fournisseur ?

24

Considérez maintenant les relations d'un employeur avec ses employés. N'est-il pas évident qu'un employé travaille avec plus ou moins de satisfaction, donc plus ou moins bien, suivant qu'il a l'impression que ses mérites sont plus ou moins reconnus ? De même, les employés, par leurs contacts avec l'extérieur, peuvent créer petit à petit, dans le grand public, un état d'esprit favorable ou défavorable envers leur employeur.

Le succès ou l'insuccès de telle démarche que fait une personne auprès d'une autre peut dépendre dans une grande partie de l'impression que ces personnes créeront l'une sur l'autre. Une attitude plus ou moins franche, une parole plus ou moins suspecte, un exposé plus ou moins clair peuvent amener ou empêcher le résultat désiré.

La confiance est peut-être encore plus importante dans l'assurance en général que dans tout autre genre d'entreprise, parce que l'assurance, celle des biens comme celle des personnes, est un moyen de sauvegarder ce à quoi l'on tient. Qu'il s'agisse de la sécurité de sa famille ou de la valeur d'une propriété, un homme assurera toujours ce à quoi il tient le plus d'abord. En même temps, il ne confiera le sort de ce qu'il a de plus précieux qu'à des personnes en qui il aura complètement confiance.

L'importance de la propagande dans les affaires ressort clairement de l'opinion exprimée par les chefs de presque toutes les branches du commerce et de l'industrie dans le dernier rapport annuel de l'*American Management Association*. Ces hommes d'affaires reconnaissent que la qualité principale à

exiger d'un chef d'entreprise est sa capacité de comprendre les autres (« human understanding »). Les relations entre patrons et employés constituent en effet, d'après ces mêmes personnes, le point sur lequel portent les principaux devoirs de la direction (« *Human Relations Prime Management Responsibility* »).

Cette expression d'opinion porte sur les relations entre employeurs et employés; en voici une autre qui porte sur les relations entre les entreprises et le public. Elle est même tirée de l'expérience acquise par les compagnies d'assurances au cours de la dernière guerre. *L'International Claim Association*, par la voix de son président, « conseille aux directeurs des réclamations de toujours veiller à favoriser la bienveillance, l'harmonie, la confiance et la coopération en général, afin que se maintienne et même s'accroisse la haute estime dans laquelle le public assuré tient les compagnies d'assurance pour la façon magnifique dont elles ont répondu aux demandes de règlement dues à la guerre. »

25

Il n'y a donc pas lieu de s'étonner si presque toutes les compagnies ont aujourd'hui, en fait, sinon en titre, un directeur des relations industrielles ou un directeur des relations extérieures, suivant le cas, ou même les deux.

Cette importance du facteur humain dans les affaires constitue précisément l'intérêt de la propagande.

Qu'y a-t-il de plus intéressant, en effet, que l'étude du comportement humain, de l'analyse des motifs qui font agir les hommes, afin d'arriver, par là, à la découverte des moyens par lesquels vous pouvez les amener à comprendre votre point de vue, à se rendre compte de l'existence d'un besoin que vous pouvez satisfaire, etc. ? Qui n'a pas été attiré par ce titre du livre de Dale Carnegie *How to win friends and influence people*. Ceux qui traitent cette veine connaissent aujourd'hui un succès considérable et constant.

C'est ce même aspect psychologique des affaires qui, sans qu'ils s'en doutent le plus souvent, fait le plaisir de ceux qui aiment à « brasser des affaires » et les retient généralement à leur bureau jusqu'à la fin de leur vie. Qu'est-ce donc qui leur fait dédaigner la vie libre et facile que leur fortune pourrait leur procurer, si ce n'est cette sensation grisante d'agir sur leurs semblables : consommateurs, employés ou concurrents, de manipuler en quelque sorte les désirs, les besoins, les sentiments de la masse ?

Je n'entreprendrai pas, bien entendu, un cours de psychologie, mais je veux essayer de vous montrer, dans le domaine qui m'est assigné, ces moyens par lesquels vous pouvez contribuer au succès d'une entreprise, en créant chez ceux avec qui elle fait affaires, directement ou indirectement, cet état d'esprit favorable qui est, dans une certaine mesure, la condition même de son existence.

Cette influence sur l'esprit des gens s'exerce par le moyen de communication naturel entre les hommes, c'est-à-dire par le langage, surtout le langage écrit. C'est donc toute la puissance, toutes les ressources du *mot* qu'il s'agit de déployer et l'on peut dire que, par la propagande, la littérature entre dans les affaires. Les deux peuvent faire bon ménage.

Il ne s'agit pas ici de littérature pure, évidemment, mais de littérature appliquée, dirais-je. Il s'agit de rédaction visant une fin pratique, et d'une rédaction soignée, non seulement quant à la forme et quant au fond, mais aussi quant à sa présentation.

Une entreprise soucieuse de ses intérêts ne doit négliger aucune occasion d'expliquer à ses clients et au grand public, tout comme à ses employés eux-mêmes, sa politique, ses attitudes, ses façons d'agir. Le propagandiste est l'interprète de la compagnie auprès des autres. Il préparera la voie à certaines initiatives, il corrigera certaines fausses impressions, il stimulera certaines énergies, il apaisera certaines inquiétudes.

Pour y parvenir, il écrira telle lettre, lancera telle circulaire, concevra telle formule, rédigera telle annonce, dirigera telle publication. Les moyens ne lui font pas défaut; toutes les formes de l'imprimé, notamment, sont à sa disposition. Il fera varier ces moyens selon le caractère de l'entreprise, mais les principes fondamentaux seront les mêmes.

Sans qu'il puisse l'établir d'une façon précise, bien souvent, son action fera son œuvre. Il peut être sûr que sa propagande, si elle est bien faite, portera des fruits. La meilleure preuve que nous puissions apporter de l'efficacité d'une bonne propagande ne se trouve-t-elle pas dans les citations que nous avons faites tout-à-l'heure sur l'importance reconnue des bonnes relations en affaires ?



Que dire maintenant de la propagande en assurance-vie ? En ce domaine, elle n'est pas moins importante qu'ailleurs. Il ne faut pas oublier, en effet, que l'assurance-vie est une chose qui se vend et non une chose qui s'achète. L'assurance-vie a ceci de remarquable, qu'elle doit son développement aux démarches que l'on a faites pour l'imposer à ceux-là même qui en avaient besoin. Les gens se déplacent pour acheter des vêtements, de la nourriture, une maison. Ce sont là des choses que chacun doit se procurer en vue même de l'existence. Les gens se déplacent aussi pour acheter des bijoux, des livres, des objets d'art, choses qui sont déjà moins nécessaires en soi. Les gens se déplacent même pour acheter des valeurs mobilières : actions, obligations ou autres titres, articles dont la nécessité est très éloignée. Jusqu'ici, cependant, on n'a guère vendu de l'assurance que parce que des personnes, nommées agents, sont allées jusque chez les clients en perspective leur offrir ce bien précieux : une police d'assurance-vie. Encore ces personnes ont-elles eu beaucoup de mal à se faire entendre



et se font-elles encore souvent éconduire par des gens qui ne comprennent peut-être pas leur propre intérêt.

28

Le système des agences a été, ces derniers temps, l'objet de critiques assez violentes. Les détracteurs des compagnies d'assurance y voient une cause d'augmentation inutile du coût de l'assurance. Cette attaque est dirigée contre les compagnies d'assurance générale aussi bien que contre les compagnies d'assurance-vie. Toutefois, pour ce qui est des compagnies d'assurance-vie comme des compagnies d'assurance générale, on peut dire que le prix payé par les assurés pour les services d'un bon agent, toujours prêt à donner un conseil judicieux sur demande, n'est pas trop élevé.

