

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



## SOMMAIRE

LIFE INSURANCE IN COMMUNITY OF PROPERTY, by René Morin .....	1
LE RAPPORT ANNUEL DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCE-VIE AU DÉPARTE- MENT DES ASSURANCES, par André- G. Leroux .....	17
L'ASSURANCE-VIE APPLIQUÉE AUX AF- FAIRES, par Wilfrid Lavigne .....	28
PRÊTS HYPOTHÉCAIRES, par Georges Constantin .....	35
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par Gérard Parizeau .....	38
I. La police ajustable ou "declaration policy" en assurance contre l'incendie. — II. Etude prati- que de cinq solutions possibles au problème de la répartition de l'assurance-incendie d'une usine.	
L'ENSEIGNEMENT DES ASSURANCES EN BELGIQUE, par Maurice L. Renard .....	52
CHRONIQUE DE JURISPRUDENCE, par Dollard Dansereau .....	56
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par G. P. ....	60

Téléphones : MA. 2461-2462-2463

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

**Assurances Générales**

**465, rue St-Jean**

**MONTRÉAL**



### **Agents généraux**

La Fédération Compagnie d'Assurances du Canada

La Compagnie d'Assurance Canadienne Mercantile

La Compagnie d'Assurances Alliance Canadienne

Jersey Insurance Company

Sterling Insurance Company

## **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



1782-1948

Depuis 166 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 la province de Québec*

J. C. URQUHART

*Sous-directeur*

*pour la province de Québec*

Arthur BAYARD

**Actif, plus de \$202,500,000**  
(Y compris les fonds d'assurance-vie)

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 144 ans.

1804-1948

## 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

Président

Laurent LÉTOURNEAU, F.C.B.A.

Vice-Président

Hon. Sén. C. VAILLANCOURT, C.B.E., D.S.A.

## **LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES**

Siège Social : 50, Côte du Passage, Lévis



**ACTUELLEMENT ASSURANCE INCENDIE SEULEMENT**

Représentée par des agents licenciés seulement, dont plus de 700 répartis dans toute la province de Québec.



Surintendant d'agences

Albert CÔTÉ, I.C.,  
Québec

Céramt général

J. O. ROBY

Inspecteur

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



**L**e 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: \$1.50  
Le numéro: .50 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

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

---

16e année

MONTREAL, AVRIL 1948

No 1

---

## Life Insurance in community of property

by

RENÉ MORIN

*Vice-président, General Trust of Canada.*

*Le régime de la communauté de biens est critiqué par certains, loué par d'autres qui, fréquemment, l'évitent soigneusement pour eux et leurs proches et ne le conseillent pas à leurs clients. S'il est décrié, il existe dans la province de Québec, où il rend des services incontestables à la classe agricole en général. A ce titre il est intéressant, pour nous assureurs, de l'étudier dans ses relations avec l'assurance en particulier. Déjà nous avons présenté à nos lecteurs un premier article sur le sujet par notre regretté collaborateur Me Roch Brunet, qui traita des régimes matrimoniaux en général. C'est avec plaisir que nous leurs apportons aujourd'hui le texte d'une conférence prononcée en anglais par Me René Morin, vice-président du Trust Général du Canada, devant les membres d'une association d'assu-*

*reurs de Montréal le 2 février 1948. Nos lecteurs liront avec intérêt cette excellente étude où M. Morin étudie avec beaucoup de compétence une question complexe dont bien des éléments sont épars. — A.*



2

In inviting me at this first meeting of our association to discuss of life insurance policies under the matrimonial regime called community of property as it exists in the Province of Quebec, our president has paid me a compliment, as it is a subject not specifically dealt with in the Civil Code and only incidentally referred to in one section of the law respecting life insurance by husbands and parents.

The question has therefore to be considered in the light of the general rules governing community of property, rules which were enacted at a time when a contract of insurance having human life as its object was deemed immoral and incompatible with the dignity of man. They nevertheless have to be applied to life insurance policies in the same way as they are applied to the other assets of consorts married in community of property.

As you know, it is sometimes difficult to interpret a written law, and lawyers often differ on its meaning. Opinions which have to be arrived at merely through the application of general principles or rules of law, are liable to be controversial, and I do not pretend to be able to express views with which you will be bound to agree.

The subject matter of the discussion calls for at least a summary knowledge of community of property. I will therefore endeavour to state briefly:

- I. — What is community of property?
- II. — When does it exist?
- III. — What it consists of.
- IV. — How it is administered.
- V. — What happens at its dissolution.

### I. — What is Community of property

Community of property may be assimilated to an irrevocable partnership which, in the absence of a marriage covenant excluding it, is established by law between husband and wife, from the moment of the celebration of their marriage, in respect of the property which they may then respectively possess, of the property which they will acquire through their industry during marriage and of that which may accrue to either of them through gift, legacy, inheritance or other equivalent title.

3

It may also be a conventional partnership created under the terms of a marriage contract stipulating community of property with the modifications agreed upon.

It is a peculiar partnership in this sense that, in the absence of any convention to the contrary, there is no equality of rights between the partners; the husband enjoying the exclusive power to manage the affairs of the partnership as long as it is not dissolved.

In an age where women are aspiring to enjoy all the rights, privileges and liberties of men, it is necessarily a system which, to many, appears outdated and objectionable.

If, however, during marriage, the husband possesses rights which are denied his wife, the latter, if she can prove that her property rights are being endangered by her husband's management of the community, may take legal action to obtain its dissolution, and after the community is dissolved, she in her turn or her heirs enjoy rights which are denied the husband, as she can renounce the community and thus free herself from its debts and, should the assets of the community be insufficient, she can claim and recover her own private assets and the indemnities to which she may be entitled from the personal assets of her husband.

4 In cases where the husband has been successful in business, she finds herself, at the dissolution of the community, entitled to one-half of its assets in full ownership, without any liability for succession duties, whilst if married in separation as to property, she would only receive a smaller portion should her husband die intestate, and should he leave a will, what it pleased his generosity to bequeath to her, subject in both cases to the payment of estate taxes which, in our time, constitute a liability that has to be reckoned with.

## II. — When does it exist

Community of property exists between consorts in the Province of Quebec, when no covenant has been made before their marriage or should such a covenant be made, when it has not stipulated the contrary, that is to say, separation as to property.

The matrimonial regime thus established between consorts, either by law or by marriage covenant, becomes irrevocably the law governing the property relations between the consorts and can no longer be revoked or altered during married life save that, as above stated, under certain exceptional conditions, the community may be dissolved by a judgment of separation as to property or as to bed and board.

Whenever a man having his domicile in the Province of Quebec gets married, without a marriage covenant excluding community of property, he is married under the regime of community of property, whether the marriage is celebrated in the province or in a foreign country and whatever may be the residence or domicile of the bride, and he remains subject to the rules governing community of property, even should he subsequently leave his domicile to live permanently in another province or in another country.

The domicile of a person for all civil purposes, as defined by law, is at the place where he has his principal establishment.

As it does not always coincide with his "de facto" residence at the moment of his marriage, it is often difficult to determine his matrimonial status, but this is another subject involving questions of facts and intentions which are outside the scope of this discussion.

### III. — What does it consist of?

We have now to find out which of the assets of the consorts enter the community or partnership formed between a husband and his wife by the mere fact of their marriage under Quebec laws without previous covenant and which remain their own private property, which we call their "propres".

Are part of the community:

1. All moveable assets, including household effects, accounts receivable, promissory notes, loans, bonds, shares and other securities possessed by either of the consorts at the time of their marriage.

2. All moveable assets which they acquire during marriage or which accrue to either of the consorts by gift, legacy, inheritance or equivalent title.

3. All immovable property which they acquire during marriage.

4. All fruits, revenues, interests, income and arrears of whatsoever nature which fall due or are received during marriage from the assets of the community or from the assets which are excluded from the community and remain the private property or the "propres" of either of the consorts.

## ASSURANCES

---

The consorts respectively retain the ownership of the real estate or immovable property which they possess at the time of their marriage or which they may respectively acquire during marriage, by gifts, inheritance or some other equivalent title, though the income derived from them shall belong to the community.

Under this system, there may therefore be:

- 6
- A. Assets which belong to the husband.
  - B. Assets which belong to the wife.
  - C. Assets which belong to the community, although as long as it subsists, the assets of the husband are practically merged with those of the community and are liable for its debts.

It is, however, possible for a husband or wife to receive, during marriage, by gift or legacy, some moveable assets which are transferred to them on condition that they be excluded from the community of property and remain "propres" to the consort to whom they are conveyed.

Such a condition is a valid one and so long as the assets thus transferred retain their identity and may be clearly distinguished from the assets of the community, they will not form part of it, but as soon as they lose their identity they fall into the community, though the consort who received them is entitled, at the dissolution of the marriage, to claim and recover from the community a compensation corresponding to the price at which they were disposed of or to their value; the wife, should the assets of the community be insufficient to meet her claims, being entitled to obtain indemnity therefor out of the personal assets of her husband.

The community does not only take over the assets of consorts; it assumes liability:

- a) for all the moveable debts due by the consorts at the time of their marriage;

b) for all debts contracted by the husband during the community or by the wife with the consent of the husband, saving compensation in case where it is due;

c) for the interests of the debts which are personal to either of the consorts;

d) for the debts of a succession devolving to either consort during marriage, provided that debts of a succession composed of immoveables or other assets remaining "propres" to one of the consorts give the community, at its discretion, the right to claim compensation for the debts thus paid by it for the benefit or at the exoneration of one of the consorts.

7

#### IV. — How it is administered

Who manages the property of the consorts married in community of property ?

The husband alone, as already stated, has the management of the assets of the community and he may sell, alienate and hypothecate them without the concurrence of his wife though he is not permitted to dispose by gratuitous title of the immovable property of the community or of an aliquot part of the moveables, except for the establishment of common children. He may, however, dispose of moveable things by gratuitous and particular title provided he does not reserve for himself the enjoyment thereof and that it be without fraud.

He moreover administers alone the private property or the "propres" of his wife though he may not without her consent dispose of her immoveables nor, I presume, of mortgage loans or of securities which would be her "en propres" and would have been registered in her own name.

Once community of property is established between consorts, either by law or by covenant, the rules and regu-

lations of community of property continue to apply to their assets, until the community is dissolved.

Neither the husband nor the wife are permitted to enrich themselves or to draw some personal profits or advantages to the detriment of one another either out of the assets of the community or out of those of each other, but the settlement of accounts between them only takes place at the dissolution of the community.

8

### V. — Dissolution

Thus, when the community is dissolved, the consorts or their heirs must return to the mass of the community all they owe it by way of compensation or indemnity.

Should a personal debt of one consort, for instance a mortgage on a real estate which is a "propre", have been discharged by the community, the debtor consort will then have to reimburse the community for the sums it has thus paid at his exoneration.

In the same way, should funds be withdrawn from the community to improve a property belonging as a "propre" to one of the consorts, such consort, at its dissolution, will then be bound to reimburse to the community the cost of such improvements.

At its dissolution, each consort or his heirs pretakes out of the community before partition:

1° — such of his private property as did not enter the community, if it exists in kind or such property as has been expressly acquired in replacement of it.

2° — the price of such of his immoveables or other "propres" as have been alienated during community and have not been replaced.

3° — the indemnities due him by the community for whatsoever other cause.

After the pretakings have been effected and the debts paid out of the mass, the remainder is divided equally between the consorts or their representatives.

### **Conventional Community**

Community of property may not only exist by law, it may also, as we have seen, be stipulated by marriage covenant between the consorts and modified by all kinds of agreements which then become the law governing the property rights of the consorts. 9

The usual modifications to the community of property as it exists by law consist in stipulations:

a) that the moveable property possessed by the consorts at the time of their marriage or which may accrue to them during marriage by gift, legacy, inheritance or other equivalent title shall not fall into the community but remain "propres" to the consort who owns or receives them. This is called a clause of "realization".

b) that the whole or a portion of the immoveables present or future of the consorts shall enter the community. This is a clause of "mobilization".

c) that a universal community extending to all property shall exist between the consorts.

d) that the consorts shall be separately liable for their debts contracted before marriage.

The general rules of legal community apply to conventional community in so far as they have not been modified or altered by the marriage covenant.

### **Life Insurance**

I have now to deal with life insurance, which must be considered in the light of the basic principle governing community that the consorts are not permitted to derive any personal profit or particular advantage out of the assets of the

community or out of the private assets of each other, without owing full compensation to the community or to one another at its dissolution.

1. — I will start with the most common case of husband insuring his life for the benefit of his heirs and assigns.

10 So long as the community subsists, such insurance is part of the community and the premiums are paid out of the community's assets. Should the husband die before his wife, the proceeds of the policy become payable for one-half to his wife and for the other half to the heirs and legatees of the husband. In such case, no indemnity is due the community by the consorts.

The half devolving to the heirs and legatees of the husband is subject to succession duties but the wife has no estate tax to pay on her half of the proceeds of the insurance which was paid for out of her share of the assets of the community.

Should the husband survive his wife, its cash surrender value may be claimed from the Company having issued it for the benefit of the community or the legal representatives of the wife may assign their rights in it to the husband for a consideration to be agreed upon.

2. — If a husband having insured his life for the benefit of his wife predeceases her, she is then entitled to the whole proceeds of such insurance. Should we be guided merely by the rules of the community, she should owe compensation to her husband's heirs for the premiums paid out of her husband's share of the community for her personal advantage, but, in this case, she owes no such indemnity as the law allows a husband to insure his life for the benefit of his wife and, as head of the community, he has therefore the right to use some of the assets of the community to grant this particular benefit to his wife.

