

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

FAITS D'ACTUALITÉ, par Gérard Parizeau	1
Un vieil ami disparaît. A qui appartiennent les plans Goad. Les problèmes de la personal property floater. D'où viennent et où vont les fonds de l'assurance. Coopératisme et socialisme. Personal property floater et Furriers' Customers policy ou comment on paie une prime deux fois. Les compartimentage des agents et des courtiers. De l'assurance sur la vie pour les anciens combattants. Une initiative de la C. U. A. L'augmentation du tarif d'assurance automobile. Les pouvoirs du surintendant de l'Alberta.	
RÔLE ET FORMATION DE L'ASSUREUR-VIE, par Paul Audet	23
DES SYNDICATS D'ASSUREURS AU CANADA, par G. P.	29
PSYCHOLOGIE ET TECHNIQUE DE LA VENTE EN ASSURANCE SUR LA VIE, par Jules Derome	33
MÉDECINE D'ÉTAT ET ASSURANCES SOCIALES	37
PRECAUTIONS AGAINST FREEZING OF FIRE EXTINGUISHING APPLIANCES II	43
CHRONIQUE DES LIVRES	47

Téléphones : MA. 2461-2462-2463

PAUL E. TREMBLAY & CIE

Assurances Générales

465, rue St-Jean

MONTREAL



Agents généraux

La Compagnie d'Assurance Canadienne Mercantile

Missisquoi & Rouville

Compagnie d'Assurance Mutuelle contre l'incendie

Jersey Insurance Company

The World Fire & Marine Ins. Co.

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



Agents principaux de la GRANITE STATE FIRE INS. CO.



465, RUE SAINT-JEAN

MONTREAL

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



1782-1945

Depuis 163 ans, la

PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED DE LONDRES, ANGLETERRE

jouit de la confiance du public.

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

Directeur pour le Canada:

Chef du service des agences (Québec)

Wm. LAWRIE

Arthur BAYARD

Actif, plus de \$196,000,000
(Y compris les fonds d'assurance-vie)

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 141 ans.

1804-1945

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

TAUX RÉDUITS POUR RISQUES CHOISIS

**NEW YORK FIRE
INSURANCE COMPANY**

Fondée en 1832

**AMERICAN EQUITABLE
ASSURANCE COMPANY**

of New York

**MERCHANTS & MANUFACTURERS
FIRE INSURANCE COMPANY**

Fondée en 1849

Corroon & Reynolds

(CANADA) INCORPORATED

Bureau chef au Canada: Insurance Exchange Bldg., MONTRÉAL

Succursale à TORONTO

J. MARCHAND, Gérant



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

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



Siège social
MONTREAL

La Saubegarde

assurances
sur la vie



Environ un sixième de la population
du Canada est assuré par la
Metropolitan



**METROPOLITAN
LIFE INSURANCE
COMPANY
NEW-YORK**

Direction Générale au Canada - OTTAWA

EDWIN C. McDONALD

Vice-Président Administrateur

Assurances

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

Enregistrée à Montréal comme matière de seconde classe.
Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

1

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

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

13e année

MONTRÉAL, AVRIL 1945

No 1

Faits d'actualité

Par

GÉRARD PARIZEAU

Un vieil ami disparaît

Il était grand, sec, grisonnant et aimable sous un abord froid. J'ai fait sa connaissance il y a plusieurs années, un jour que j'eus à discuter une affaire avec lui. J'étais jeune et pas très au courant du sujet. Voyez Ormston, m'avait-on dit, il vous aidera. Ce jour-là, je constatai combien M. Ormston aimait aider les autres, les jeunes en particulier. Doué d'une vaste mémoire, remplie de faits, de dates, de tarifs, de détails de tous genres, il était depuis longtemps le spécialiste de l'assurance maritime chez Dale & Co. Sa compétence était reconnue dans tout le Canada aussi bien qu'à l'étranger, en Angleterre, comme aux États-Unis. À sa mort, il était, entre

autres choses, président du *Canadian Board of Marine Underwriters* et du *Board of Examiners for the Office of Port Warden* à Montréal.

2 Il est mort subitement. Et ce fut une pénible surprise pour tous ceux qui avaient appris à apprécier ses qualités d'assureur et d'homme. Pour ma part, je vois disparaître avec peine un technicien de grande valeur qui savait être humain. A la manière d'un vieil homme indulgent et courtois, il n'hésitait pas à apporter aux plus jeunes l'aide de sa grande expérience, avec le sourire et un geste de camaraderie qui supprimait d'un coup la différence d'âge.

A qui appartiennent les plans Goad ?