Quoi qu'il en soit, la résistance à laquelle se heurtent les agents d'assurance-vie ne prouve-t-elle pas que sans l'effort des agents, l'assurance-vie et ses bienfaits ne seraient pas répandus comme ils le sont aujourd'hui ? Il n'y a pas de doute, cependant, que le système des agences ne durera qu'autant qu'il se justifiera lui-même. Le jour où le système des agences aura disparu ou presque, si cela doit arriver, la propagande sera encore nécessaire, mais elle devra être modifiée.

Je dirai en passant qu'on pratique depuis quelque temps la vente de l'assurance-vie au comptoir, en Angleterre, et qu'aux États-Unis une compagnie a décidé, depuis peu, de faire l'essai de ce mode de vente. Ce ne sont là, toutefois, que des cas isolés, qui sont encore loin de concurrencer le système des agences.

La difficulté relative de la vente de l'assurance-vie vient du fait que celle-ci n'est pas une chose tangible. Il est beaucoup plus facile de vendre un objet, une montre, par exemple, en faisant une présentation attrayante dans une vitrine. L'œil est tellement flatté que le désir est vite éveillé.

Au contraire, l'assurance-vie qui nous est proposée ne fait appel à aucun de nos sens, si ce n'est au « bon sens » ; mais



l'homme a toujours répugnance à déboursier de l'argent pour quelque chose qui ne lui est pas immédiatement donné en retour. Cela est d'autant plus vrai que, par une fausse conception de l'assurance-vie, on est porté à considérer celle-ci comme quelque chose qui ne profite qu'aux autres.

C'est précisément le rôle de la propagande de mieux faire connaître la vraie nature de l'assurance-vie et de corriger ainsi les fausses impressions qu'on peut avoir à ce sujet. C'est à elle d'en montrer l'aspect concret, en suscitant des images qui la fassent voir dans son rôle pratique. La propagande fera également connaître le fonctionnement de l'assurance-vie, afin de mieux faire comprendre les façons des compagnies dans tel et tel cas particuliers.

29

Ceux qui sont à la tête des compagnies d'assurance-vie comprennent l'importance de la propagande dans ce domaine. C'est ainsi qu'il y a quelque temps M. Holgar J. Johnson, président de l'*Institute of Life Assurance*, recommandait à toutes les personnes qui s'occupent d'assurance de travailler à maintenir de bonnes relations entre les compagnies et le public, en adoptant non pas l'attitude égoïste du propriétaire, mais l'attitude obligeante d'un serviteur public. M. Johnson conseillait, somme toute, d'avoir toujours en vue l'intérêt du public, d'agir toujours en fonction du public. À propos d'assurance-vie, il disait notamment de faire ressortir que les bénéfices versés le sont au moment où l'on en a le plus besoin et qu'ils sont disponibles précisément quand il s'agit de traverser une période difficile.

Presque en même temps, M. Leroy A. Lincoln, président du conseil de l'*Institute of Life Assurance*, annonçait la formation d'un comité de relations avec les assurés, dont le but serait d'étudier les différentes façons dont les compagnies se comportent envers leurs assurés et de faire bénéficier l'ensemble des compagnies du résultat de ces recherches. « Parmi ce

qui influe le plus sur l'établissement et le maintien de bonnes relations avec le public, dit M. Lincoln, il y a les diverses pratiques des compagnies, particulièrement celles qui sont mal comprises et qui causent du ressentiment. (...) Tous ceux qui sont liés au commerce de l'assurance-vie doivent faire leur part pour que ce travail profite aux assurés ainsi qu'au public en général. (...) L'intérêt public, » dit encore M. Lincoln, « est ce à quoi devra viser le nouveau comité. »

Je signalerai aussi en passant un fait assez curieux et typiquement américain. On a jugé à propos, outre-quarante-cinquième, de se servir des histoires illustrées (*comic strips*) comme moyen de propagande en assurance-vie. Le premier essai en ce genre est une brochure de 16 pages, en quatre couleurs, qui, en racontant la carrière d'un certain Dick Temple, agent d'assurance-vie, trouve le moyen de dire bien des choses sur cette branche des assurances. Elle est destinée à susciter de l'intérêt autour de l'assurance-vie et à la faire mieux comprendre des jeunes comme des moins jeunes.

Cela peut sembler un genre de propagande pour le moins peu banal, mais il ne faut pas oublier qu'aux États-Unis, selon certaines statistiques, on estime à 7 millions le nombre des lecteurs d'histoires illustrées des journaux et que les livres contenant ces sortes d'histoires ont autant sinon plus de lecteurs que les pages d'histoires illustrées des journaux. De puissantes compagnies américaines ont employé avec succès ce genre de propagande. Il va sans dire que nous ne nous occuperons pas de cet aspect de la publicité dans nos leçons, <sup>1</sup> mais cela suffit à montrer l'importance que l'on attache à la propagande en assurance-vie, puisqu'on va jusqu'à prendre de tels moyens pour la réaliser.

---

<sup>1</sup> Ce texte est la première leçon sur la propagande en assurance sur la vie, que M. Martin a donnée à l'École des H.E.C. de Montréal.

J'ai dit plus haut que la propagande comprend même les relations de personne à personne, donc une sorte de propagande orale. J'ai aussi dit, en effet, que les compagnies importantes ont un directeur des relations extérieures, dont c'est la tâche de voir et d'entretenir, en vue de créer une impression favorable, certaines personnes dont on juge la bienveillance à l'égard de l'entreprise utile, soit à un moment donné, soit d'une façon générale. Il y a une autre forme de propagande orale, mentionnée par M. Johnson de l'Institute of Life Insurance, que je citais tout à l'heure; c'est celle que peut faire l'agent. M. Johnson recommande en effet que les polices ne soient pas expédiées aux assurés par la poste, mais qu'elles soient livrées par l'agent en personne; ce dernier aura ainsi la chance de s'assurer que son nouveau client sait exactement ce qu'il a acheté, de sorte que le début de leurs relations se fera sur une note d'entente parfaite.



Les compagnies d'assurance-vie ne peuvent survivre sans l'appui du public. Or, cet appui, le public ne le leur accordera que s'il est satisfait d'elles. C'est pourquoi les compagnies doivent chercher à servir l'intérêt général, avec lequel leur propre intérêt se confond. La propagande consiste précisément, par tous les moyens possibles, à montrer ensuite au public que, dans la pratique, les compagnies s'efforcent constamment d'améliorer la qualité des services qu'elles rendent à ce même public. Ainsi se trouve confirmé, et mis à profit en vue du progrès social, le principe de la solidarité humaine.



# Chronique de jurisprudence

par

DOLLARD DANSEREAU

*avocat au Barreau de Montréal*

32

## 1. — La cause déterminante :

A plusieurs reprises, dans cette chronique, nous avons déclaré que dans une collision d'automobiles, le tribunal recherchait uniquement la faute qui avait déterminé l'accident. La cour d'appel, dans une affaire semblable, a réaffirmé ces principes.