Under a specific provision of the Quebec succession duty Act, the whole proceeds of this insurance will be taxable

in the hands of the beneficiary, the wife, as part of her inheritance. Under the federal Act, a succession is deemed to include:

a) money received under a policy of insurance effected by any person on his life whether or not such insurance is payable to or in favor of a preferred beneficiary; or

b) a part of such money in proportion to premiums paid by the insured.

It may thus be claimed that the federal estate taxes should only be payable on one-half of the proceeds of such insurance, as the other half was really paid for out of the wife's share of the assets of the community. I am aware that such a claim has been advanced, but so far, the Department of National Revenue has not issued any ruling on it.

Should the wife predecease her husband, the benefits conferred upon her will then lapse and the husband, should he survive his wife longer than the year covered by the last premium payment made during the existence of the community and continue to pay the premiums thereafter, then becomes the sole owner of the policy, subject to the obligation of accounting to the community for the cash surrender value of such insurance policy at the date of the death of his wife.

Should the policy then have no surrender value, if the husband pays the subsequent premiums so as to eventually give a surrender value to the policy, he will have to account to the community for the proportion of such value represented by the premiums paid during community.

The half of such surrender value accruing to the heirs of the wife becomes an assets of her estate subject to succession duties.

3. — Should a policy be issued on the life of a husband for the benefit of common children, no indemnity would then be due the community because the husband, as head of the

community, had the power to dispose gratuitously of some of the assets of the community for their benefit.

Succession duties would then be payable by the beneficiaries on the whole amount of the insurance.

4. — Had an insurance policy been issued on the life of the husband before his marriage, it would have to be dealt with as if issued during marriage, as it would then have become an asset of the community.

12

If, however, the policy had been reserved to him as a "propre" under the marriage covenant, he would then retain the ownership of it, but, after marriage, the premiums thereon would become payable out of the assets of the community, and if his wife or their common children were named beneficiaries thereon, no indemnity would be due the community at its dissolution, but if the policy was payable to other beneficiaries, in particular children of a previous marriage or other third parties, the husband or his legal representatives would then have to indemnify the community for the premiums paid out of its assets.

5. — Should children of a previous marriage be named beneficiaries, under a policy issued before or during marriage, the husband would, at the dissolution of the community, by the previous death of his wife, have to compensate the community to the extent of the premiums paid out of its assets.

Had the community become dissolved by the death of the husband, the beneficiaries, child or children of a previous marriage, would be entitled to receive the proceeds of the policy and would have to pay the succession duties thereon, but insurance monies payable to named beneficiaries are not deemed to be derived from the succession of the insured, and in this case, the wife would apparently be entitled to claim from her husband's heirs or legatees, an indemnity for the premiums paid out of her half of the assets of the com-

munity for the particular advantage of her husband or of his children and such indemnity would become a liability of her husband's estate deductible from it for succession duty purposes.

Should the assets of the community be insufficient to meet the indemnity thus to the wife, some authors argue that the indemnity or the deficiency thereof might be recovered from the beneficiaries, on the ground that the attribution of benefits to them was of the nature of a donation on account of death and thus assimilated to a legacy subject to proportional reduction when the assets of the succession are insufficient to fully meet its liabilities.

13

6. — Had the husband's life been insured before marriage for the benefit of named third parties, such insurance would be deemed the property of the named beneficiaries and as the undertaking to pay the premiums thereon was a liability of the husband before his marriage, it became, at his marriage without covenant to the contrary, a liability of the community, and as the community paying the premiums on this policy would only have been paying its own debt, it would not, at its dissolution, be entitled to claim compensation, either from the beneficiaries or from the husband or his heirs, for the surrender value of the policy or for the premiums paid thereon by the community.

Should the attribution of benefits under such a policy be revoked during marriage, in favour of heirs or assigns or other undetermined beneficiaries, it would, by this fact, become an asset of the community.

Had the liability to pay such premiums been excluded from the community by a covenant to that effect, then the husband or his heirs would, at the dissolution of the community, have to indemnify the community for the premiums thus paid, as they would then have remained the personal debt of the husband instead of becoming a liability of the community.

## ASSURANCES

---

Should the wife have predeceased her husband, the community at its dissolution would become entitled to claim compensation from the husband for the cash surrender value of such policy.

14 7. — Anyone of the consorts may also be named beneficiary of insurance policies issued on the lives of some of his parents or of his own children by a previous marriage or of some third parties entitled to have his life insured for the benefit of one of the consorts.

If such a policy becomes payable whilst the community subsists, the proceeds thereof become an asset of the community; otherwise, the community would have no right in the policy.

A distinction has to be made between an attribution of benefits and an assignment for value.

Should such a policy be assigned for value to either of the consorts, it will then become an asset of the community and if it did not mature during the community, the community at its dissolution would be entitled to an indemnity based either on its cash surrender value or on its real value as it may be established by mutual agreement.

You have seen that, in certain cases, the indemnity due the community consists in the surrender value of the policy at its dissolution, whilst in other cases, the premiums paid out of the community must be returned to it at its dissolution.

I believe that, when an insurance policy is made out for the benefit of children issued of a previous marriage of the husband or of other third parties other than the wife or common children whom the husband wishes to favor, he thus derives from it an advantage which is personal to him, and the indemnity which he then owes the community is a sum corresponding to the money taken out of it, whilst in other cases where the husband has derived no personal advantage,

Should the wife have predeceased her husband, the community at its dissolution would become entitled to claim compensation from the husband for the cash surrender value of such policy.

14

7. — Anyone of the consorts may also be named beneficiary of insurance policies issued on the lives of some of his parents or of his own children by a previous marriage or of some third parties entitled to have his life insured for the benefit of one of the consorts.

If such a policy becomes payable whilst the community subsists, the proceeds thereof become an asset of the community; otherwise, the community would have no right in the policy.

A distinction has to be made between an attribution of benefits and an assignment for value.

Should such a policy be assigned for value to either of the consorts, it will then become an asset of the community and if it did not mature during the community, the community at its dissolution would be entitled to an indemnity based either on its cash surrender value or on its real value as it may be established by mutual agreement.

You have seen that, in certain cases, the indemnity due the community consists in the surrender value of the policy at its dissolution, whilst in other cases, the premiums paid out of the community must be returned to it at its dissolution.

I believe that, when an insurance policy is made out for the benefit of children issued of a previous marriage of the husband or of other third parties other than the wife or common children whom the husband wishes to favor, he thus derives from it an advantage which is personal to him, and the indemnity which he then owes the community is a sum corresponding to the money taken out of it, whilst in other cases where the husband has derived no personal advantage,

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

---

the indemnity due the community is only the cash surrender value of the policy at the dissolution of the community.

Before 1931, the husband as head of the community, enjoyed the power to dispose gratuitously of the assets of the community provided he did it without fraud, but since 1931, his power to do so has been curtailed by an amendment to the law, under which he is not permitted to do so, except for the establishment of common children, though he may yet dispose of moveable things by gratuitous and particular title, provided he does not reserve for himself the enjoyment thereof and that it be without fraud.

15

Thus, in cases arisen before 1931, my conclusions would have been somewhat different, according to circumstances.

“

The subject, as you may deduce from this summary of the law on community of property, is a rather complex one and may give rise to a multiplicity of problems.

It is evident that the circumstances of each particular case must be carefully looked into.

In conclusion, I hope that the views which I have outlined may be of some help to you in the solution of the difficulties which arise in your dealings with insurance policies under the matrimonial regime of community of property, and at least, that you are not more confused in your mind than you were when you entered this hall.

## 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 1947

276 rue St-Jacques, Montréal



Etablie en 1929

### AGENTS PROVINCIAUX

#### INCENDIE

World Fire and Marine Insurance Company  
Eureka-Security Fire & Marine Insurance Co.  
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

René C. Pasquin  
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.

# Le rapport annuel des sociétés d'assurance-vie au département des assurances

par

ANDRÉ G. LEROUX, C.A.

de la Sauvegarde

17

*Nous donnons ici la première partie d'une étude de M. André G. Leroux sur les rapports faits chaque année au surintendant des assurances du gouvernement d'Ottawa par les assureurs-vie. Les chiffres et les tableaux de ces rapports sont la base du gros volume que le surintendant des assurances remet au gouvernement chaque année et qui donne sur les affaires d'assurances au Canada des aperçus précis. Ces données permettent également au surintendant d'exercer la surveillance d'ensemble que la loi lui confie. — A*



Toute société d'assurance-vie doit préparer un état de sa situation et de ses affaires au 31 décembre de chaque année. Cet état doit représenter l'actif et le passif de la société, ainsi que ses recettes et déboursés et contenir tous les autres renseignements jugés nécessaires par le gouvernement.

Que la société soit incorporée en vertu d'une loi provinciale ou d'une loi fédérale, celle-ci est tenue de préparer cet état. Nous traiterons en premier lieu de l'état requis par le gouvernement fédéral.

L'état doit avoir la forme que le ministre peut déterminer pour les fins de la loi et doit être transmis au Département des Assurances avant l'expiration de deux mois à compter

du 1er jour de janvier de chaque année. L'état est divisé en deux parties.

a) La première partie, qui indique la situation et les affaires de la société pour l'assurance-vie effectuée au Canada seulement.

b) La situation et les affaires de la compagnie pour l'assurance traitée à l'extérieur du Canada.

**18** Analysons d'abord les renseignements que doit contenir la première partie du rapport. Elle comprend les articles suivants: —

- 1) Le capital-actions de la société.
- 2) Bilan sommaire.
- 3) Synthèse des comptes au grand livre.
- 4) Actif.
- 5) Passif.
- 6) Recettes.
- 7) Déboursés.
- 8) Statistique des polices.
- 9) Statistique des annuités. (pensions)
- 10) Etat par province des nouvelles polices émises durant l'année et des polices en force en fin d'année.
- 11) Etat par province des primes reçues et des primes d'annuités reçues.
- 12) Etat par province des déboursés effectués pour les contrats d'assurance et d'annuités.
- 13) Etat du passif actuariel pour l'assurance et l'annuité.
- 14) Certificat de l'actuaire.
- 15) Tableau des bénéficiaires différés.
- 16) Tableau démontrant la répartition des comptes.
- 17) Affidavit des officiers responsables de la société.

Ces principaux postes doivent être complétés par des tableaux connus sous le nom d'annexes et qui donnent des renseignements sur les questions suivantes:

- a) Immeubles détenus.
- b) Promesses de vente et hypothèques divisées par province.
- c) Prêts consentis sur valeur collatérale.
- d) Obligations et débentures.
- e) Actions.
- f) Espèces en mains et en banque.
- g) Actif rayé des livres.
- h) Réclamations non acquittées pour cause de fraude etc. 19
- i) Salaires, compensations et traitements payés durant l'année.
- j) Nom des directeurs et actionnaires de la Compagnie.
- k) Notes explicatives sur la séparation des comptes.
- l) Notes explicatives sur le calcul des réserves mathématiques.

Le bilan sommaire indique l'actif global duquel est déduit l'actif non admis. Le résultat donne l'actif global admis de la société. De ce montant, l'on déduit le total du passif et l'on obtient le capital de la société et son surplus accumulé. Le but de l'état annuel étant de prouver le surplus accumulé, nous analyserons ce que doit contenir l'actif global de la société et nous relierons notre analyse aux différentes annexes justifiant les postes du bilan.

### I — Postes d'actif

Le premier poste à l'actif est celui des immeubles. Il comprend l'immeuble détenu par la société et sous l'empire du pouvoir d'achat. Par dérogation aux dispositions de la loi, toute société a le pouvoir de posséder des immeubles: 1° — qui sont nécessaires à son usage ou occupation ou qui peuvent raisonnablement servir au développement normal de ses affaires (y compris ceux qui après avoir été légalement acquis, lui sont dévolus à la date de l'adoption de la présente loi); 2° —

20

qui sont gagés ou hypothéqués de bonne foi par voie de garantie ou qui lui sont transportés en paiement de dettes ou exécution du jugement. Toute société, qui possède un immeuble acquis en vertu d'une hypothèque, ne doit garder cet immeuble plus de 12 ans à compter de son acquisition, à moins que le Département des Assurances prolonge cette période. En d'autres mots si une société d'assurance a acquis un immeuble par la voie générale et légale des affaires, cette société doit faire tout en son possible pour en disposer et elle a, à cette fin, un délai de 12 ans. Si pour une raison ou pour une autre elle n'a pu se déposséder de cet immeuble à la fin de 12 ans, elle doit faire demande au Département des Assurances pour obtenir un délai.

A l'appui du montant global indiqué au poste d'immeuble, l'annexe « A » fournit les renseignements: —

- a) Description de chaque immeuble.
- b) Date d'acquisition.
- c) Montant de toute hypothèque grevant l'immeuble.
- d) Coût actuel.
- e) Valeur aux livres.
- f) Valeur au marché.
- g) Montants dépensés ayant une nature capital.
- h) Revenu de chaque immeuble.
- i) Dépenses faites pour chaque immeuble.
- j) Revenu net de chaque immeuble.

Le montant total de la valeur aux livres apparaissant à l'annexe « A » doit correspondre au montant apparaissant au poste des immeubles au bilan. L'article suivant que nous trouvons au bilan est celui des promesses de vente. Les promesses de vente représentent des ventes d'immeubles faites par la société au public. Etant donné que le montant en espèces reçu sur la vente n'équivaut pas à 40% de la valeur de la vente, un contrat est fait par lequel le titre de la propriété est transmis

à l'acheteur lorsque certaines conditions sont remplies. A ce moment-là, l'article devient une hypothèque et à cette fin, un contrat d'hypothèque est signé par l'acquéreur et la société. Les hypothèques doivent être démontrées au bilan sous deux catégories: —

- a) Première hypothèque
- b) Toute autre hypothèque.