Le défendeur conduisait, le soir, sur une grande route, un grattoir automobile muni, à l'arrière, pour tout signal lumineux, d'une lanterne blanche suspendue à sept ou huit pieds du sol, à droite du véhicule. Le demandeur, en camionnette, allait dans la même direction à une vitesse approximative de trente-cinq milles à l'heure. L'automobiliste n'aperçut le grattoir qu'à une vingtaine de pieds devant lui, de sorte qu'il ne put éviter la collision. L'instruction a révélé que les phares de la camionnette du demandeur, contrairement aux prescriptions de la loi des véhicules automobiles, n'éclairaient pas à une distance d'au moins cent pieds, mais seulement à quarante ou à cinquante pieds.

La Cour d'appel, après avoir pesé les circonstances, est venue à la conclusion que c'est la faute du demandeur qui avait été seule cause de la collision.

L'absence de lanterne à feu rouge à l'arrière du grattoir automobile ne paraît pas avoir été la cause déterminante de

l'accident, lequel est plutôt dû à la faiblesses des lumières de la camionnette ou au manque d'attention de son conducteur.

« St-Germain contre Fortin ».

Rapports de la Cour du banc du Roi, 1947 page 18.

## 2. — Mari et femme.

L'épouse séparée de biens et propriétaires d'une automobile en confie l'usage à son mari. Celui-ci est trouvé responsable d'une collision. L'épouse peut-elle être appelée à payer les dommages subis par la victime ? La cour d'appel, réaffirmant l'un de ses arrêts antérieurs a répondu dans l'affirmation.

33

« Lorsqu'un mari séparé de biens conduit une automobile appartenant à son épouse et qu'un accident se produit par sa faute, l'épouse doit réparation du préjudice subi s'il appert qu'elle conservait le contrôle du véhicule, que le mari était son mandataire, agent ou préposé, que seul il avait l'autorisation de le conduire et qu'il s'en servait comme si elle était sienne ».

L'honorable Juge Létourneau, motivant le jugement de la cour d'appel, l'explique ainsi :

« Je crois que notre jurisprudence a établi que celui-là qui, cohabitant avec un propriétaire d'automobile, est en fait seul admis à conduire cette automobile, qu'il s'agisse des courses du maître ou des siennes propres, qui a l'autorisation de se servir de cette automobile comme si elle était sienne, reçoit là un mandat général qui engage quant à toute course la responsabilité du propriétaire de l'auto, savoir de la partie qui en a la garde juridique ».

Et le Juge Létourneau ajoute :

« Car il est indéniable qu'en de telles circonstances, le propriétaire de l'auto conserve la direction et le contrôle de



cette automobile au point qu'en tout temps, il puisse arrêter n'importe quelle course et garder au garage ou l'y faire revenir l'automobile dont il s'agit ».

Dans un cas semblable, c'est l'épouse, propriétaire de l'automobile, qui sera l'assurée. Son époux sera protégé cependant par la clause omnibus.

Monette contre Laplante.

34

Rapports de la Cour du banc du Roi, 1946, page 728.



## Chronique documentaire

par

G. P.

35

*Profitable Insurance Agency Management* par Oscar Beling, Superintendent Agency Systems Department, Royal-Liverpool Group. Chez Prentice-Hall, Inc. 1946.

Destiné surtout aux grandes agences, ce livre peut également être utile aux petites. On y passe en revue l'organisation des services principaux, le matériel, la méthode de travail. Très pratique, rempli de détails précis, il apporte au lecteur des recettes, des conseils excellents, des textes tout faits. Pour ma part, j'y ai trouvé, à côté de choses bien vagues, des réponses à des problèmes de pratique courante, qui justifient, me semble-t-il, le prix qu'on demande de ce manuel.

*Fifty years of Suretyship and insurance, the Story of the United States Fidelity and Guaranty Company*, par Clarke J. Fitzpatrick and Elliott Buse, Baltimore, Maryland.

La U.S.F. & G. est l'une des compagnies américaines d'assurances les mieux connues au Canada. Par la qualité de son personnel, la variété de ses polices et de ses textes publicitaires et ses méthodes de travail, elle s'est acquise une réputation excellente et qui lui a valu des affaires considérables. Comme la plupart des sociétés américaines, elle a tenu à marquer un anniversaire par un livre, qui résume à la fois son histoire et celle des événements qui se sont succédé aux États-Unis depuis un demi-siècle. L'ouvrage est soigné. Imprimé sur du papier de luxe, avec des caractères clairs, nets.

précis, c'est, au point de vue typographique, une réussite. Pour l'assurance, c'est aussi une pièce intéressante. L'historien y trouvera des notes, des faits, des chiffres, qui l'aideront à faire revivre une époque féconde, troublée, où l'on assiste à un forminable essor contrarié par les crises et les guerres, mais qui se traduit au total par d'étonnants résultats d'ensemble.

**36 Le fonds de garantie en matière d'accidents d'automobile**, par Me Suzanne Tunc. A la librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris 1943.

Dans le dernier numéro de la revue, M. Etienne Crevier étudiait les mesures prises par la province du Manitoba, en particulier pour solutionner le problème de la sécurité de la route dans Québec. Il en venait à la conclusion que l'assurance obligatoire était indésirable et que la *Financial Security Law* et le *Unsatisfied Judgment Fund* présentaient toute la sécurité nécessaire. Il est intéressant de noter la conclusion de Me Suzanne Tunc, après une étude du sujet, très élaborée et très fouillée: « L'assurance obligatoire, écrit-elle, soulève des problèmes théoriques difficiles à résoudre et oblige le législateur à intervenir souvent pour régler le contrat. Elle est surtout, malgré un contrôle onéreux et tracassier impuissante à résoudre à elle seule le grave problème de la sécurité de la circulation car, malgré lois et sanctions, il y aura toujours des contrevenants. Pour que la réforme soit efficace, il faudrait donc, de toutes façons, faire appel à un fonds de garantie. » Ceux qui étudieront le problème de la solvabilité des automobilistes dans notre province feront bien de consulter cet ouvrage très clair, très ordonné.

## Pour l'élaboration d'un statut du courtier d'assurances

Nous extrayons du numéro du 15 septembre 1946 de l'Argus, une proposition de loi présentée à la Chambre des députés, en France, par M. Félix Gouin en 1937. Adapté à nos besoins, ce projet de loi pourrait servir de base de discussion à ceux que préoccupe le statut du courtier qui, à l'heure actuelle, est aussi vague que possible.

37

### PROPOSITION DE LOI

#### Article 1er

« Le courtier d'assurance est le commerçant qui, sans dépendre directement ou indirectement d'aucun organisme d'assurance, emploie, à titre d'intermédiaire, son activité à provoquer dans le public la souscription des assurances diversés, reçoit d'une personne la mission de négocier les condition d'un contrat d'assurance, d'en préparer la rédaction au moyen des renseignements que cette personne lui a fournis sur la nature et les particularités des risques à assurer, et remplit à l'égard des entreprises d'assurances, comme conclusion de ses démarches, le rôle d'apporteur d'affaires rémunéré.

#### Article 2

Toute personne majeure de l'un ou l'autre sexe peut exercer les fonctions de courtier d'assurances, telles qu'elles sont définies à l'article premier ci-dessus, pourvu qu'elle remplisse les conditions ci-après :

a) Jouir de ses droits civils et n'être frappée d'aucune des incapacités prévues par l'article premier, paragraphe premier de la loi du 10 février 1931;

b) Justifier de son inscription au registre du commerce en qualité de courtier d'assurances, conformément au paragraphe 3 de la loi du 10 février 1931;

c) Exercer régulièrement et à titre principal les fonctions de courtier d'assurances; n'être pas fonctionnaire d'une administration publique ou privée;

d) Avoir subi avec succès les épreuves d'un examen de capacité professionnelle;

e) Déposer à la Caisse des dépôts et consignations en quatre versements séparés par intervalles de trois mois, un cautionnement minimum de cinq mille francs, en garantie de ses obligations professionnelles, le premier versement devant être effectué avant l'immatriculation et celle-ci devant être annulée au cas où les trois autres versements ne seraient pas effectués dans le délai imparti ci-dessus. Ce cautionnement sera ajusté dans le premier trimestre de chaque année, de manière à représenter 2% des sommes sur lesquelles la taxe sur le chiffre d'affaires due par le courtier a été acquittée au cours de l'année précédente.

f) S'affilier à une Chambre professionnelle de discipline et de surveillance.

### Article 3

La profession de courtier d'assurances est ouverte dans les conditions ci-dessus aux étrangers résidant en France depuis cinq ans au moins, pourvu que dans leur pays d'origine les citoyens français jouissent de la même faculté.

### Article 4

Toute Société habile à faire des actes de commerce pourra être reconnue et immatriculée comme courtier d'assurances, mais à la condition que tous les administrateurs, directeurs, gérants (ou associés des Sociétés en participation ou en nom collectif) remplissent personnellement les conditions prévues par l'article premier, paragraphe premier de la loi du 10 février 1931, qu'elle-même se conforme aux obligations prévues par les paragraphes *b. c. e. f* de l'article 2 ci-dessus, et que ses administrateurs-délégués et toutes personnes ayant pouvoir d'engager la Société, aient satisfait à l'examen de capacité prévu par le paragraphe *d* dudit article (La même obligation incombera à leurs successeurs éventuels, sous peine pour la Société de n'être plus reconnue comme courtier d'assurances et d'être rayée du tableau d'immatriculation).

### Article 5

Toute personne ou Société désirant remplir les fonctions de courtier d'assurances en fait la déclaration au ministre du Travail qui fixe, s'il



y a lieu, la date de l'examen que doit subir le candidat, conformément à l'article 2, paragraphe *d* ci-dessus, et en avise le candidat.

Lorsque le ministre du Travail constate que le candidat remplit toutes les conditions prévues par la présente loi, il l'inscrit au tableau d'immatriculation de la profession.

Si le courtier inscrit vient de cesser de remplir les conditions fixées par la présente loi pour l'exercice de la profession, le Ministre procède à sa radiation du tableau d'immatriculation.

### Article 6

Un règlement d'administration publique déterminera la forme de l'examen prévu par l'article 2, paragraphe *d* ci-dessus, ainsi que la composition du jury. .

Un règlement d'administration publique déterminera la forme de l'examen prévu par l'article 2, paragraphe *d* ci-dessus, ainsi que la composition du jury.

Il déterminera également l'organisation, le rôle et les devoirs des Chambres professionnelles de discipline et de surveillance.

### Article 7

Toute personne qui, n'agissant ni comme agent pourvu d'un titre de nomination, ni comme démarcheur muni de la carte d'identité prévue par l'article premier, paragraphe 3 de la loi du 10 février 1931, se livrerait à des actes de courtage d'assurances sans s'être conformée aux prescriptions de la présente loi, se rendrait coupable du délit du courtage clandestin et serait punie d'une amende de 500 à 10.000 francs.

L'assureur qui aurait accepté les propositions de cet intermédiaire serait puni de la même peine.

### Article 8

Les dispositions des articles 1er à 7 ci-dessus ne s'appliquent pas, sous réserve des cas d'incapacité prévus par la loi du 10 février 1931 :

a) Aux agents munis d'un titre de représentant d'une ou de plusieurs compagnies d'assurances, en ce qui concerne la répartition des parts de risques non absorbées par les compagnies qu'ils représentent;

b) Aux employés salariés des entreprises d'assurances ou de leurs agents qui apportent des affaires à l'entreprise ou à l'agent qui les emploie;

c) Aux sous-agents et préposés des agents et des courtiers, en ce qui concerne les actes de courtage qu'ils accomplissent pour le compte des agents ou des courtiers qui les emploient.

### Article 9

40 Le montant du cautionnement ne pourra être retiré de la Caisse des dépôts et consignations par celui qui aura constitué, en cas de cessation de fonctions, ou par ses ayants droit en cas de décès, qu'un an après l'un ou l'autre de ces événements. Au cas où ce cautionnement viendrait à être absorbé ou réduit par l'effet d'un jugement, le courtier ne pourrait continuer à exercer ses fonctions qu'après l'avoir reconstitué;

### Article 10

Les entreprises d'assurances ont le droit de délivrer directement des polices et avenants à quiconque entend les souscrire sans intermédiaire. Elles peuvent d'autre part, faire rechercher des assurances par leurs agents munis d'un titre de nomination, et par leurs fonctionnaires paragraphe 3 de la loi du 10 février 1931, et accepter celles qui leur sont apportées spontanément par leurs employés salariés, mais, dans ces cas il est interdit aux entreprises d'assurances et à leurs fonctionnaires, démarcheurs, préposés et employés, de faire ou promettre à l'assuré aucune ristourne ou remise de prime sous quelque forme que ce soit, sous peine d'une amende égale au quadruple de la ristourne ou remise consentie.

La même interdiction est faite aux courtiers d'assurances, et sous peine de la même amende.

### Article 12

Les intermédiaires non pourvus d'un titre de nomination d'agent ou non inscrits sur la liste d'immatriculation prévue par la présente loi ne peuvent recevoir plus d'une carte d'identité par branche d'assurance.

Tout porteur de carte d'identité ne peut en demander ni accepter une autre pour la même branche, sous peine d'une amende de 100 francs et, en cas de récidive de 1.000 francs.

Toute délivrance de carte d'identité devra être signalée au Ministère du Travail.

### Article 11

Les syndicats professionnels de courtiers d'assurances légalement constitués pourront signaler au ministre du Travail, les cas de non-

conformité d'un courtier d'assurances aux conditions d'exercice de la profession.

### Article 13

La présente loi ne s'applique pas aux opérations des courtiers-jurés d'assurances maritimes régies par la loi du 28 ventôse an IX.

## DISPOSITIONS TRANSITOIRES

### Article 14

Les personnes exerçant régulièrement la profession de courtier d'assurances et inscrites à ce titre au registre du commerce au jour de la promulgation de la présente loi, sont dispensées de l'examen visé à l'article 2, paragraphe *d*), ci-dessus, mais elles ne peuvent être immatriculées au tableau de la profession que si elles remplissent toutes les autres conditions prévues sous l'article 2.

Les Sociétés exerçant régulièrement la profession de courtier d'assurances et inscrites au registre du commerce au jour de la promulgation de la présente loi, seront immatriculées sans que leurs administrateurs-délégués et toutes personnes ayant pouvoir de les engager soient tenus de subir le susdit examen, mais pourvu qu'elles remplissent les autres conditions prévues par l'article 2.

Pourront être également immatriculées au tableau de la profession sans avoir à passer l'examen visé à l'article 2, paragraphe *d*), les personnes n'exerçant pas la profession de courtier d'assurances au jour de la promulgation de la présente loi, si elles ont été inscrites à ce titre au registre du commerce.