La société peut placer ses fonds sur hypothèques pourvu que le montant ne dépasse en aucun cas 60 p. cent de la valeur de l'immeuble gagé. Le prêt doit être fait sur première hypothèque seulement. L'annexe « B » donne les détails des promesses ne vente et des prêts hypothécaires. L'annexe démontre, par province, le montant total de chaque promesse et de chaque contrat hypothécaire et le montant des contrats hypothécaires sur lesquels un intérêt est en retard plus d'une année.

21

A l'appui du montant global démontré comme hypothèques détenues, le département d'assurance fournit à chaque société un registre d'hypothèques exigeant tous les renseignements relatifs à chaque prêt hypothécaire consenti. Les renseignements à être fournis au département sont: — le nom de l'emprunteur, la description de la propriété hypothéquée, le montant du prêt, le montant de l'assurance-incendie protégeant le prêt, le taux d'intérêt, la date du prêt, la date d'échéance du prêt, la valeur du terrain et de la bâtisse et l'intérêt dû et impayé en fin d'exercice.

Le montant total apparaissant au registre des hypothèques doit correspondre au montant total apparaissant à l'état annuel.

Les prêts consentis sur obligations, actions et autres valeurs collatérales sont des prêts permis par la loi fédérale. Cet item apparaît à l'actif de la Société, et est prouvé par l'annexe « C » qui donne les renseignements relatifs à ceux-ci tel que la description de la valeur gagée, la valeur au pair, la valeur

au marché et le montant prêté. La Société est autorisée par la loi à prêter ses capitaux en tout ou en partie sur la garantie de telles valeurs.

## II — Recettes et déboursés

22 Toute société d'assurance-vie doit inclure dans le rapport annuel un état détaillé de ses recettes et de ses déboursés. L'intention, c'est d'indiquer au Surintendant l'augmentation ou la diminution de l'actif investi durant l'année. Pour l'établir en fin d'exercice, il faut prendre en considération le chiffre au début, y ajouter les recettes de l'année et déduire les déboursés. Le résultat net indique l'actif investi en fin d'exercice. L'actif investi représente donc l'actif aux livres, auquel il faut ajouter l'actif extra comptable, afin d'obtenir l'actif de la société.

### a) *Les primes.*

Les primes doivent être indiquées séparément pour celles de première année, de renouvellement et unique. De chaque catégorie de primes, il faut déduire les primes de réassurance, afin d'indiquer les primes nettes encaissées par la société. Cet article, plus la considération reçue des annuités est la base pour l'imposition de la taxe sur les primes, moins évidemment les exemptions que le gouvernement accorde, comme les dividendes payés, etc. Si la société possède une comptabilité sur une base de revenu, en fin d'exercice le service de la comptabilité doit convertir cette base en celle de recettes. Prenant en considération le fait que la comptabilisation des primes est volumineuse, on peut facilement conclure que pour y arriver, il faut disséquer sur une base de caisse toutes les écritures comptables. Pour obtenir cette dissection, tous les soldes d'ouverture et de fermeture comme les primes en voie de perception, les soldes de primes de réassurance dus aux compagnies, les billets en voie de perception, les prêts automatiques, etc. doivent être pris en considération.

Le rapport annuel demande l'analyse des primes par groupes:

- a) Primes ordinaires.
- b) Primes industrielles ou populaires.
- c) Primes de groupe.

La même règle précitée s'applique à chaque groupe.

b) *Les annuités et rentes.*

Toute considération reçue pour annuités doit être analysée en primes de 1<sup>ère</sup> année, renouvellement ou unique et par catégorie; il faut également déduire les primes de réassurance cédées aux compagnies. Les mêmes principes s'appliquent à la considération reçue sur toutes polices à fonds de rachat.

23

c) *Les autres recettes.*

Les recettes qui suivent ne sont pas assujetties à la taxe sur les primes. Il s'agit donc de les énumérer et d'en indiquer s'il y a lieu toute particularité.

a) *Montants laissés en dépôt à intérêts.* Ce poste comprend les dividendes laissés en dépôt durant l'année, les sommes laissées en dépôt par les assurés et les primes payées d'avance qui ont été déposées durant l'année par les assurés et sur lesquelles un escompte a été accordé par la société. Pour obtenir ce montant, il faut nécessairement, comme dans le cas des primes, prendre en considération les soldes d'ouverture et de fermeture et analyser le mouvement de chaque article. Ce travail est volumineux, car il implique l'analyse du calcul des intérêts payés durant l'année, crédités sur tous montants laissés en dépôt et courus en fin d'exercice. Les primes payées d'avance comportent également l'analyse de l'amortissement de l'escompte et de l'escompte couru en date de fin d'exercice. Si la comptabilité de la société est sur une base d'encaissement, il faut avoir soin de prendre en considération les facteurs précités, car ils ont une répercussion indirecte sur le même poste que représentent ces items. Il

est très important de noter que les montants laissés en dépôt et portant intérêt sont inclus intégralement dans les fonds de la société et que par conséquent lorsque nous analyserons le mouvement des fonds de la société, nous constaterons que l'intérêt et l'escompte alloués et représentant une dépense de la société, se trouvent omis.

24

b) *Intérêts, dividendes et loyers.* L'établissement du montant représentant la recette en intérêts, dividendes et loyers est une opération comptable ordinaire. Il s'agit dans le présent cas d'établir l'intérêt encaissé, les dividendes sur actions et les loyers perçus en espèces durant l'année. Les intérêts proviennent des promesses de vente, des hypothèques, des prêts collatéraux, des prêts sur polices et des obligations. Le rapport annuel demande que l'on indique pour chaque catégorie d'intérêts le montant effectivement perçu en espèces. Pour ce faire, il faut chiffrer tout intérêt dû au commencement de l'année, y ajouter les intérêts crédités durant l'année et en déduire les intérêts dus en fin d'exercice. Le mouvement des intérêts payés d'avance sur ces items est négligeable. Notons en passant que l'état demande d'indiquer l'intérêt payé sur les achats d'obligations durant l'année de même que sur les hypothèques assumées. Le montant des loyers encaissé doit être réduit des dépenses déboursées pour la même période. Le montant total des intérêts, dividendes et loyers doit être réduit de tout intérêt payé sur les réclamations de décès, emprunts de banque. Tout autre intérêt encaissé doit être analysé et indiqué en détails dans un tableau séparé. C'est ordinairement l'intérêt perçu sur les primes payées en retard, sur les avances consenties aux agents et les fonds en banque.

c) *Avances aux agents.* Lorsqu'une avance est consentie à un agent et qu'en fin d'exercice, la société a dans ses livres des sommes similaires à percevoir de ces agents, la loi oblige

la société à pourvoir à une réserve de 100% sur ces avances. En d'autres mots, le Département des Assurances estime que la récupération éventuelle de ces avances est une procédure casuelle et que par conséquent la Société doit chiffrer immédiatement une avance comme une perte. Si l'avance est remboursée, la société doit indiquer sur l'état de remboursement comme une recette et c'est cet article que l'état demande. Il s'agit donc d'indiquer les avances faites aux agents antérieurement, mais récupérées durant l'année.

25

d) *Recettes de toute nature.* Les principales autres sources des recettes sont: le profit sur les opérations de change, les contributions au fonds de pension par le personnel et la société, les amendes chargées aux agents, le change et la collection encaissée sur les primes et autres revenus. Ces articles n'offrent aucune particularité et sont ordinairement comptabilisés sur une base d'encaissement simple.

e) *Profit sur vente d'actif aux livres.* Cet article doit indiquer le profit réalisé sur toute vente d'immeubles, d'obligations, d'actions et autres actifs. Il est important de noter qu'il n'entre pas en ligne de compte dans l'analyse des comptes d'actifs au grand livre. La raison est que cet item est chiffré comme étant une recette et représente la différence entre la valeur aux livres et la valeur de la vente, et que cette différence a été encaissée par la société et transformée sous une autre forme de poste d'actif tel que hypothèques, promesses de vente etc.

d) *Les déboursés.*

L'analyse des déboursés d'une société d'assurance-vie est une analyse mathématique. Il s'agit dans le cas présent d'établir le montant total des déboursés de la société afin d'appliquer ceux-ci contre l'actif investi. Comme dans le cas des recettes, pour une société ayant une comptabilité sur une base de revenus et dépenses, il faut prendre en considération tous

les facteurs de chaque dépense et convertir ceux-ci sous une forme de déboursés, pour se conformer aux exigences de l'état annuel.

e) *Décès, dotations et invalidités.*

Ce poste doit apparaître sous trois sections séparées:

- a) Assurance ordinaire.
- b) Industrielle ou populaire.
- c) Groupe

26

Dans le cas des décès, il faut déduire du déboursé total, le montant reçu des compagnies de réassurance. La même procédure s'applique aux dotations et aux réclamations d'invalidité. L'état demande les sommes effectivement payées en espèces, de même que les dotations acquittées par la société et les réclamations d'invalidité assumées et libérées par la société. Afin d'obtenir ces résultats, il faut prendre en ligne de compte les soldes respectifs que la société devait au commencement de l'exercice, y ajouter les réclamations reçues durant l'année et déduire les soldes dus en fin d'exercice. Le résultat de ce calcul mathématique donne les déboursés effectués en espèces en faveur des assurés de la Société. Le calcul des décès, dotations et invalidités acquittés par les compagnies de réassurance est le même.

f) *Rachats.*

Les rachats acquittés en espèces doivent être indiqués. Ce poste n'offre aucune particularité à moins qu'au commencement et qu'en fin d'exercice les livres démontrent des soldes à payer.

g) *Bénéfices.*

Les dividendes payés doivent être analysés sous trois catégories: —

- a) Ceux payés en argent.
- b) Ceux laissés à la compagnie et portant intérêts.
- c) Ceux appliqués à l'achat de privilège.

L'analyse de ces trois catégories représente un travail volumineux qui doit être effectué, car il entre en ligne de compte dans le calcul de la taxe sur les primes. De plus, les bénéfices laissés à la compagnie et portant intérêt deviennent ipso-facto un passif de la société. Ordinairement lorsque ce travail est effectué, il est bon de séparer chaque section par province afin de donner satisfaction aux exigences des différents états provinciaux.

*h) Rentes.*

27

Les rentes payées en espèces aux rentiers doivent être indiquées séparément pour ceux qui détiennent des polices ordinaires, industrielles ou de groupe. Ordinairement ce poste est tenu sur une base de déboursé et n'offre aucune particularité. Les articles 6, 7, 8 et 9 représentent les déboursés nets effectués d'après les contrats d'assurance et d'annuité. Chaque province demande en fin d'exercice l'analyse de ces déboursés. Cette analyse leur est fournie d'après des états identiques et uniformes.

## L'Assurance-vie appliquée aux affaires

par

M. WILFRID LAVIGNE, L.S.C., C.L.U.

*Assureur-Conseil et Gérant de district à  
L'ALLIANCE NATIONALE*

28

Depuis un quart de siècle, le commerce de l'assurance-vie a pris un essor prodigieux. C'est que de nombreuses transformations se sont opérées dans ce domaine. Au début, la plupart des gens, les chefs de famille surtout, assuraient leur vie avec l'unique but de protéger leur famille. Ce fut l'expansion de l'assurance vie entière à primes continues ou à paiements limités. Puis plusieurs d'entre-eux, de même que les célibataires, ont voulu se protéger eux-mêmes, c'est-à-dire s'assurer une retraite paisible pour les vieux jours, d'où le développement de l'assurance dite de dotation et de pension avec assurance. Mais l'évolution commerciale et industrielle a fait surgir d'autres développements. On a compris alors que l'assurance-vie pouvait servir non seulement à la protection de la famille, mais aussi à la solution de certains problèmes importants qui se présentent dans les entreprises financières, commerciales ou industrielles, de là, la naissance de l'assurance dite commerciale.

On peut définir l'assurance commerciale: l'assurance-vie appliquée aux exigences des affaires. C'est en d'autres mots la transposition dans le domaine des affaires des modes de protection de la famille. L'objet de l'assurance commerciale est de remplacer la valeur humaine au moment de sa disparition. On peut lui trouver une foule d'applications dont les principales sont les suivantes:

1) dédommager de la perte de la valeur économique d'une vie, ce qui arrive toujours dans le cas d'un homme qui est le seul propriétaire d'une entreprise.

2) permettre au survivant d'une société de rembourser les intérêts du défunt et de faire survivre l'entreprise.

3) pourvoir à la liquidation des intérêts d'un détenteur d'action dans une corporation surtout si celle-ci est fermée.

4) atténuer la perte soudaine d'un gérant ou d'un chef de service dans une entreprise.

29

Les avantages qui résultent de ces diverses applications sont nombreux. En voici les principaux:

a) stabiliser le crédit de l'entreprise.

b) pourvoir à un fonds d'urgence.

c) permettre au chef d'entreprise de se retirer des affaires à un âge convenable.

d) pourvoir au remboursement d'une dette importante.



Nous traiterons aujourd'hui du cas d'un petit commerçant, seul propriétaire de son entreprise. Pour rendre l'étude plus vivante, nous la présentons sous la forme dialoguée.

*L'assureur:* M. l'épicier, je passe souvent devant votre magasin et depuis quelque temps, j'ai souvent pensé à vous. Je me demande si vous auriez objection à répondre aux deux seules questions que voici: « Vous voulez que votre famille reçoive toute la valeur de votre commerce et non simplement une partie... n'est-ce pas ? »

*Le client:* Naturellement et comme je suis seul dans mon affaire, je n'ai aucun doute à ce sujet.

*L'assureur:* Bien, M. l'épicier, voici ma deuxième question: « Votre testament est-il ainsi fait que si vous mouriez ce soir, votre commerce pourrait ouvrir ses portes demain ? »

*Le client:* J'ai fait mon testament, Monsieur l'assureur, seulement je ne comprends pas très bien ce que vous voulez dire.