Pourront être enfin immatriculées au tableau de la profession sans avoir à passer l'examen visé à l'article 2, paragraphe *d*), les personnes ayant assumé dans une Société exerçant régulièrement la profession de courtier d'assurances et inscrites au registre du commerce, les fonctions de gérant ou d'administrateur avec pouvoirs d'engager cette Société avant le jour de la promulgation de la présente loi, même si elles n'assumaient plus ces pouvoirs au jour de cette promulgation.

Le cautionnement des personnes visées dans les présentes dispositions transitoires doit représenter 2% des sommes sur lesquelles elles justifient avoir acquitté la taxe sur le chiffre d'affaires au cours de l'année précédente, ce cautionnement devant être ensuite ajusté ainsi qu'il est dit sous l'article 2, paragraphe *e*), et atteindre au minimum 5.000 francs.

## Questions d'examen de l'American Institute for Property and Liability Underwriters

42

*Nous reproduisons ici, pour ceux de nos lecteurs qui voudront essayer de les résoudre, les questions posées à la session d'examens de juin 1945 de l'American Institute for Property and Liability Underwriters Inc., qui décerne le titre de Chartered Property Underwriters.*<sup>1</sup>

### II

"Q. A summary balance sheet for the "J" Insurance Carrier for two successive years is shown on page 40.

"(a) If the information is sufficient to identify the *type of carrier* or insurance organization to which it pertains, indicate its type and the reasons that certain features enabled you to identify it.

"If the information is inadequate for identification purposes, indicate with reasons, the minimum additional balance sheet information needed in order to identify it.

"(b) If the above information is sufficient to identify the *principal kind of insurance* written by this carrier, indicate it and state with reasons the identifying features.

"If the information is inadequate for identification purposes, indicate with reasons, the additional balance sheet information needed to identify it.

"A. (a) *Although the surplus is not earmarked for policyholders, this company is definitely not a proprietary, or stock company, or its liabilities would include a capital stock item. It must, therefore, be a cooperative enterprise. Apparently this is a mutual company because a state fund probably would not maintain as large a surplus as this statement shows and typical reciprocals are smaller than the issuer of this statement.*

---

<sup>1</sup> On trouvera la première partie de ces questions dans le numéro d'octobre 1946. Elles sont extraites du *Casualty and Safety Journal*.

## ASSURANCES

"(b) *The high loss reserves contrasted with the lower unearned premium reserves identify this company as a casualty carrier. (Ordinarily fire and marine reserves would be the opposite.) These characteristics of a casualty company arise from the fact that their loss payments are frequently extended over a considerable period on a weekly or monthly instalment basis and most of the business is for one year only. (In fact the ratios are so extreme as to suggest that this company specializes in Workmen's Compensation Insurance.)*

"*Other items tend to confirm the above conclusion because the wider variation in loss ratios of fire and marine companies leads them to establish a higher ratio of surplus than casualty companies. Also the fire and marine companies normally have a greater percentage of their investments in stocks and less in bonds than is shown on this statement.*

43

|                                 | Year I<br>\$(000,000<br>omitted) | Year II<br>\$(000,000<br>omitted) |
|---------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| <b>ASSETS</b>                   |                                  |                                   |
| Real estate owned .....         | .2                               | .2                                |
| Mortgage loans .....            | .4                               | .2                                |
| Bonds .....                     | 7. (cost 7.2)                    | 7.3 (cost 7.4)                    |
| Stocks .....                    | .6 (cost .7)                     | .7 (cost .8)                      |
| Premiums not overdue .....      | .4                               | .5                                |
| Other assets .....              | .1                               | .1                                |
| Cash .....                      | 1.3                              | 1.                                |
|                                 | <u>\$10.0</u>                    | <u>\$10.0</u>                     |
| <b>LIABILITIES</b>              |                                  |                                   |
| Reserve for unpaid losses ..... | 4.8                              | 4.4                               |
| Unearned premium reserves ..... | 1.5                              | 1.3                               |
| Surplus .....                   | 2.2                              | 2.6                               |
| Contingency reserve .....       | .4                               | .5                                |
| Other liabilities .....         | 1.1                              | 1.2                               |
|                                 | <u>\$10.0</u>                    | <u>\$10.0</u>                     |

"Q. Refer to the statement of assets and liabilities given in Question No. 10.

"(a) Describe briefly the customary State Insurance Department regulation that accounts for the difference between the cost figures and the *statement* figures for bonds and stocks.

"(b) Has the financial position of this carrier improved in Year II? Cite the evidence to support your conclusion.



"A. (a) *The customary state insurance law permits companies to carry their bonds on an amortized (at the effective yield rate when purchased) basis if they were purchased at a price other than par and in case of default the insurance department may set the value. Therefore, cost and statement figures may differ by a considerable amount.*

44

"Stocks are customarily carried at actual market value (end of year) or fair values as determined by insurance departments and they are not likely to coincide with cost figures. So-called convention values as adopted by the National Association of Insurance Commissioners are ordinarily used. The discretionary power of a commissioner permits some flexibility when current market values are deemed to be upset temporarily.

"(b) *The financial position of this carrier improved in Year II because the surplus to policyholders which is made up of the Surplus and Contingency reserve has increased from \$2,600,000 to \$3,100,000, while the reserve for losses plus the reserve for unearned premiums has decreased from a total of \$6,300,000 to a total of \$5,700,000. The decrease in these two reserves shows either a reduction in premium volume or a reduction in losses, or both. This, coupled with an increase in surplus and no radical change in the assets, indicates an improvement in the financial position of the carrier. (This assumes there is no unhealthy, hidden cause of change.)*

"Q. The requirement of an unearned premium reserve has no meaning unless the state has the right to determine whether or not rates are adequate."

"(a) Explain (by means of an illustration) how the *method of calculating* unearned premium reserves as prescribed by typical state insurance regulations is responsible for the quoted statement.

"(b) Assuming rates are adequate, under what circumstances will the methods of calculation described in your answer to (a) produce:

"(1) *A higher reserve requirement* than the sum of the individual policy reserves ?

"(2) *A lower reserve requirement* than the sum of the individual policy reserves ?

"A. (a) *A typical state insurance law provides that in calculating the unearned premium reserve the insurance department shall 50 per-*

## ASSURANCES

cent of premiums written upon all unexpired risks that have one year or less to run and a pro rata on risks having more than one year to run. The significant feature of such a requirement lies in the fact that the appropriate fraction is applied to premiums written (with proper adjustment for returned premiums and expired risks).

"Thus if the premiums written amounted to \$100,000 for unexpired risks having one year or less to run, the insurance department would require \$50,000 as the unearned premium reserve. If, however, the rate of premium on this same business had been fixed so low that it would have produced only \$80,000 of written premium, the reserve would be \$40,000; yet the future liability of the company for losses and expenses would have remained the same for both cases.

45

"Therefore, if a state cannot determine the adequacy of rates, the "appropriate fraction" might be applied to "written premiums" that are wholly inadequate, thus making the reserve calculation a meaningless formality.

"(b) 1. The 50 percent or annual pro rata fraction rule assumes that the premiums are written at a uniform rate throughout the year or, on the average, at the middle of the year. An individual policy reserve is calculated from date of issuance, for the unexpired portion of the premium on each risk. Therefore, when the bulk of the premium is written during the early part of the year the method of calculating the premium described in the answer to part (a) will produce a higher reserve requirement than the sum of the individual policy reserves.

"2. For the reasons just explained in the answer to (b) 1 the reserve requirement will be lower than the sum of the individual policy reserves when the bulk of the premium is written in the latter part of the year for which the reserve calculation is made.

Q. (a) Explain the difference between the franchise and the deductible principle as used in the settlement of insured losses.

"(b) Why are these principles used in loss settlements?

"(c) Are either, neither, or both customarily applied in the following:

- (1) Weekly benefits in Commercial Accident & Health insurance,
- (2) Credit insurance,
- (3) Personal Property Floater,
- (4) Ocean Marine cargo,
- (5) Fire insurance (residence)?

Explain with reference to each.

"A. (a) A "franchise" provides that a loss shall not be paid unless it reaches a certain amount (either in dollars or in terms of percentage to value), in which case it is paid in full. Thus the ocean marine franchise provision usually reads "free of particular average unless amounting to 5 (or some other) percent." This means that a partial loss is paid only if it exceeds the stated percentage of the value, but in that event it is paid in full.

46

"A "deductible" provides that a specific sum or percentage shall be deducted from the amount of each loss. Thus a \$25 deductible means that on a \$24 loss nothing is paid; on a \$26 loss \$1 is paid. For the same losses a \$25 franchise means that nothing would be paid on the \$24 loss, but the \$26 loss would be paid in full.

"(b) These principles are used for several reasons:

"1. To reduce cost of insurance by placing on the insured the burden of small losses which are troublesome and expensive to handle.

"2. The point just mentioned also means that the clauses operate to keep insurance performing its proper function. Insurance is a method of transferring the risk of substantial, unpredictable, fortuitous losses to a risk-bearer in consideration of a premium which represents (in theory) average loss costs for a homogeneous group of exposure units plus an expense loading. It is not intended that insurance cover small, almost certain, highly frequent losses which are a part of the routine cost of existence or of doing business.

"3. By ruling out small losses the carrier avoids many "illegitimate" or "nuisance" claims for loss not actually caused by an insured hazard but which are too small to be worth investigating or arguing about.

"4. It is claimed by some that deductibles (and to some extent franchises) are a factor in increasing care and reducing the moral hazard on the part of the insured, consequently reducing the number and size of claims for which the carrier is actually liable.

"(c) The applicability of deductible and franchise clauses is as follows:

"1. Commercial Accident and Health: For accidents this insurance usually pays a weekly benefit with neither clause operative. However, there is likely to be a waiting period in the health coverage which in principle is a deductible clause intended to eliminate the short period illness. Minor illness is highly probable and claim expense disproportionately costly. A waiting period with retroactive benefits is

## ASSURANCES

---

sometimes used on health policies and is an application of the franchise principle.

"2. Credit insurance: The deductible principle ordinarily is applied in the form of a stipulated percentage deduction (referred to in the contract as co-insurance) from each eligible loss. It is also used when another percentage (based on sales) known as "normal loss" is deducted from the total amount of insured losses.

"3. Personal Property Floater: This insurance ordinarily has a deductible clause aimed primarily at carelessness. It does not exclude loss caused by some of the common hazards where moral hazard is relatively low, such as fire, explosion and windstorm.

47

"4. The Ocean Marine Cargo policy commonly has a franchise clause with the percentage fixed to fit the circumstances. If the insured cargo is subject to an almost certain minimum of damage the contract also may contain a deductible feature.

"5. Ordinarily neither clause applies to Fire insurance for a private residence. The exceptions are special clauses such as the  $\frac{3}{4}$  loss clause or  $\frac{2}{3}$  vacancy clause used on policies covering unprotected or extremely hazardous risks.

"Q. (a) The 'net retention' by the direct writing company is one of a reinsurer's most important underwriting safeguards." Explain fully the significance of this statement and indicate with reasons the extent to which it is applicable to: (1) open treaty reinsurance, (2) automatic share reinsurance.

"(b) A thief stripped "E's" car of all the tires. The Ration Board refuses "E's" request for tires, whereupon "E" informs the insurance company, which issued his Standard Automobile Policy, that his car is useless to him and therefore: (1) they should pay him for loss of use until he can get tires, or (2) he will abandon the car to them if they will pay the valued amount stated in the policy.

"Can "E" insist on either (1) ? or (2) ? Describe fully the policy terms on which you base your conclusions.

"A. (a) The "net retention" is the amount or proportion of risk which the "direct writing company" carries for its own account. The larger the "net retention" the more care the originating company will exercise in the selection of risk, form of policy, and rate of premium. This benefits the reinsurer. It is also customary for the "originating company" to have final decision as to whether or not a loss will be



paid, and the amount. With a substantial self-interest this privilege will be cautiously exercised. It is also reasonable to suppose that more extensive loss prevention efforts will result.

48 *"Although the policy terms and limits of liability of the reinsurer are predetermined for all risks submitted under an "open treaty," the direct writing company is not compelled by the treaty to give up any of the risk to the reinsurer. This enables the direct writing company to exercise discretion whether or not it will submit a risk for reinsurance. Therefore, it is likely to retain fully, the choicest risks, and the "net retention" is effective only on those where it has doubt.*

*"Like open treaty reinsurance, automatic share reinsurance has its policy terms and conditions predetermined, but it also provides that whenever the direct writing company assumes a risk within the terms of the treaty the reinsurer automatically gets a fixed percentage of it. In this case the "net retention" is fully effective for every risk eligible under the reinsurance treaty, and no adverse selection against the reinsurer is possible.*

*"(b) "E" cannot insist on either (1) or (2). Under the terms of the standard policy the insurer may pay any loss in money and the limit of the liability is the actual cash value (at the time of the loss) of the part that has been stolen. Therefore "E" is not in a position to compel the company for pay for loss of use "until such time as he can get tires."*

*"Moreover the insured cannot compel the company to take the balance of the car and pay its value, the policy terms specifically deny privilege of abandonment.*

"Q. The basic formula in the calculation of automobile liability insurance rates is:

$$\frac{\text{Pure Premium}}{\text{Gross Premium} - \text{Expense Loading}}$$

"(a) Define "pure premium."

"(b) In making private passenger car automobile liability rates, explain what is meant by a "rate level" factor and show how it is used in the determination of the "formula pure premium."

"(c) What costs are included in the item "expense loading?"

"(d) Why is the current method of handling "expense loading" frequently criticized? Explain specifically.



"A. (a) *Pure premium is the loss cost per unit of exposure for any risk classification. It is found by dividing total losses by the applicable units of exposure. For example, in workmen's compensation insurance the losses are divided by \$100 of total payroll; in automobile liability insurance the losses are divided by the applicable number of cars.*

"(b) *A "rate level factor" is a multiplier applied to loss experience or to pure premiums to bring these to the general level cost indicated for the period in which the new rates are to be applied. Pure premiums are based on past experience, some of it relatively remote. Hence the need to assure that cost trends are taken into account.*

"*Thus in automobile liability insurance the base period for rate-making purposes covers five years statewide experience. On the assumption that the experience of the latter part of this period is the more reliable measure of the general level of costs for the period of rate application, average pure premium for all cars for the entire period is divided into the average pure premium for all cars for the last two years of the period. The multiplier thus derived is applied to the average pure premium for the base period in any territory and produces a base period pure premium, corrected for loss cost trend. This figure is then eligible to be used in the selection of the formula pure premium. The "formula pure premium" is the middle figure of the following:*

1. *The pure premium for the basic five-year period (adjusted to rate level) as described above.*
2. *The pure premium representing the two most recent years.*
3. *The pure premium in the rate currently charged.*

(c) *The following costs are included in the "expense loading":*

1. *Acquisition*
2. *Inspection*
3. *Taxes*
4. *Unallocated claim expense*
5. *Administrative costs*
6. *Contingencies.*

"(d) *The current method of handling expense loading is criticized because it allows the same percentage of loading regardless of size of premium. This is unfair because some of the expense items, such as administrative costs do not vary proportionately with pure premium. Also it is frequently maintained that acquisition costs should be decreased as size of risk increases, since to close a deal does not require*

## ASSURANCES

added effort in proportion to size of premium. A flat percentage of gross premium does not allow for these conditions and therefore gives a low pure premium an unfair advantage and vice versa.