*L'assureur:* Si vous mourez, votre commerce devient partie de votre succession avec vos autres propriétés et biens personnels, gérés par un fiduciaire ou un exécuteur testamentaire, n'est-ce pas ?

*Le client:* Oui.

30 *L'assureur:* Eh bien ! comme cet exécuteur testamentaire, selon l'article 981 du code civil doit liquider le commerce sans retard, avez-vous fait ajouter à votre testament :

1) Une provision donnant à l'exécuteur testamentaire plein pouvoir de continuer le commerce comme une entreprise ordinaire jusqu'à ce qu'il puisse être liquidé ou vendu avec profit.

2) Une provision bien définie dégageant l'exécuteur testamentaire de toute responsabilité résultant de ses pouvoirs; votre notaire ou votre avocat peut vous résoudre ce problème. Mais même en ayant cette autorisation par votre testament de continuer, au moins temporairement, les opérations de votre commerce, votre exécuteur aura-t-il la compétence voulue pour mener à bien votre entreprise ?

*Le client:* Naturellement, il ne sera certainement pas un expert dans le domaine de l'épicerie.

*L'assureur:* La liquidation de votre commerce est donc inévitable d'une façon ou d'une autre, n'est-ce pas ?

*Le client:* Il n'y a pas de doute à ce sujet.

*L'assureur:* Une chose est certaine, Monsieur l'épicier, c'est qu'au moment de la liquidation provoquée par votre décès, le passif ne diminue jamais, mais l'actif, toujours, n'est-ce pas ?

*Le client:* Assurément, lorsqu'on est obligé de vendre, il faut bien s'attendre à une diminution d'actif d'un quart et même d'un tiers.

*L'assureur:* Alors, Monsieur, pourquoi ne pas prendre les dispositions nécessaires pour que votre commerce paie lui-même sa propre liquidation ?

*Le client:* Que voulez-vous dire par cela ?

*L'assureur:* C'est bien simple. Déterminons ensemble, si vous le voulez bien quelles seraient les dettes de votre commerce.

Le client et l'assureur en dressent ensemble la liste: comptes à payer, billets à payer, taxes d'affaires municipale, provinciale et fédérale (basées sur l'année précédente), un mois de dépenses fixes (loyer, éclairage, chauffage, téléphone, etc.), salaires à payer pour un mois, dépenses de publicité, etc., soit en tout \$5,300.

31

*L'assureur:* Faites donc en sorte, Monsieur, que votre exécuteur testamentaire ait assez d'argent pour régler ces obligations sans toucher aux revenus qui diminueront considérablement. Il ne sera pas obligé de liquider immédiatement, mais pourra attendre une offre convenable pour vendre le commerce. Une police d'un montant de \$5,500, pourra donc amplement couvrir ces obligations, n'est-ce pas ?

*Le client:* Je crois qu'il y a du bon dans votre démonstration, Monsieur l'assureur.

*L'assureur:* Mais il y a encore un autre problème qui intéresse votre famille, celui de la valeur de votre vie comme actif de votre commerce. En effet, quelle est la valeur réelle de votre commerce aujourd'hui et quelle sera-t-elle, vous disparu ?

Ayant toujours en vue ce principe que le « passif ne diminue jamais, mais que l'actif diminue toujours », vous admettez avec moi qu'avec votre disparition la valeur de l'achalandage tombe, de même que l'élan progressif de votre commerce et aussi la réputation de votre maison, car dix personnes disparaîtront en même temps que vous :

le gérant d'affaires, le gérant de crédit, le gérant des achats, le gérant des ventes, le gérant de publicité, le directeur du personnel, le directeur des projets, le directeur des relations extérieures, le directeur d'usine et le directeur du bureau. Tout ce que vous laisserez à votre famille, c'est ce qu'elle sauvera de votre commerce, n'est-ce pas ?

*Le client:* Il n'y a pas de doute qu'elle devra subir une perte.

**32** *L'assureur:* Voulez-vous que nous déterminions ensemble cette perte. Evaluons sur cette feuille ces quatre éléments principaux de votre actif, de votre vivant et après votre mort.

Valeur de la marchandise ... ..	\$15,000	6,500
Accessoires et ameublement de magasin	5,000	2,800
Total des comptes à recevoir ... ..	6,000	3,000
Argent en mains et à la banque ... ..	1,000	1,000
	\$27,000	\$13,300
Total de l'actif ... ..		13,700
	Différence	

Cette différence représente donc votre contribution au succès de votre commerce, qui peut être protégée par l'assurance commerciale. Ne réalisez-vous pas que la vie humaine est l'actif le plus précieux au monde et que l'assurance-vie en est sa meilleure protection ?

*Le client:* Voulez-vous dire, Monsieur, que je dois prendre une autre police de \$13,700 pour couvrir cette perte ?

*L'assureur:* Exactement. Sachant que vous voulez laisser intact à votre famille le total de l'actif de votre commerce, hésitez-vous à prendre un ou deux pour cent de vos revenus, chaque année, pour lui assurer cette protection ? En pourvoyant à la sécurité de votre famille, vous accumulerez un revenu substantiel pour le moment de votre retraite. Et cela nous amène au dernier point de notre entretien, l'usage de vos profits.

*Le client:* Comment mes profits, mais ils servent au développement de mon commerce et je n'ai pas l'intention de les retirer de mon entreprise !

*L'assureur:* Je comprends bien votre raisonnement, Monsieur, car peu d'hommes d'affaires séparent leurs fonds personnels de leur commerce, mais ne croyez-vous pas qu'il y a un certain risque à laisser tous ses profits dans son affaire ? En effet comment et quand tirerez-vous de votre commerce la partie de ces profits qu'absorbent les pertes de dépréciation et de liquidation ?

33

Personne n'est réellement indépendant financièrement qui ne l'est pas de son commerce. Les profits que vous retirerez de votre entreprise seront appliqués strictement à votre seul bénéfice et à celui de votre famille.

Ma compagnie, Monsieur, vous permet d'accumuler exactement ce fonds de dépôt créé par l'assurance commerciale pour vous et votre famille. Ce dépôt, grâce à l'assurance-vie, est protégé par la loi contre les réclamations des créanciers.

Ajouté aux deux autres requis, l'un pour permettre au commerce de solder à votre décès ses propres obligations et l'autre pour protéger votre famille contre la perte de son gagne-pain, ce dépôt vous permettra de vous retirer de votre commerce et de toucher une rente mensuelle de \$300 dès que vous aurez atteint l'âge de 60 ans. Si vous décédiez auparavant, il mettrait votre famille en mesure de jouir en entier de l'actif réel de votre commerce. N'est-ce pas un programme complet qui assurera votre tranquillité d'esprit et le bien futur de votre famille ?



### *Conclusion*

Cette discussion fait ressortir les trois principaux avantages de l'assurance commerciale dans le cas d'un homme qui est seul propriétaire d'entreprise:

1) Pourvoir à un fonds pour solder les obligations courantes existant au moment du décès du propriétaire.

2) Protéger la famille contre la perte d'une partie de l'actif du commerce occasionnée par la disparition du chef d'entreprise et par la fin de son activité commerciale.

3) Obliger le propriétaire à retirer annuellement de son entreprise une partie de ses profits pour le rendre, au moment de sa retraite, indépendant financièrement.



# Prêts Hypothécaires <sup>(1)</sup>

par

GEORGES CONSTANTIN

35

Si le propriétaire « en puissance » dans la classe ouvrière, ou à salaire moyen, est encore à hésiter devant les opportunités qui s'offrent à lui, ce n'est certainement pas la faute, ou des gouvernements qui ont passé toutes sortes de lois, pour essayer de guérir la crise du logement en encourageant le peuple à devenir propriétaire de sa résidence, ou des institutions de prêts qui par leur publicité ont essayé de nous amener à nous aventurer dans le domaine immobilier.

Je crois plutôt que les empêchements que nos petits épargnants voient dans la réalisation de leurs rêves peuvent se résumer à trois points principaux:

- 1°—la pénurie et les prix prohibitifs des matériaux pour les nouvelles constructions;
- 2°—le prix exorbitant des propriétés déjà construites, dont un logement est libre pour être habité par l'acheteur;
- 3°—le montant élevé de la mise de fonds initiale pour financer l'achat ou la construction d'une propriété.

Mais, l'on s'habitue de plus en plus à payer plus cher, quelles que soient nos justes récriminations, et le nombre de ceux qui se construiront en 1948 dépendra en grande partie du prix montant ou descendant des matériaux.

D'un autre côté, les institutions prêteuses, soit les compagnies ou sociétés d'assurance, de fiducie, ou simplement de prêt, voyant le taux de rendement de l'intérêt diminuer, se sont lancées dans le prêt hypothécaire depuis quelques années et ont ainsi presque doublé leur actif dans cette division de leur portefeuille.

---

<sup>1</sup> Avec l'autorisation de l'auteur et de la revue, nous extrayons de « *L'Artisan* » cette brève étude du prêt hypothécaire et du logement dans la province de Québec.

La compétition entre les diverses institutions pour prêter sur hypothèque est actuellement très forte, et des avantages sensibles en sont résultés au profit des emprunteurs: certaines institutions de prêt ont réduit les frais initiaux au strict minimum, d'autres ont éliminé « bureaucratie » ou « red tape » autour des demandes d'emprunt; certaines ont des succursales dans nos plus grandes villes pour amener à elles le plus grand nombre de petits emprunteurs; d'autres paient même des commissions à certaines personnes qui leur amènent des prêts.

36 La presque totalité des institutions prêteuses a dû cependant adopter des mesures plus sévères pour se protéger contre les risques d'une telle inflation dans les montants de prêts accordés, en prévision d'une dégringolade future toujours possible; c'est ainsi que l'on tend plutôt à raccourcir le terme de l'obligation hypothécaire au lieu de l'allonger, et l'amendement de juin 1947 à la Loi fédérale du logement étendant à trente ans au lieu de vingt ans le terme des prêts accordés sous cette loi, n'est pas très populaire vis-à-vis des institutions prêteuses.

C'est ainsi, aussi, que l'on exigera des remboursements mensuels ou semi-annuels plus forts pendant les cinq premières années que pour le reste de l'emprunt, afin de réduire le plus tôt possible le capital emprunté, pendant un temps où les emprunteurs gagneront assez pour rencontrer les paiements, quitte à leur donner une chance lorsque les gages diminueront. Encore ici, les lois qui permettent de rembourser par versements mensuels égaux, capital et intérêt compris, étendus sur une période de vingt ou trente ans, ne trouvent pas grâce devant l'esprit conservateur des institutions, puisque par ce système les versements de capital des premiers mois ou des premières années sont moins forts que les paiements subséquents.

Effectivement on se demande qui garantira que, dans vingt ans ou trente ans, les emprunteurs pourront payer en acompte sur leur capital des montants deux ou trois fois plus élevés qu'à la date de l'obtention de leur emprunt, surtout si l'on considère la probabilité de vie d'une propriété bâtie avec les matériaux actuels ?

Une nouvelle loi qui contribuera, pour une partie, à aider les petits emprunteurs, c'est la loi de la Province de Québec, passée à cette session-ci, qui remboursera une partie de l'intérêt à payer sur les emprunts; mais cette loi, malheureusement, n'a pu cependant inclure la garantie d'une partie du capital avancé.

Il restera toujours, malgré ces avantages et ces restrictions du côté des institutions, et les nouvelles lois du côté des gouvernements,

que les petits emprunteurs, désirant se bâtir une résidence pour y demeurer, seront toujours à la merci du prix des matériaux de construction, s'ils parviennent, en plus de s'acheter un terrain, à ramasser, en argent ou actif liquide, de 25 à 30% du prix total de leur nouvelle construction.

A ce sujet, il sera intéressant de suivre d'ici quelques années ce que les coopératives d'habitation réussiront dans leurs efforts pour améliorer le sort des propriétaires en herbe et aplanir les difficultés auxquelles les ouvriers et les petits salariés font face.



# Connaissance du métier

par

GÉRARD PARIZEAU

38

## I — La police ajustable ou “*declaration policy*” en assurance contre l’incendie.

L’assurance quotitative ou spécifique et l’assurance avec la règle proportionnelle ont des avantages, mais aussi des inconvénients sérieux. La première manque de souplesse parce qu’elle applique une somme à un endroit et sur des choses particulières. La seconde rend l’assuré coassureur si le montant souscrit est insuffisant. Les deux ne permettent pas à l’assuré de faire face automatiquement à des fluctuations de valeur durant le cours de l’assurance. Devant ce problème qui se pose constamment dans les affaires on a trouvé une solution: la *declaration policy* ou police ajustable, dont l’usage se répand beaucoup dans le commerce. En voici un aperçu.

1. — La police englobe les marchandises de l’assuré situées dans un ou plusieurs locaux à des endroits différents. Elle peut comprendre également l’ameublement et le matériel d’entrepôt et de magasin, ainsi que les réparations, les frais d’installation et les améliorations locatives faits par l’assuré.

2. — Le montant d’assurance est réparti entre chaque local. Ainsi:

\$20,000	au no	250,	rue Wolfe
30,000	“ “	500,	rue Papineau
50,000	“ “	2500	est, rue Ste-Catherine.

Ces sommes représentent le maximum applicable à chaque endroit. C’est en quelque sorte le plafond au-dessous

duquel fluctuera la valeur quotidienne. Il est très important que l'assuré prévoie à l'avance le montant extrême dont il pourra avoir besoin durant l'année, afin d'éviter qu'il ne soit coassureur en cas de destruction totale.