"Recognition of this problem and a step toward its solution is found in the retrospective rating plans in Workmen's Compensation Insurance.

"Q. In 1944 industrial accidents for two industries show the following:

50

|                   | Frequency<br>Rate | Security<br>Rate |
|-------------------|-------------------|------------------|
| Industry A ... .. | 12.90             | 1.32             |
| Industry B ... .. | 14.05             | .75              |

"(a) From these data explain why you can or cannot determine which industry would have the higher workmen's compensation insurance rate. (Assume all other rate influencing factors are equal.)

"(b) On which of the above rates does the "Heinrich technique" for accident prevention concentrate? Explain fully the reason behind this.

"A. (a) If all other rate influencing factors are the same, industry "A" should have the higher compensation rate, because it has the higher accident "severity" rate (days lost per 1000 man-hours exposure). Industry "A's" severity rate is 1.32 and "B's" .75, therefore Industry "A" has approximately 75 percent more days (of disability) lost per 1000 man-hours worked (payroll hours) than Industry "B".

"The basic element in making compensation rates is the pure premium. The pure premium is losses divided by hundreds of dollars of payroll. If Industry "A" has 75 percent more days of disability (without adjustment for waiting period) per unit of exposure and all other rate influencing factors are equal, then the final compensation rate for "A" should be higher.

"(b) The "Heinrich technique" concentrates on the "frequency rate."

"Heinrich assails the common method of tabulating "causes" of loss as being merely the immediate physical factors involved. He maintains that there is an underlying real cause of loss which can eventually be traced to man failure or machine failure (usually the former). Heinrich prefers a cause analysis of all accidents defined as: sudden, unexpected, unplanned occurrences — whether or not they resulted in

*physical injury. Then he tackles the problem of analysis from frequency figures which are the number of injuries per 1,000,000 man-hours worked.*

*"He considers injuries as the natural and inevitable product of a volume of accidents, and the severity of injury as a matter largely of chance. Therefore he concludes that if you reduce the frequency the number of serious injuries will also go down.*

*"Q. A national plan for checking automobile brakes was inaugurated because automobile deaths and injuries caused serious interference to the war effort.*

51

*"(a) In measuring by states the results of this campaign, on what class of accident statistics will safety authorities have to rely? Why?*

*"(b) With reference to the class of accident statistics referred to in your answer to (a), outline four possible methods by which the various states could be ranked in order to show their relative auto safety status.*

*"A. (a) In measuring the results of the campaign principal reliance will have to be placed upon fatal accident statistics because these are the only kind that are reported consistently in a large number of states.*

*"(b) In ranking the various states, the number of deaths could be related to one or more of the following:*

*"1. Gasoline consumption interpreted on a vehicle-mile basis. The average number of miles obtained per gallon of gasoline can be estimated reliably. Therefore, if gasoline used by automobiles can be segregated from other gasoline consumption, the number of miles traveled by all vehicles can be derived. Perhaps this is the most significant measure of exposure that can be obtained.*

*"2. Car registrations (including trucks). This measures the hazard per car and affords an approximate comparison of the risk in different states.*

*"3. Population. Deaths per unit of population show the absolute extent of the hazard and have considerable comparative value with other causes of death, which commonly are expressed in terms of population.*

*"4. Absolute number of automobile deaths. This is the most readily available and the least satisfactory because it bears no relation to the exposure.*

## ASSURANCES

---

"Q. "In property and casualty insurance the use of 'insurance surveys' has been growing rapidly. However, they should not be used unless an agent gives careful attention to the appropriate sales strategy and sales presentation."

(a) Distinguish between *sales strategy* and *sales presentation*.

"(b) In what respects, if any, would an "insurance survey" simplify the problem of:

(1) sales strategy ?

(2) sales presentation ? Be specific.

52

"(c) In what ways, if any, does an "insurance survey" complicate the problem of:

(1) sales strategy ?

(2) sales presentation ? Be specific.

"A. (a) Sales strategy is the planning of the interview from approach to close and includes needs, obstacles and solutions. This means the agent must assemble information about the prospective insured, his business, and his financial condition. The hazards to which the prospect is exposed must be ascertained and analyzed. The forms of coverage best adapted to the needs and the methods of presenting them convincingly and attractively must be determined. An interview must be arranged at a time when the prospect will be in a position to give attention and uninterrupted thought to the proposals.

"Sales presentation is the act of putting before the prospect the facts concerning his need for the insurance recommended, in such a manner as to awaken his interest and convince him of the need for acting favorably on the agent's proposals.

"(b) An insurance survey simplifies the sales strategy principally because it forces one to attack a sales problem methodically and completely before he can make a presentation. This in turn permits a great deal of standardization in the treatment of wants, obstacles and solutions.

"The sales presentation is simplified primarily because the plan has been blue-printed. The analysis is in written form so that the agent has a definite proposal to present and a definite sequence of points to follow. Moreover, the preparation of the survey has familiarized him with the risk to such an extent that he "knows the answers" and can discuss the risk with intelligence and confidence.

"(c) An "insurance survey" may complicate the sales strategy since it is an all-enveloping plan. Strategy in connection with an in-



## ASSURANCES

---

insurance survey usually covers all the insurance needs of the assured, while ordinary sales strategy may be limited to the kind of insurance which the agent wishes to emphasize.

"In undertaking an insurance survey the agent assumes a moral responsibility of great proportions. He holds himself out to be a professional insurance adviser and must be competent to cover all features of the insured's needs. He must secure sufficient information from the prospect to be able to diagnose his need for insurance. He must look over the many policies and do much work on which the chance of his receiving reimbursement by new business is problematical.

53

"The sales presentation of an insurance survey is complicated by its length. To get sufficient time in which to do credit to a substantial survey and still be able to interest the prospect in filling his insurance needs is difficult.

"In order to properly serve his prospect and protect himself, the agent must touch upon all the recognized exposures and insurance needs. The presentation and explanation of many ideas may be confusing to the prospect and make concentration difficult. However, this disadvantage may be dispelled by impressing the prospect with the thoroughness and accuracy of the survey and the purpose behind it."





## AGENTS D'ASSURANCE

qui désirez traiter avec des assureurs indépendants,  
bien organisés pour collaborer pleinement avec vous  
adressez-vous à

# J. E. CLÉMENT Inc.

Gérants au Canada pour

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA  
CONTRE L'INCENDIE

•  
LA NATIONALE-INCENDIE DE PARIS

•  
EXCESS INSURANCE CO., LONDRES

•  
Siège social : 465, rue St-Jean, Montréal

LA PLUS ANCIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCE AU MONDE

FONDÉE EN 1710

# Sun Insurance Office

LIMITED

—  
DE LONDRES, ANGLETERRE

•  
BENOIT BERTRAND, gérant provincial

•  
Succursale de la Province de Québec:

ÉDIFICE ALDRED, PLACE D'ARMES

MONTRÉAL

SECRETARIAT DE LA PROVINCE

# 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

opérations commerciales, comptabilité et vérification, mathématiques financières, statistiques, droit civil, droit commercial, opérations de banque et de bureau, langue et correspondance commerciale anglaises et françaises, économie politique, géographie économique, langue étrangères (Italien, espagnol, allemand), etc.



||| Nous attirons particulièrement l'attention des courtiers  
et agents d'assurances, des employés des sociétés  
d'assurances, sur nos cours du soir en droit, en éco-  
nomie politique et en langue française et anglaise. |||



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

## VOTRE ALLIÉE

Au service du public depuis soixante-dix ans, la Banque Canadienne Nationale se préoccupe d'assurer le succès de ses clients, auquel est lié son propre progrès.

Désireuse de coopérer avec vous, elle vous réservera le meilleur accueil, quelle que soit l'importance de votre entreprise ou de votre compte.

## BANQUE CANADIENNE NATIONALE

Actif, environ \$350,000,000

525 bureaux au Canada



## L'UNION

Compagnie d'Assurances contre  
l'incendie, les accidents et ris-  
ques divers, de Paris, France.  
Fondée en 1828

## Incendie - Automobile Libre quant aux taux

Actif au Canada au 31 déc. 1944

\$730,406

J. P. A. GAGNON, Gérant  
465, rue St-Jean, Montréal

Dépôt au gouvernement fédéral à Ottawa excédant \$550,000.

## 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



La compagnie d'assurance-vie à caractère international la plus importante du monde—la Sun Life of Canada—fut fondée dans la province de Québec, à Montréal, en 1865. C'est de cette même ville canadienne-française que son siège social dirige actuellement les opérations mondiales de cette grande compagnie.



**Sun Life  
of Canada**

SIÈGE SOCIAL • MONTREAL

# LES PUBLICATIONS D'ASSURANCE

## STONE & COX, LIMITED

### *Tables d'Assurances sur la vie*

Comprenant les tarifs, les valeurs de rachat, les dividendes, l'histoire des dividendes, les relevés financier et un résumé des conditions des polices de Compagnies d'assurances sur la vie au Canada.

**Prix de l'édition française: \$3.00**

### *L'Assurance sur la Vie et sa Sollicitation par J. M. Longstaff*

Manuel pratique pour l'agent d'assurance. L'assurance-vie comme profession. La persévérance, l'enthousiasme et la méthode du travail, la valeur du temps, de l'apparence personnelle et le caractère. Suggestions pour obtenir des clients. Arguments en faveur de l'assurance-vie.

**Prix de l'édition française: \$2.00**

### *Canadian Fire and Casualty Insurance Year Book*

The finest directory of fire and casualty insurance companies in Canada — complete up-to-date financial and underwriting statements — directory of offices, officials, affiliations and classes of insurance written — fire policy wordings used in Canada — casualty contracts and terms outlined — listing insurance institutes agents' associations, government offices, management groups with addresses — a comprehensive directory for use by head offices, recording agents, brokers, adjusters and insurance lawyers.

**Price English Edition: \$6.00**

## STONE & COX, LIMITED

229 Yonge Street

Toronto 1, Canada



Président

Vice-Président

Laurent LÉTOURNEAU, F.C.B.A. Hon. Sén. C. VAILLANCOURT, C.B.E., D.S.A., C.S.G.

**La Société d'Assurance des Caisses Populaires**  
Lévis, P. Q.

**BILAN ARRÊTÉ AU 31 DÉCEMBRE 1946**

**ACTIF**

|  |              |              |
|--|--------------|--------------|
| Obligations, à la valeur aux livres .. . . .                       | \$354,312.87 |              |
| Actions, au prix coûtant .. . . .                                  | 3,075.00     |              |
| Espèces en caisse et en dépôt à des Caisses<br>Populaires .. . . . | 20,746.88    |              |
| Intérêts accrus sur les obligations .. . . .                       | 3,747.24     |              |
| Dû par les agents (commission déduite) .. . . .                    | 52,896.41    |              |
|  | <hr/>        | \$434,778.40 |
| Dépenses à reporter:   |              |              |
| Papeterie et fournitures de bureau .. . . .                        | \$ 9,687.86  |              |
| Mobilier des bureaux .. . . .                                      | \$15,735.62  |              |
| Moins: dépréciation accumulée .. . . .                             | 4,713.50     |              |
|  | <hr/>        | 11,022.12    |
|  |              | <hr/>        |
|  |              | 20,709.98    |
| Total de l'actif: .. . . .   |              | <hr/>        |
|  |              | \$455,488.38 |

**PASSIF**

|  |             |              |
|--|-------------|--------------|
| Provision pour réclamations en voie de règlement et frais d'ajustements: |             |              |
| Incendie .. . . .  | \$ 6,204.82 |              |
| Garantie Globale .. . . .  | 13,040.34   |              |
|  | <hr/>       | \$ 19,245.16 |
| Réserve de primes non gagnées .. . . .                                   | 11,956.50   |              |
|  | <hr/>       | \$131,201.66 |
| Comptes à payer .. . . .   | \$ 500.00   |              |
| Taxes sur primes .. . . .  | 6,193.92    |              |
| Dû aux réassureurs (commission déduite) .. . . .                         | 22,803.64   |              |
| Dû aux agents .. . . .   | 1,360.76    |              |
|  | <hr/>       | 30,858.32    |
| Réserve contingente .. . . .   |             | 20,000.00    |
| Fonds de réserve .. . . .  |             | 273,428.40   |
|  |             | <hr/>        |
|  |             | \$455,488.38 |

Surintendant d'agences  
Albert CÔTÉ, I.C.,  
Québec

Gérant général  
J. O. ROBY

Trésorier  
Laval CHARTRÉ

Inspecteurs :  
Léon AUBIN,  
Québec

André BLANCHARD, B.A., L.S.C.,  
Montréal

Eugène TALBOT,  
Québec

# Un Dollar

seulement

*vous donne droit à*

## *Ensemble !*

revue de la Coopération

*qui vous apporte  
tous les mois :*

- des études théoriques sur la coopération;
- des réalisations coopératives;
- des commentaires;
- des faits et nouvelles;
- des directives pratiques.

•

REVUE "ENSEMBLE !"  
CASE POSTALE 186  
QUÉBEC

# SEULE

l'association peut recueillir les renseignements nécessaires à une juste classification de tarifs. Voilà pourquoi notre société est affiliée à la C. U. A. Les avantages sont évidents: tous nos assurés sont sur un pied d'égalité quant aux primes versées; ils ont de plus la certitude d'être dédommagés adéquatement quand ils subissent un sinistre.

❁ SOCIÉTÉ ❁  
NATIONALE  
D'ASSURANCES

41 OUEST, RUE ST-JACQUES  
MONTRÉAL - HARBOUR 3291

*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**  
*Prop.*

**H. GERVAIS**  
*Ass. Dir. Gérant*  
**J.-A. MAROIS**  
*Ass. Dir. et*  
*Expert-évaluateur*

**Tél. MARquette 2467**

## **THE PRUDENTIAL**

**ASSURANCE COMPANY LI MI TEDF**

**LONDON, ENGLAND**

---

**Bureau-chef pour le Canada : 465, rue St-Jean, Montréal**

**ANTOINE DESMARAIS, C.L.U.**  
*Gérant de la succursale Place d'Armes*  
132, St-Jacques Ouest

**GEO. MAIN, C.L.U.**  
*Gérant de la succursale Montréal*  
Edifice Dominion Square

---

**V I E**



**F E U**



**A C C I D E N T S**