3. — La valeur des choses assurées doit être déterminée aussi exactement que possible, sans quoi l'assuré devient coassureur pour la différence entre la valeur réelle et la valeur déclarée. La base, c'est le prix coûtant pour les marchandises et le prix de remplacement, moins la dépréciation, pour les meubles, le matériel de bureau et d'entrepôt et les améliorations locatives. Pour éviter des erreurs coûteuses, il faut donc a) pour les marchandises, avoir un inventaire permanent, suffisamment exact pour éviter des écarts trop grands entre la valeur réelle et le chiffre déclaré mensuellement; b) dans le second cas, que la valeur soit déterminée de façon précise, de préférence par un tiers indépendant. Il est sage de ne pas se contenter d'utiliser la valeur aux livres.

4. — La valeur des choses assurées doit être communiquée à l'assureur dans les quinze jours suivant la fin de chaque mois. Ainsi, avant le 15 février 1948, on aura déclaré ainsi la valeur au 31 janvier:

\$15,000	au no	250,	rue Wolfe
25,000	“ “	500,	rue Papineau
35,000	“ “	2500 est,	rue Ste-Catherine.

A cette condition, bien qu'il ait communiqué ces chiffres au 31 janvier 1948, l'assuré reste garanti jusqu'au 15 mars pour vingt mille dollars dans le premier cas, trente mille dans le second et cinquante mille dans le troisième<sup>1</sup>. Si, par exemple, le 20 février, le feu cause des dommages pour \$49,000. au no 2500 est, rue Ste-Catherine, l'assuré touchera la somme intégralement:

---

<sup>1</sup> En prenant les chiffres mentionnés précédemment.

a) parce qu'il est garanti jusqu'à concurrence de cinquante mille dollars;

b) parce qu'il s'est conformé aux prescriptions du contrat en déclarant la valeur à temps;

c) parce qu'il a calculé exactement la valeur au 31 janvier 1948.

40

Par contre, si l'assuré ne donne pas à l'assureur la valeur des choses assurées avant la date prévue, c'est-à-dire le quinze de chaque mois, le plafond est réduit aux chiffres déclarés le mois précédent. Pour clarifier ce point, procédons par un exemple. Imaginons que, le 16 mars 1948, l'assuré n'a pas encore envoyé ses chiffres à l'assureur et qu'il a trois incendies qui causent les dommages suivants:

250, rue Wolfe ... ..	\$18,000
500, rue Papineau ... ..	27,000
2500 est, rue Ste-Catherine	40,000

Parce qu'il ne s'est pas conformé aux stipulations du contrat, l'assuré ne peut toucher que \$15,000. dans le premier cas, \$25,000. dans le second et \$35,000. dans le troisième.

L'exactitude des rapports (au double point de vue valeur et date) est donc une condition essentielle du contrat.

Une dernière question se pose. Suffira-t-il que le courtier de l'assuré soit averti pour que l'avis soit suffisant? Évidemment que non, puisque le courtier est le représentant de l'assuré. Il faudra que le courtier ait le temps de communiquer les chiffres à l'assureur. Pour cela, il sera bon que l'assuré n'attende pas au dernier jour, chaque mois. Si quinze jours ne lui suffisent pas pour préparer ses chiffres, la Canadian Underwriters' Association pourra accorder vingt et même trente jours.

5. — Au moment de l'émission du contrat, la prime est provisionnelle. Elle correspond à soixante-quinze pour cent

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

---

de la prime annuelle pour les sommes mentionnées à chaque endroit. Ainsi:

	Taux annuel <sup>1</sup>	Montant	Prime provisionnelle (75%)
250, rue Wolfe ... ..	1.50	\$20,000	\$ 225
500, rue Papineau ... ..	1.60	30,000	360
2500, est, rue Ste-Catherine ...	1.80	50,000	675
			\$1260

41

A l'expiration des polices, on procédera au relevé des valeurs déclarées mensuellement et à l'établissement de la prime définitive en regard de la prime provisionnelle. L'assuré touchera ou versera la différence selon le cas. Pour préciser le mode de procéder, voici un exemple:

1.—250, rue Wolfe

Valeur	Date	
\$ 15,000	31 janvier	1948
19,000	28 février	"
14,000	31 mars	"
16,000	30 avril	"
10,000	31 mai	"
12,000	30 juin	"
13,000	31 juillet	"
15,000	31 août	"
18,000	30 septembre	"
16,000	31 octobre	"
19,000	30 novembre	"
10,000	31 décembre	"
\$177,000		

La valeur moyenne étant de \$14,750., la prime annuelle au taux de 1½ pour cent est de \$221.25;

---

<sup>1</sup> Taux annuel avec la règle proportionnelle de quatre-vingts pour cent.

## ASSURANCES

---

### 2.—500, rue Papineau

Valeur	Date	
\$ 25,000	31 janvier	1948
20,000	28 février	"
22,000	31 mars	"
15,000	30 avril	"
12,000	31 mai	"
15,000	30 juin	"
20,000	31 juillet	"
22,000	31 août	"
10,000	30 septembre	"
15,000	31 octobre	"
28,000	30 novembre	"
12,000	31 décembre	"
<u>\$216,000</u>		

Moyenne mensuelle ... \$18,000.00  
 Taux annuel ... .. 1.60  
 Prime annuelle ... .. \$ 288.00

### 3.—2500 est, rue Ste-Catherine

Valeur	Date	
\$ 35,000	31 janvier	1948
34,000	28 février	"
36,000	31 mars	"
28,000	30 avril	"
32,000	31 mai	"
37,000	30 juin	"
40,000	31 juillet	"
45,000	31 août	"
47,000	30 septembre	"
40,000	31 octobre	"
48,000	30 novembre	"
19,600	31 décembre	"
<u>\$441,600</u>		

Moyenne mensuelle ... \$36,000.00  
 Taux annuel ... .. 1.80  
 Prime annuelle ... .. \$ 662.40

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

---

Primes par local —	Provisionnelle	Définitive	Solde
rue Wolfe ... ..	\$225	\$221.25	\$ 3.75
rue Papineau ... ..	360	288.00	72.00
rue Ste-Catherine ... ..	675	662.40	12.60
		Ristourne: \$88.35	<u>12.60</u>

L'assuré a droit à une ristourne de \$88.35<sup>1</sup> dont chaque assureur versera sa part proportionnelle.

43

Cette assurance présente de réels avantages à l'assuré. On peut les résumer ainsi:

a) Elle l'assure quoi qu'il arrive jusqu'à concurrence des maxima fixés dans le contrat. La garantie étant automatique, elle évite toute erreur, tout oubli pourvu que le plafond soit assez élevé.

b) elle l'empêche d'être coassureur comme il le serait s'il ne souscrivait pas au moment de l'émission du contrat une assurance assez élevée pour le mettre à l'abri au moment où la valeur atteindrait le maximum. On peut toujours dire qu'il suffirait d'augmenter l'assurance durant l'année. Mais le fera-t-on et à temps ?

c) elle lui permet de ne payer une prime que sur les sommes qu'il déclare à la fin de chaque mois.

Elle présente des inconvénients sérieux, cependant, si les montants déclarés ne sont pas exacts, si le plafond n'est pas assez élevé et si la valeur n'est pas communiquée à temps à l'assureur. Mais tout cela peut être évité assez facilement si l'entreprise est bien organisée.

---

<sup>1</sup> Le calcul est plus élaboré si le plafond est élevé durant l'année ou si le taux est modifié. Il faut alors traiter chaque période séparément et établir la prime qui lui revient, en tenant compte de la valeur moyenne dans chaque cas.

**II — Etude pratique de cinq solutions possibles au problème de la répartition de l'assurance-incendie d'une usine.**

1. — *Données générales*

44 A Montréal, au numéro 200 de la rue X, une usine formée de six pavillons, numérotés un à six sur le plan. Dans le pavillon principal se fait la fabrication de produits d'amiante tissée. Le second sert d'entrepôt pour les produits fabriqués. Le troisième, de garage pour cinq voitures et de logement pour le gardien. Dans le quatrième, se font la teinture des tissus et le séchage. Dans le cinquième, se trouve la réserve de diluant, de coton, de laine et de caoutchouc. Le sixième contient la chaufferie qui chauffe toute l'usine et lui fournit la vapeur.

*Construction des bâtiments*

1. — Le premier est en brique avec charpente en béton et couverture de première classe sur une dalle de béton. Les planchers sont faits d'une dalle de béton avec un revêtement incombustible. Les escaliers et les ouvertures dans les planchers sont fermés de portes fermant automatiquement. A chaque étage, il y a un extincteur chimique, type *acid and soda* par deux mille cinq cents pieds carrés. Superficie: deux étages mesurant cinquante pieds par cent.

2. — Le second bâtiment est en blocs de ciment avec revêtement de stuc, couverture de première classe, planchers de bois. Deux étages: cinquante par cinquante. Occupation: entrepôt pour les produits fabriqués.

3. — Le troisième est en brique; couverture de première classe, planchers de ciment reposant sur le sol; plafond: ciment sur latte métallique. Dimensions: soixante pieds par vingt-cinq. Au sous-sol, le garage avec un petit atelier, des outils et une réserve de pièces. Un baril d'huile de quarante-cinq gallons. Un réservoir souterrain ventilé à l'extérieur, pour l'essence. La pompe est à l'intérieur. Il y a dans le bâtiment,

deux extincteurs type *foam*. On y loge un maximum de cinq autos.

Au deuxième, le logement du gardien.

4. — Dans le quatrième bâtiment se fait la teinture, l'immersion et le séchage du produit. Comme il y a là un risque accru par la présence de gazoline provenant d'un réservoir extérieur et de séchoirs à vapeur, la construction et l'installation ont été étudiées avec beaucoup d'attention. L'immeuble mesure 50 pieds par trente-cinq. Il a un étage; des lanternes garnissent une partie du toit afin d'assurer la lumière et la ventilation. Les fenêtres des lanternes s'ouvrent vers l'extérieur, comme celles des murs, afin de céder facilement sous la poussée des gaz en cas d'explosion. Les murs sont en briques, appuyée sur des blocs de ciment; le plancher, en ciment sur le sol. Au-dessus des cuves d'immersion se trouvent des extincteurs type acide carbonique, maintenus en place par des fusibles, qui céderont rapidement à la chaleur déclenchée par un incendie. Dans les séchoirs se trouvent des *fog-nozzles*, destinés à projeter dans la pièce un brouillard épais en cas d'incendie, avec l'intention d'étouffer la flamme. Construction: brique et béton; couverture en bois et papier sur dalle de béton.

45

5. — Le cinquième bâtiment est également en brique, avec couverture en bois et papier reposant sur une dalle de béton. Deux étages. Planchers en ciment. La réserve de teintures, de coton, de laine et de caoutchouc se trouve à cet endroit. Dimensions: trente-cinq pieds par cinquante. Deux extincteurs *foam*.

6. — Dans le sixième est la chaufferie qui alimente l'usine de vapeur pour la fabrication et le chauffage. Le bâtiment est de type incombustible. Le chauffage est au mazout. Il y a deux extincteurs type *foam* à l'intérieur. Dimensions: cinquante pieds par quarante.

Protection spéciale. Un gardien fait sa ronde à toutes les heures. Il a une horloge poinçonnante. Dans chaque bâtiment se trouve un poste de poinçonnement. Chaque jour, le surintendant vérifie la régularité des rondes.

2. — *Données comptables*

46

L'inventaire est fait une fois l'an pour la machinerie et une fois par mois pour les produits en voie de fabrication et terminés, ainsi que pour les matières premières.

Pour la machinerie et l'immeuble, les chiffres sont vérifiés annuellement par un évaluateur, qui fournit le prix de remplacement et la dépréciation pour vétusté.

3. — *Le problème*

Le problème posé est celui-ci:

1° — Avec les données précédentes, quelles sont les modalités possibles pour l'assurance contre l'incendie, la foudre, l'explosion et la fumée;

2° — Quels sont les avantages et les inconvénients de chacun.

1. — *Modalités*

Le premier mode — le plus élémentaire — est d'appliquer un montant d'assurance à chacun des bâtiments et à son contenu, avec la répartition ordinaire d'une part entre l'ameublement et la machinerie et, de l'autre, entre les produits en voie de fabrication et fabriqués et les matières premières. On aurait par exemple pour chaque bâtiment les chiffres suivants:

## ASSURANCES

	Valeur <sup>1</sup>	Montant d'assurance <sup>2</sup>
<i>Pavillon no 1</i>		
Bâtiment ... ..	\$50,000	\$45,000
Ameublement ... ..	5,000	5,000
Machinerie ... ..	75,000	65,000
Produits et matière première ... ..	100,000	90,000
<i>Pavillon no 2</i>		
Bâtiment	\$20,000	\$18,000
Ameublement et ma- tériel d'entrepôt ...	3,000	2,800
Stock au 31 décembre	100,000	90,000
<i>Pavillon no 3</i>		
Bâtiment	\$15,000	\$13,500
Outillage ... ..	1,000	900
Stock de pièces ... ..	500	450
<i>Pavillon no 4</i>		
Bâtiment	\$10,000	\$ 9,000
Ameublement et ou- tillage ... ..	15,000	14,000
Produits en voie de fabrication ... ..	25,000	22,000
<i>Pavillon no 5</i>		
Bâtiment	\$13,000	\$11,000
Ameublement et ins- tallation ... ..	1,000	900
Stock au 31 décembre	5,000	4,500
<i>Pavillon no 6</i>		
Bâtiment et chaudière	\$25,000	\$22,000
Outillage et divers ...	500	500
	\$464,000	414,550

Le premier mode de procéder est d'appliquer un montant d'assurance sur chaque article, en n'acceptant la règle proportionnelle que dans le cas des pavillons un, quatre et cinq où elle est obligatoire, parce que le bâtiment est incombustible.

<sup>1</sup> Par valeur, on entend le coût de remplacement moins la dépréciation pour les immeubles, l'ameublement et la machinerie. Pour les marchandises et la matière première, le prix coûtant.

<sup>2</sup> Le montant d'assurance est environ 90 pour 100 dans l'ensemble.

Comme la valeur fluctue de jour en jour (tout au moins celle de l'inventaire), il faudra être bien sûr de souscrire un montant correspondant à 80% de la valeur maxima *prévisible*. Pour éviter toute erreur, il vaudrait mieux même avoir une assurance égale au maximum prévisible.

48

L'inconvénient de cette première solution, c'est que le montant d'assurance est fixe et que, dans le cas du contenu, la valeur est soumise à des fluctuations constantes auxquelles il est à peu près impossible de faire face, tout au moins dans le cas des marchandises, des produits en voie de fabrication et des matières premières. Dans le pavillon un, deux, quatre et cinq, la valeur varie nécessairement suivant le rythme de la fabrication et des achats. Comme on reste exposé à des insuffisances d'assurance qu'il est presque impossible de prévoir longtemps à l'avance, il vaudrait mieux avoir recours à une seconde solution.

#### *Deuxième solution*

Cette solution consiste à fusionner l'ensemble de l'assurance, en faisant porter un montant unique sur toute l'usine et son contenu. Pour y consentir, les assureurs demanderont que l'assuré souscrive une assurance d'au moins quatre-vingt-dix pour cent de la valeur assurable. Comme la valeur totale est de \$464,000 l'assuré devra donc souscrire une assurance d'au moins \$419,000. Il vaudrait mieux cependant, déterminer un maximum prévisible et souscrire un montant correspondant. Il sera bon également de faire déterminer la valeur de remplacement chaque année par une maison d'expertise spécialisée dans ce genre de travail, tant pour les immeubles que pour l'ameublement et la machinerie. En faisant faire l'expertise régulièrement, le coût serait peu élevé. Si l'on prévoit des achats importants ou de nouvelles constructions, il sera bon aussi d'ajouter au montant d'assurance une somme supplémentaire qui mettra l'assuré à l'abri. Pour les marchan-

disés, les produits en voie de fabrication et les matières premières, l'ajustement pourra se faire mensuellement lorsque l'assuré aura les chiffres de l'inventaire permanent.

L'avantage de ce mode de procéder sur le précédent, c'est qu'il permet d'éviter d'être coassureur dans le cas d'un bâtiment, tout en ayant un montant trop élevé dans un autre. D'un autre côté, si les fluctuations de l'inventaire sont élevées, on reste exposé à être encore coassureur pour l'ensemble si l'on n'a pas souscrit au début un montant permettant de prévoir le pire, si les prévisions sont dépassées.

49

Si l'inventaire est sujet à des fluctuations assez grandes, il vaudrait mieux avoir recours à une troisième solution.

*Troisième solution*

Cette troisième solution consisterait à séparer l'assurance en deux groupes :

- a) les bâtiments, l'ameublement, l'outillage et la machinerie — éléments à peu près fixes;
- b) les marchandises et les matières premières — éléments instables.

Sur le premier groupe porterait la règle proportionnelle de 90%. Le montant d'assurance correspondrait au total prévisible pour l'année, afin de laisser une marge de sécurité.

Le second groupe engloberait l'ensemble des pavillons et correspondrait également au maximum prévisible, avec la clause de la répartition proportionnelle. (Distribution Clause)<sup>1</sup>. Tout en laissant à l'assuré la possibilité d'une coassurance en cas d'insuffisance, la clause reporte la coassurance à un chiffre plus élevé; elle n'a donc pas l'inconvénient de la règle proportionnelle ordinaire, dont la sanction s'applique dès que le dommage dépasse 2% de l'assurance ou \$2,500.

Une quatrième solution permettrait d'éviter la possibilité que l'assuré devienne coassureur.

---

<sup>1</sup> La clause de la répartition proportionnelle répartit l'assurance entre les bâtiments dans la proportion de la valeur dans chaque bâtiment à l'ensemble.

*Quatrième solution*

Ce quatrième mode de procéder consiste :

1° — A assurer d'une part les bâtiments et la machinerie — éléments à peu près stables ou dont on peut tout au moins prévoir les fluctuations de valeur à l'avance. Dans ce cas, on procéderait comme dans le troisième mode: groupement en une seule somme de l'assurance des bâtiments et de la machinerie, avec la règle proportionnelle;

50

2° — A souscrire une assurance ajustable, (*declaration policy*) portant sur l'ensemble des marchandises, des produits en voie de fabrication et des matières premières. Dans les quinze jours suivant la fin du mois, la valeur à la fin du mois précédent est communiquée aux assureurs. Et à la fin de l'année la prime est établie en se basant sur les montants communiqués mensuellement aux assureurs. L'assuré reçoit une ristourne ou verse une surprime, selon que la prime définitive est plus ou moins élevée que la prime provisionnelle, fixée à 75 pour cent du plafond.

La condition essentielle de cette modalité, c'est :

a) que le plafond soit assez élevé;  
 b) que les chiffres soient communiqués aux assureurs durant le temps prévu; sans quoi ce sont les chiffres du mois précédent qui fixent automatiquement le plafond pour le mois suivant;

c) que l'inventaire permanent soit exact. Une différence trop grande entraînerait l'application de la règle proportionnelle totale.

*Cinquième solution*

Une cinquième solution s'appliquerait à une usine protégée par des extincteurs automatiques. Elle consiste à faire porter l'assurance sur l'ensemble des pavillons et, comme il n'y a qu'un seul occupant dans l'usine, à remplacer la règle proportionnelle par un montant d'assurance minimum ou *gua-*

*ranted amount clause.* Cette clause mentionne que l'assuré s'engage à maintenir en vigueur une assurance minima correspondant à au moins quatre-vingt-dix pour cent de la valeur déclarée par l'assuré au moment de l'établissement du montant minimum. Pour la fixation de cette somme, l'assuré produit à la Canadian Underwriters Association une formule indiquant la valeur par pavillon, avec répartition entre le bâtiment et son contenu. Cette valeur est censée avoir été établie par un architecte ou un ingénieur et, pour le contenu, par des experts reconnus.

51

La Canadian Underwriters Association n'accorde cette clause qu'aux conditions suivantes:

1. — Les bâtiments et leur contenu doivent être assurés ensemble.

2. — Ils ne doivent être occupés que par un seul assuré.

3. — L'inventaire ne doit pas être sujet à de trop grandes fluctuations.

L'avantage de ce dernier mode de procéder est grand, puisqu'il supprime la possibilité de coassurance durant l'année qui suit l'émission des polices, quelles que soient les fluctuations de valeurs. Ainsi, il met l'entreprise à l'abri au cas où la valeur des choses assurées augmenterait sans que l'assuré souscrive un montant d'assurance correspondant.

En période d'inflation comme celle que nous traversons, c'est incontestablement la modalité la plus sûre et la plus recommandable.

Parmi les clauses qui précèdent certaines sont dictées par les besoins particuliers de l'entreprise et d'autres par la loi ou les règles de la technique courante. Certaines sont imposées par la Canadian Underwriters Association. Toutes ont pour objet de protéger l'assuré et l'assureur, en délimitant les droits et les responsabilités de l'assuré.

## L'Enseignement des Assurances en Belgique

par

MAURICE L. RENARD

*On lira sans doute avec intérêt cet article paru dans L'Argus au sujet de l'enseignement des assurances en Belgique. On y trouvera une vue d'ensemble d'une formation que nous avons demandée si souvent dans cette revue. — A.*

La Belgique a toujours passé pour être un pays de Cocagne pour l'industrie de l'assurance. On pourra se rendre compte de la réalité de cette impression en constatant que, d'après le *Mémento de l'Assureur Belge*, dont la 21<sup>e</sup> édition (1948) vient de sortir de presse, il existe actuellement près de 500 entreprises d'assurances (491 exactement) qui opèrent en ce pays. Ce chiffre se subdivise en 182 compagnies nationales et 309 sociétés étrangères (dont 76 françaises). Étant donné cette situation, la Belgique se devait de se hisser et se maintenir à un niveau élevé dans les différents domaines de cette industrie, et notamment en ce qui concerne l'enseignement technique professionnel. Voici donc ce qui a déjà été réalisé en cette matière.

Deux des grandes universités belges ont montré l'exemple. Tout d'abord l'Université de Bruxelles dont la Section des Assurances annexée à la Faculté de Droit comprend les cours suivants: Assurances. Théorie des Assurances et des Emprunts. Probabilité et statistiques. Incendie. Vol. Vie. Réassurance. Accidents et autres branches (grêle, mortalité du bétail, etc.). A ces cours est annexé pour les non juristes un cours d'éléments du droit et des obligations.

Le grade de licencié en droit des assurances est réservé aux docteurs en droit ayant subi les épreuves de la section des assurances. Le grade de licencié en assurances est, d'autre part, réservé aux ingé-

nieurs commerciaux, ingénieurs civils, docteurs en sciences physiques et mathématiques, licenciés ou docteurs en sciences commerciales et économiques, aux officiers sortant de l'École Militaire, ainsi qu'aux porteurs de diplômes considérés comme équivalents par la Faculté de droit.

Signalons également que la faculté des sciences de l'Université Libre de Bruxelles a créé une licence en sciences actuarielles.

L'École des Sciences économiques de l'Université Catholique de Louvain a, de son côté, institué un Institut des Sciences Actuarielles. Cet institut délivre un certificat de gradué en sciences actuarielles aux candidats en sciences mathématiques ou physiques et aux candidats ingénieurs-civils qui ont subi avec succès une épreuve sur les matières enseignées. Le certificat est également délivré aux licenciés en sciences commerciales et financières qui ont subi avec succès l'épreuve sur les matières de la section actuarielle. Pour obtenir la « licence » en sciences actuarielles, le porteur du titre de « gradué » doit avoir obtenu préalablement le grade de licencié en sciences mathématiques, en sciences physiques ou d'ingénieur civil.

53

Le grade d'« actuaire » est délivré aux licenciés en sciences actuarielles qui ont accompli un stage d'un an au moins dans un organisme officiel ou privé s'occupant d'opérations financières à long terme ou d'assurances et qui ont obtenu l'approbation du rapport analytique et critique rédigé en conclusion des travaux effectués au cours du stage. Enfin l'examen pour le grade de « Docteur en sciences actuarielles » comporte la présentation d'une dissertation originale relative à une question actuarielle.

Anvers possède de son côté un Institut Supérieur de Commerce de l'État qui s'est préoccupé de donner plus d'essor à l'enseignement des matières d'assurances et actuarielles. Il s'est rendu compte de ce que les sociétés d'assurances en Belgique doivent se hisser au niveau des plus importantes sociétés européennes si elles veulent lutter avec succès sur les grands marchés. Les compagnies belges connaîtront donc une plus grande activité et pourront faire appel à un personnel mieux préparé et spécialisé.

A l'Université du Travail Paul Pastur, de Charleroi, est professé un « Cours de perfectionnement d'assurances ». Cet enseignement dont une large part est consacrée à la formation professionnelle des courtiers et agents d'assurances et des employés des compagnies, s'adresse

aux praticiens du métier soucieux de se perfectionner. Le niveau des études exigé à l'admission est celui de l'enseignement moyen du degré inférieur.

Bruxelles se glorifie de disposer d'une excellente École Spéciale d'Assurances annexée à l'« Institut Commercial et Colonial ». Les cours comportent une année préparatoire suivie de deux années d'étude. Voici un aperçu des matières enseignées: Section préparatoire: Notions générales du droit. Notions générales de comptabilité. Éléments de droit et de technique des assurances. Organisation générale. Algèbre élémentaire.

54

Au cours de la première année, les matières sont les suivantes: Comptabilité relative aux opérations d'assurances. Droit civil. Droit élémentaire de l'assurance accidents, incendie, vol, transports. Économie politique. Droit commercial. Mathématiques préparatoires à l'assurance-vie.

Enfin, en seconde année, les élèves ont à assimiler les cours suivants: Mathématiques assurance-vie. Droit de l'assurance-vie. Droit des assurances incendie et vol. Technique de l'assurance incendie. Droit et technique de l'assurance accidents. Droit et technique de l'assurance transports. Droit maritime.

Signalons au sujet de cette école qu'en raison de la difficulté des matières qui écartait un nombre fort élevé de candidats, le conseil académique a été amené récemment à simplifier le programme des études tout en leur gardant un niveau élevé. Cette politique produira certainement d'heureux résultats au point de vue du nombre d'élèves fréquentant ces cours.

Mentionnons encore qu'à l'Institut Supérieur de Commerce St-Louis, à Bruxelles, existent deux cours en français et un en flamand: Cours de droit des assurances et Théorie mathématique des assurances.

A Gand, l'« Institut Provincial Commercial et Polyglotte » organise un cours biennal d'assurances en langue flamande. La première année comprend les matières suivantes: Les assurances en général. Droit des assurances. Réassurances. Accidents (Droit commun et loi). Le programme de la deuxième année est consacré aux assurances Incendie, Vie, Vol et petites branches.

La ville de Liège possède une « École des Hautes Études Commerciales et Consulaires »; c'est sans doute ce qui explique que l'Université de cette ville s'est désintéressée jusqu'à présent de l'enseignement

des assurances. Deux années d'études sont consacrées à la candidature en sciences commerciales et deux autres à la licence en sciences commerciales.

Mentionnons encore un « Cours de technique et comptabilité des assurances » organisé par la société royale Chambre Belge des Comptables, à Bruxelles.

On voit par l'exposé qui précède que les candidats assureurs habitant les grandes villes du pays ont à leur disposition des moyens étendus d'acquérir ou de développer leurs connaissances. Il n'en était pas de même des habitants des petites villes ou des villages qui n'avaient aucune possibilité à ce sujet car, fait paradoxal, il n'existait jusqu'en 1947 aucun cours d'assurances par correspondance en Belgique. Cette lacune vient d'être comblée par l'École de Préparation aux Carrières des Assurances (Ecosas) qui, bénéficiant du patronage moral de l'« Union Professionnelle des Entreprises d'assurances opérant en Belgique » et de la « Fédération des Unions Professionnelles des Agents et Courtiers d'assurances de Belgique » a mis sur pied un enseignement pratique et supérieur par correspondance. Une Section extérieure délivre des diplômes élémentaire et d'aptitude aux fonctions extérieurs (agents, inspecteurs, courtiers, etc.), tandis qu'une Section administrative délivre après études des diplômes de commis d'assurances. Une deuxième année d'études permet aux candidats d'obtenir le diplôme d'assurances et une troisième année un diplôme général d'assurances. Une commission d'examens dans laquelle on retrouve de grands noms du monde des assureurs donne à cet enseignement un caractère sérieux et efficace et cela fait que les diplômes délivrés par Ecosas sont très considérés dans les milieux de l'assurance belge.

Il reste encore certes des améliorations à apporter à la situation exposée ci-dessus, mais nous pensons qu'avec l'appui des entreprises d'assurances et des grands organismes qualifiés, ceux qui s'occupent de stimuler l'organisation de l'instruction professionnelle d'assurance en Belgique pourront mener à bien une tâche qui peut paraître au premier abord ne pas être toujours aisée.

# Chronique de Jurisprudence

par

DOLLARD DANSEREAU

## Prescription

56 La Loi des assurances de Québec limite à un an la période pendant laquelle un assuré ou ses représentants peuvent tenter une action à raison d'une police d'assurance sur la personne. On se souvient, d'autre part qu'en vertu de la même loi, il faut laisser écouler soixante jours à compter du fait qui y donne naissance avant de prendre une semblable action. Par exception, la Loi des assurances énonce cependant qu'un juge de la cour supérieure peut étendre à dix-huit mois, soit à six mois de plus que le délai statutaire, la période pendant laquelle on peut poursuivre l'assureur, pourvu que le réclamant donne des raisons valables, de son retard.

L'Honorable Juge Bond a été saisi d'une semblable requête et il s'est prononcé en faveur de l'assuré dans les circonstances suivantes. La requérante, victime d'un accident, avait reçu pendant quelque temps une indemnité par versements mensuels. L'assureur, pour une raison que l'arrêt de la Cour Supérieure n'indique pas, interrompit soudain ses versements. L'assurée, il s'agissait d'une femme, s'était fiée à ce que des représentants de l'assureur lui avaient dit que la prescription n'était opérante qu'après cinq ans dans de semblables affaires, et elle se rapportait en outre à la police qui énonçait que nulle action ne pouvait être intentée à raison de cette police avant un an; elle attendit donc près de quinze mois avant de consulter un avocat. Ces motifs d'excuse ont été trouvés suffisants par le juge Bond.

Est-il nécessaire d'ajouter que l'opinion donnée à l'assurée par les représentants de l'assureur, était fausse et que, de plus, la clause dans la police d'assurance interdisant de prendre action avant un an, était nulle et d'aucune valeur. La règle est la suivante: aucune action avant soixante jours; au-

cune action après un an, sauf avec l'autorisation d'un juge de la cour Supérieure qui peut accorder un délai additionnel de six mois.

« L'Heureux contre Maryland Casualty Co.  
14 Insurance Law Reporter ».

### **Prohibition de sous-louer**

L'arrêt que je désire signaler maintenant à votre attention ne se rapporte pas à l'assurance. Il touche néanmoins une question si importante à notre époque de rareté de logements, que je crois utile de le résumer.

57

D'après la loi générale, en l'espèce, le code civil, le locataire d'une maison a droit de la sous-louer sans le consentement du propriétaire. Les parties au bail peuvent néanmoins déroger à cette disposition de la loi générale en stipulant, dans leur bail écrit, que le locataire ne peut sous-louer les lieux sans le consentement du propriétaire. Dans ce dernier cas, ce sont les clauses du bail qui font la loi des parties, et le locataire doit respecter les conditions de son bail.

L'Honorable juge Boyer, président de la Cour des magistrats de Montréal, a donné strictement effet à une semblable clause dans un jugement récent.

« Xenvs contre Dame Desrosiers  
1947 Rapports de la Cour Supérieure, page 350 ».

### **Avis à l'assureur**

La Cour d'Appel a récemment donné raison à un assureur qui refusait de rembourser à un assuré l'indemnité que celui-ci avait dû payer à la suite d'un accident d'automobile au cours duquel une personne avait été blessée, l'assureur invoquait le retard de l'assuré à lui donner avis de l'accident. Il s'agissait d'un retard de deux mois, justifiable dans l'opinion de l'assuré, par le fait que la victime lors de l'accident ne semblait pas avoir été blessé et avait même déclaré au chauffeur de l'automobile qu'il n'avait rien.

Les termes d'une police d'assurance-automobile sont bien explicites à ce sujet. L'avis est essentiel, et l'assureur est libéré de toute obligation à raison d'un accident s'il n'en a pas été informé dans un délai raisonnable. On ne saurait en conséquence trop insister auprès des assurés sur leurs obligations à cet égard.

58 Il arrive fréquemment qu'au jugement de l'assuré ou de son représentant, aucun dommage n'est résulté de l'accident. Doit-il quand même informer l'assureur de tout fait qui peut donner naissance à une réclamation? L'assuré prudent le fera. En effet, les tribunaux ont souvent jugé que l'assuré qui s'abstient d'avertir l'assureur parce qu'il croit l'accident sans importance, se substitue en quelque sorte à son cocontractant dans l'appréciation des faits. C'est le devoir néanmoins de celui-ci de répondre sur une action en dommages-intérêts. Or, dans de tels cas, c'est l'assureur qui aura la sympathie du tribunal.

La Cour d'Appel, dans l'affaire en question, a analysé la jurisprudence américaine non moins que la jurisprudence canadienne sur le point litigieux. Elle vient à la conclusion que si l'assuré peut raisonnablement croire qu'il y aura une réclamation il doit aviser l'assureur de l'accident. En l'espèce, la victime avait été renversée sur la chaussée. Le chauffeur offrit de la conduire chez un médecin ou à l'Hôpital. Cependant, se fiant uniquement sur la déclaration que lui fit alors la victime le chauffeur ne s'en préoccupa point davantage. Ce n'est que sur la réception d'une lettre d'avocat que l'assuré fit part de l'accident à l'assureur. La cour d'Appel a trouvé que dans de semblables circonstances, un assuré prudent aurait donné avis à son assureur.

« Marcoux contre Halifax Fire Insurance Co  
(1947) — Rapports de la cour du banc du Roi, page  
637 ».

### Quittance sur chèque

Il arrive souvent qu'un homme d'affaires reçoive un chèque pour un montant moindre que la créance avec la mention : « En paiement final ». Que doit-il faire ? Le magistrat du district en chef, Ferdinand Roy, dans un arrêt qui, analyse la jurisprudence antérieure sur ce sujet contreversé, conclut :

« Lorsqu'un chèque, pour un montant moindre que celui réclamé, et mentionnant qu'il est en règlement final ou de tout compte, est remis au créancier, l'acceptation pure et simple, sans réserve, par le créancier, qui l'encaisse, est un consentement tacite du créancier à l'offre de règlement du débiteur, et vaut quittance, cet acte du créancier ne peut avoir d'autre sens.

59

Si le créancier, après avoir ainsi consenti à la connaissance du débiteur ou de son mandataire, avise ce dernier qu'il refuse sa proposition, ce refus n'a pas d'effet juridique; la remise a été faite ou la transaction conclue.

« Si le créancier recevant pareil chèque et, avant ou en même temps, qu'il l'endosse et l'encaisse, avise le débiteur qu'il n'accepte pas l'offre de transaction ou la demande de remise, un consentement de sa part ne peut pas être présumé et la créance subsiste pour le surplus ».

« Dans un cas semblable, le débiteur qui ne désire pas que son chèque soit imputé à compte, doit en arrêter le paiement à la banque. Le créancier, qui désire encaisser le chèque sans accepter la condition qui y est inscrite, doit en aviser le débiteur, à temps pour que ce dernier puisse d'une façon pratique retirer son offre. Il va sans dire que le créancier ne peut biffer lui-même sur le chèque la condition inscrite par le souscripteur. Le plus sûr, pour le créancier qui refuse une semblable proposition, c'est de retourner le chèque en exigeant le paiement complet.

« Gagnon contre Martel.

1947 Rapports de la Cour Supérieure, page 475 ».

## Chronique de documentation

par

G. P.

- 60 **Life Insurance, Fact Book 1947.** Institute of Life Insurance, 60 East 42nd Street, New York.

La brochure est une seconde édition de celle que l'*Institute of Life Insurance* de New York a fait paraître en 1946 et que nous avons analysé rapidement ici. On y trouve des graphiques, des statistiques et des commentaires sur l'essor de l'assurance sur la vie aux Etats-Unis. En une centaine de pages, on a un dossier extrêmement intéressant sur l'histoire et les aspects actuels de l'assurance-vie chez nos voisins.

Voici l'intention des auteurs :

1. — "To provide the public with a clearer concept of life insurance and what it means to them."

2. — "To translate the public attitude to life insurance business thereby enabling it to render the best possible service."

Propagande assurément; mais propagande très bien faite et utile à la cause de l'assurance.

**Agents "Extension Course".** Lumbermens Mutual Casualty Company, Chicago.

Nous continuons de recevoir le cours de la Lumbermens Mutual Casualty Company. Après les fascicules que nous avons analysés ici <sup>1</sup>, nous avons eu ceux qui ont trait à l'assurance contre l'incendie (*Booklets nos 12 to 16*) et la responsabilité civile (*Booklet no 17*).

---

<sup>1</sup> Assurances, numéro de juillet 1947.

Nous ne pouvons que répéter ce que nous avons dit des autres: il y a là une initiative extrêmement intéressante. Présentation typographique, texte, exemples, documents annexés, tout constitue un dossier bien fait, utile et dont la société est sûrement la première à récolter les résultats. Quand donc au Canada et, au Canada français en particulier, comprendra-t-on qu'il est temps et grand temps d'avoir recours à de pareils modes de procéder. Déjà le mouvement coopératif a eu recours à un enseignement semblable, simplifié mais précis, clair, mis à la portée de ses lecteurs et qui graduellement fait pénétrer en eux les idées essentielles. Dans l'assurance, le processus pourrait être le même. La compagnie ou le groupe d'assureurs qui nous donnerait ce cours ferait œuvre utile dans un milieu extrêmement pauvre en documentation. Et la dépense ne serait pas si élevée !

**1948 Canadian Life Policy Conditions et Stone & Cox Fire and Casualty Insurance Year Book.** Stone & Cox, Limited, Toronto, 229 Yonge Street. \$2.00 et \$6.00 respectivement.

La maison Stone & Cox Ltd., fait à Toronto une œuvre extrêmement intéressante de point de vue canadien. Depuis plusieurs années, elle se spécialise dans les livres d'assurances. Déjà elle a fait paraître quelques traités fort bien faits, les cours de l'Insurance Institute de Montréal et de Toronto et un service d'études juridiques, qui englobe les lois des neuf provinces du Canada. Chaque année, elle fait aussi paraître les tables d'assurance-vie que nous avons analysées dans le numéro de janvier d'*Assurances*. Aujourd'hui, nous présentons à nos lecteurs deux publications nouvelles: *1948 Canadian Life Policy* et le *Fire and Casualty Insurance Year Book*. La première est destinée aux agents d'assurance sur la vie et aux fonctionnaires des sociétés. On y trouve d'abord une rapide étude de divers bénéfices complémentaires à la police

d'assurance sur la vie ordinaire, tels la rente familiale, les clauses d'incapacité totale et permanente et la double indemnité, ainsi que des tarifs courants de ces bénéficiaires et de l'assurance collective, et des tables pour les options de règlement.

62 Une seconde partie — la plus importante — contient l'analyse des conditions des contrats d'assurance sur la vie émis par les principales sociétés d'assurances au Canada: de l'Alliance Nationale (devenue Mutuelle, de société de secours mutuel qu'elle était) à la Metropolitan et à la Sun, en passant par la Société des Artisans et la Sauvegarde. On y trouve aussi le tableau des pleins de chaque assureur, les conditions et les tarifs de l'assurance groupe et des tableaux indiquant l'essor de chaque entreprise. Bref, un instrument de travail précis et bien fait.

Avec le *Fire and Casualty Year Book*, on aborde un autre domaine, celui de l'assurance auto, responsabilité civile, accidents, incendie.

Dans ce gros bouquin, il y a des choses inutiles. Il y en a d'autres comme les notes sur les maladies et les accidents qui ne peuvent guère servir qu'à un petit nombre de spécialistes. Il y a également certaines choses qui gagneraient à être mises au point. Mais dans l'ensemble, il y a là un ouvrage qui peut être utile aux agents et courtiers, comme aux assureurs eux-mêmes. Et c'est pourquoi nous en recommandons l'achat.

**Tarifs automobile.** Paris et région autour de Paris. Edition de décembre 1946.

A ceux qui cherchent du vocabulaire, nous recommandons la lecture de cet opuscule où ils trouveront les mots que le bilinguisme rend à la fois nécessaires et difficiles à trouver dans notre pays. Nous le signalons aussi à ceux qui aiment les consonances agréables des vieux noms de France. Ainsi, Aulnay-sous-Bois, Bécon-les-Bruyères, Boissy-Saint-Léger,

Bry-sur-Marne, Bac, auxquels s'apparentent nos Saint-Roches-Aulnaies, Saint-Pierre-les-Becquets, Sainte-Rose-du-dégelé. Tous ces endroits sont bien laids peut-être, mais leur vocable évoque des idées de grâce et de charme rustique.

**Commentaires sur la Réassurance**, par André-V. Toussaint.  
Edition de l'Argus, 2 rue de Chateaudun, 2. Paris — 1947.

63

L'auteur a eu une carrière bien remplie, comme le signale le président du syndicat des compagnies françaises de réassurance, dans la préface de ce petit livre de cent cinquante pages. Réassureur pendant douze ans, puis agent durant quatre ans, directeur d'une grande société de courtage, puis enfin directeur adjoint de la Compagnie européenne de réassurances, l'auteur a une expérience des questions d'assurances et de réassurances qui le préparait à écrire ce petit traité dans lequel il analyse la pratique et les textes en les commentant, avec ce goût de la présentation théorique qui, chez les Français, correspond à un besoin inné d'ordre et à une tournure d'esprit, fruit d'une longue formation.

En conclusion, M. Toussaint écrit: « Cette étude bien que limitée aux grandes lignes de la réassurance, permettra — nous l'espérons — aux lecteurs qui auront consenti à nous suivre jusqu'à son terme, de se faire une opinion plus exacte du métier de Réassureurs, de sa complexité et de l'intérêt passionnant qu'il réserve à ceux qui s'y adonnent ».

Ce livre est à rapprocher des *Notions élémentaires de réassurance* de G. Metzger, qui est également une édition de l'Argus.

**Les Publications de la National Fire Protection Association.** 60  
Battery March Street, Boston.

*Flammable Liquids, gases, chemicals and Explosion*, vol.

64

1 est la dernière addition aux ouvrages techniques de la N.F. P.A. C'est l'édition mise à jour, à la date du 31 décembre 1947, des règles posées par les comités intéressés, pour l'usage des corps très inflammables, pour l'installation des appareils à l'huile et à l'essence, pour les appareils de réfrigération et de fumigation, pour la fabrication et la manipulation des explosifs, des films à la nitrocellulose, des plastiques à la pyroxiline. Ouvrage technique précis, qui fournit chaque année des indications et des méthodes précieuses dans la lutte contre l'incendie.

Le *Quarterly* de juillet 1947 nous apporte le rapport définitif du désastre de Texas City, aux États-Unis. En fin de rapport, on trouve les règles posées par le *Bureau of Marine Inspection and Navigation, U.S. Department of Commerce and the U.S. Coast Guard* pour le transport d'explosifs ou de matières très dangereuses à bord des navires. En regard apparaissent les fautes commises par l'équipage du Grandcamp.

Dans le même numéro, se trouve également une étude intéressante sur la manière de protéger les ouvertures des convoyeurs dans un mur coupe-feu.

A signaler dans le numéro de janvier 1948, une étude des incendies qui ont eu lieu en 1947 dans les aéroports, un rapport sur les feux de forêt qui ont dévasté la côte du Maine en octobre 1947 et l'analyse des incendies les plus importants aux États-Unis en 1947: causes, expansion, construction des immeubles détruits, insuffisances des modes de prévention et d'extinction.

A signaler également: *Employee organization for fire safety*, dans lequel on indique comment organiser la prévention et la lutte contre l'incendie dans les usines. Dans *Airplane Crash Fire Fighting Manual*, on trouvera une étude bien illustrée et intéressante, bien que résumée, de ce que l'on

a fait pendant la guerre pour chercher à éteindre l'incendie dans les avions. Ces deux études assez élémentaires datent de 1945. Elles méritent, cependant, qu'on les indique au lecteur à titre documentaire.

**Les explosions et leur garantie**, par J. Géant-Honel. Edition L'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris IXe.

Voilà une étude très bien faite, qui apporte des détails techniques sur les explosions et, en assurance, sur la manière de se garantir contre les dommages qu'elles peuvent causer. En une brochure de cinquante-deux pages, l'auteur présente son sujet avec simplicité et précision. Même si la partie assurance ne peut servir au Canada que pour établir la comparaison avec la pratique locale, nous n'hésitons pas à conseiller ce travail comme une excellente source de documentation.

65

**Provincial Underwriting Results**, Stone & Cox, Ltd. 1947. Prix \$10.00.

Même si le prix paraît un peu élevé (et il l'est parce que la circulation est insuffisante), cette brochure est intéressante pour ceux qui désirent être renseignés sur les résultats obtenus par les compagnies d'assurances qui traitent au Canada d'assurance incendie, automobile, responsabilité, accidents, etc. Les tableaux sont groupés par types d'assurances et les chiffres, par provinces. On y trouve le rapport des sinistres aux primes nettes en 1946, aussi bien pour les sociétés par actions que pour les sociétés mutuelles.

**Agents Fire Insurance Guide**. Editions The Rough Notes Co. Indianapolis, Ind. U.S.A.

Un petit livre, qui se met dans la poche et que l'on consulte facilement, à propos de tous les menus détails du métier. Il ne faut pas y chercher de savantes considérations sur les assurances, mais simplement des faits et des renseignements de première nécessité sur la pratique courante. En somme,

un ouvrage excellent pour débutants intelligents et curieux et pour ceux qui veulent se rafraîchir la mémoire ou préciser certains éléments du métier.

66

C'est un bon exemple de l'intérêt que présentent les publications de *The Rough Notes*. Mentionnons à ce sujet l'excellente revue de cette maison, qui s'appelle également *Rough Notes*. Revue mensuelle dont l'abonnement est trois dollars (*Américains*). *Rough Notes* s'adresse aux agents et aux courtiers, à qui elle apporte chaque mois des études techniques très simples, des tuyaux, des conseils, des analyses de contrat. Ainsi le numéro de janvier contient une étude du contrat de vol des marchandises et celui de février, une étude de l'assurance des fourrures appartenant aux clients, sous le titre *How to Sell Furriers' Customers Policies*. A signaler également dans cette livraison, des notes sur l'assurance des comptes à recevoir, des fiches et des comptes; garantie qu'on apprécie après un sinistre qui laisse des cendres à la place des dossiers.

Revue essentiellement pratique, *Rough Notes* ne s'efforce pas de paraître ce qu'elle n'est pas. Destinée aux praticiens, elle cherche à renseigner de façon claire et simple.

**Périodiques français et canadiens.** L'Argus, 2 rue Châteaudun, Paris. (abonnement 500 francs). L'Assurance française (abonnement: 700 francs). Insurance Digest, Stone & Cox, Toronto.

Le premier est un hebdomadaire qui a résisté à la guerre et à ses vicissitudes. Il en sort à peine changé, avec une toilette un peu rajeunie et un nouveau directeur. Il est intéressant parce qu'il permet de suivre l'évolution de la pratique française à travers les avatars de la politique et les difficultés sans nombre que suscite une situation économique et financière pénible. On y trouve des discours de portée générale, des comptes-rendus d'assemblée, des textes de loi, des décisions

de syndicat, des bilans, des études pratiques, un recueil de jurisprudence.

*L'assurance française* est une revue mensuelle d'un caractère différent. Le numéro de février 1948 contient plusieurs articles sur la Sarre au point de vue particulier de l'assureur, puis de nombreuses études de caractère juridique et technique. Ainsi: « La condamnation à mort en assurance-vie » et « Le sort du contrat d'assurance-vie en cas de divorce », « Obligations et droits des assureurs » et « La couverture du risque catastrophe ». S'il est difficile de conseiller les journaux et périodiques français à tout le monde au Canada, tellement la pratique est différente, on peut les indiquer à ceux qui sont curieux de ce qui se fait ailleurs, à ceux qui sont à la recherche de vocabulaire, à ceux également qui ont des relations avec les milieux français. Ils y trouveront des études claires et généralement bien faites, où apparaît la formation française dans son désir d'ordre et de classement, et des solutions que ne nous donne pas toujours notre pratique inspirée de Londres et de New-York.

67

**Insurance Digest.** Stone & Cox, Toronto. Abonnement \$3.00.

Mensuel de petit format, qu'on tire de sa poche entre deux visites, dans le tramway ou qu'on lit en attendant patiemment chez un client. Il contient de tout, suivant la formule populaire du *Digest*; mais on y résume surtout des articles parus dans les revues et journaux d'assurances canadiens et américains. Pour servir de guide, cette petite revue sans prétention est utile. Qu'on n'y cherche pas, cependant, des études fouillées d'un problème quelconque, mais simplement un aperçu de tout ce qui constitue l'assurance incendie et accidents aux États-Unis et au Canada.

# SYMBOLE DE SÉCURITÉ

• L'ALLIANCE NATIONALE est un symbole de sécurité pour plus de 60,000 familles, ses clients. L'actif de cette compagnie s'établit à \$14,000,000.00.

Elle possède une réserve qui se chiffre par près de \$10,000,000.00



•  
680 ouest, rue Sherbrooke

*Siege social à Montréal*

**ALLIANCE NATIONALE**

*Compagnie mutuelle d'assurance-vie*



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

*Le Travail*  
*L'Honnêteté*  
*L'Économie*

La trinité essentielle pour

*Le Bonheur*  
*Le Succès et*  
*La Prospérité*



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

Fondée en 1846

***Coffrets de sûreté à tous nos bureaux***

**SUCCESSALES DANS TOUTES LES PARTIES**  
**DE LA VILLE ET À VERDUN**

*Se prémunir...*

« La résignation allège tous les maux  
auxquels il n'est pas permis de remé-  
dier. »

(Horace, Odes, 1, 24, 19)

A beaucoup de maux, toutefois, il est permis de remédier.

Aujourd'hui, les assureurs offrent à l'homme d'affaires une protection qui, en faisant disparaître bien des craintes pour l'avenir, lui permet de procéder, en paix, au développement de son entreprise.

L'assurance est devenue un besoin.

On consultera avec avantage les représentants du groupe ROYAL-LIVERPOOL; ils sont toujours à votre service...



**ROYAL LIVERPOOL  
INSURANCE GROUPS**

## L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

(Affiliée à l'Université de Montréal et subventionnée par le  
Secrétariat provincial).

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

### **COURS DU JOUR — COURS DU SOIR**

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

||| Nous attirons particulièrement l'attention des courtiers et  
agents d'assurances, des employés des Sociétés d'assurances,  
sur nos cours du soir en assurance-vie, en économie politi-  
que, en droit 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 \$380,000,00

531, bureaux au Canada



## L'UNION

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

Fondée en 1828

## Incendie - Automobile à taux réduits

Actif au Canada au 31 déc. 1946  
\$818.471

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

Dépôt au gouvernement fédéral à Ottawa excédant \$580.000.

## 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

## 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

**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 financiers 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

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



*N'hésitez pas !*

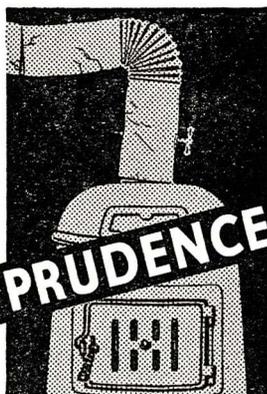
**C'est un H. E. C.  
qu'il vous faut.**



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

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

**535, AVENUE VIGER - MONTRÉAL**



CHEMINEE DEFECTUEUSE — FUMEURS NEGLIGENTS — POELE, FOURNAISE, TUYAUX SURCHAUFFES. Autant de preuves que nous avons oublié ce proverbe: LA PRUDENCE EST LA MERE DE LA SURETE. Et si les taux allaient regrimper au niveau de 1922! Où serait l'avantage? Où serait le progrès?

**❁ SOCIÉTÉ ❁  
NATIONALE  
D'ASSURANCES**

**AFFILIÉE À LA C.U.A.  
41 OUEST, RUE ST-JACQUES  
MONTRÉAL - HARBOUR 3291**

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

•

N'hésitez pas !

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

•

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

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

535, AVENUE VIGER

MONTRÉAL

*Avec les compliments du*

## **NATIONAL ADJUSTING OFFICE**

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



**ÉDIFICE LEWIS**

**465, RUE ST-JEAN, MONTRÉAL**

**P. BRUNET**  
*Prop.*

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

**Tél. MArquette 2467**

**THE PRUDENTIAL**  
**ASSURANCE COMPANY LIMITED OF**  
**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**



# LA SÉCURITÉ

## COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social - MONTRÉAL

### RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1947

ACTIF	
Espèces .....	\$ 150,860.63
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>	
Obligations du Dominion du Canada .....	\$820,050.00
Obligations provinciales—(Prov. de Québec) ..	30,750.00
Obligations municipales .....	73,040.00
Autres obligations et débetures .....	<u>261,649.76</u>
	1,185,489.76
Dû des agents et autres comptes à recevoir .....	207,732.18
Autres actifs (y compris Ameublement, Four- nitures, Plans, etc.) .....	<u>1.00</u>
<b>ACTIF TOTAL</b>	<b><u>\$1,544,083.57</u></b>
PASSIF	
Réserve pour primes non-acquises .....	450,729.04
Réserve pour sinistres en cours de règlement ..	133,353.92
Réassurance, taxes courues et autres passifs ..	<u>229,771.28</u>
<b>PASSIF TOTAL</b>	<b>813,854.24</b>
Réserve pour Contingences .....	54,290.61
<i>Comptes des actionnaires—Surplus et Capital</i> ..	675,938.72
Capital-Actions :	
Autorisé—20,000 actions \$100.00 nominale chacune	
— \$2,000,000.00.	
Emis — 4,275 actions	<u>\$1,544,083.57</u>
<i>Disponible pour la protection des assurés:</i>	
Réserve pour primes non-acquises .....	\$ 450,729.04
Réserves pour Contingences .....	54,290.61
Capital-Actions .....	427,500.00
Comptes de Surplus .....	<u>248,438.72</u>
<b>TOTAL</b>	<b><u>\$1,180,958.37</u></b>

### A. SAMOISSETTE

Président et Directeur Général

**RENÉ MASSÛE**

Surintendant des Agences

**L. A. MÉTHOT**

Surintendant, Service accident

---

**REPRÉSENTANTS DEMANDÉS**