Dans une cause récemment soumise à la Cour d'Appel de l'Ontario, l'*Underwriters' Survey Bureau* et la *Canadian Underwriters' Association* ont à nouveau posé directement ou indirectement, suivant l'angle où l'on envisage le sujet, la question de leur droit de propriété sur les plans connus dans la pratique sous le nom de *Goad Plans*. Ces plans, ainsi que les cartes de tarification qui les accompagnent, sont de précieux instruments de travail parce qu'ils permettent de constater d'un coup d'oeil la qualité et la nature de la construction d'un immeuble, d'un quartier, d'une ville. Ils indiquent aussi la largeur des rues, le diamètre de la canalisation municipale, l'endroit où se trouvent les bornes-fontaines, l'occupation de l'immeuble en gros, la protection contre l'incendie: extincteurs automatiques, murs et portes coupe-feu, construction des lanterneaux, des escaliers et autres ouvertures verticales. Les plans sont complétés par les cartes de tarification, où apparaissent des renseignements précis sur le taux de l'immeuble et du contenu pour chacun des occupants. Celui qui a ces plans est très bien placé pour exécuter rapidement son travail, qu'il soit agent, préposé à l'acceptation des risques, commis

ou inspecteur. Celui qui ne les a pas est dans une situation beaucoup moins intéressante. Et c'est pour obtenir ce résultat que l'*Underwriters' Survey Bureau* a été créé il y a quelques années par un groupe d'assureurs adhérant à la *Canadian Underwriters' Association*. En devenant l'unique propriétaire des *Plans Goad*, le Bureau n'empêchait personne de faire un travail semblable, il ne cherchait pas ouvertement à créer un monopole; mais il mettait la main sur un précieux instrument de travail, dont le remplacement exigeait un personnel spécialisé, nombreux et une dépense considérable que seul pouvait se permettre un groupe d'entreprises puissantes et disposées à en faire les frais. Peu appréciée par les concurrents, l'opération était aussi adroite que possible, puisque théoriquement elle forçait les non-membres à constituer eux-mêmes leurs sources de documentation avec des moyens précaires et isolés. Comme en tout, cependant, la solution jaillit de l'extrême et chacun s'adapta à la situation par des moyens de fortune qui donnèrent lieu, quelques années plus tard, à des procès qui ne pouvaient pas ne pas consolider l'*Underwriters' Survey Bureau* et indirectement la *Canadian Underwriters' Association* dans leur situation de propriétaire. Leurs droits légalement établis, les deux groupements essayèrent d'en tirer le maximum. L'objet du litige, auquel il est fait allusion plus haut, est une des initiatives récentes. Voici en bref, ce dont il s'agit. La *Canadian Underwriters' Association* a envoyé aux agents d'assurances en août 1942 une lettre dans laquelle on les avertissait qu'à l'avenir on les classerait en trois catégories "A", "B" et "C", suivant le pourcentage de leurs affaires confié aux compagnies syndiquées. De plus, on leur faisait savoir que seuls les agents des deux catégories "A" et "B" pourraient conserver les plans, ainsi que les tarifs, les formules et les cartes de tarification. Ce n'était pas, encore une fois, refuser aux agents de traiter avec les compagnies de l'Asso-

ciation, mais c'était refuser à ceux dont le pourcentage d'affaires syndiquées n'était pas jugé suffisant le droit de garder les instruments de travail. C'était une première étape qui pouvait conduire d'un contrôle bénin et raisonnable à une main-mise croissante avec les années et les tours de vis.

4 A cela beaucoup d'agents et de courtiers s'objectent. D'un autre côté, en confirmant le droit de propriété du syndicat, le tribunal ne prend qu'une attitude logique.



Dans la province de Québec, le même mouvement tournant a été tenté. Il a donné des résultats restreints jusqu'ici parce que les agents et les courtiers ont opposé une résistance très forte quand ils ont senti à quoi une classification de ce genre les exposerait tôt ou tard. Ils ont préféré renoncer à un supplément avoué de commission et éviter d'être suivi, contrôlé et finalement maintenu dans un cadre d'où l'initiative et l'indépendance d'action seraient sinon bannies, du moins limitées. De part et d'autre, tout cela est de bonne guerre. Si les uns cherchent à empêcher des abus dont ils sont les premiers à pâtir, les autres s'efforcent d'éviter un contrôle dont ils seront les premiers à se plaindre. Entre un présent libre et un avenir contrôlé, on ne peut blâmer les agents et les courtiers de choisir. D'un autre côté, on ne peut reprocher aux assureurs d'essayer de tirer le maximum des instruments de travail dont ils disposent. Aussi ne peut-on que s'incliner devant un jugement, qui confirme un indéniable droit de propriété.

Les problèmes de la « Personal Property Floater »

La *personal property floater* s'est répandue aussi rapidement depuis quelques années que le feu dans une trainée de poudre. Et cela s'explique facilement puisque l'assuré, comme n'importe quel être humain, recherche tout ce qui est simple, avantageux et peu coûteux. Or, justement, c'est à

peu près ce que représente la *personal property floater* pour l'assuré. Avec elle, il a un seul contrat, une seule prime, une seule date d'expiration et il est garanti partout, contre à peu près tous les risques. Tant que le contrat n'a pas été trop répandu, chacun a été satisfait. Mais avec les années, l'assureur a rapidement constaté qu'on ne pouvait impunément réduire la prime, augmenter l'étendue du contrat et faire une affaire excellente. Rapidement, on a eu à faire face aux sinistres les plus variés et les plus inattendus. Comme l'assuré souscrivait un montant d'assurance insuffisant, la prime était beaucoup trop faible et, comme résultat, l'assureur se trouva rapidement devant un « éléphant blanc », dont les besoins de la concurrence l'empêchent de se défaire. Pour essayer d'améliorer les choses, on tenta le remède ordinaire en constituant un syndicat destiné à uniformiser les textes, à imposer un tarif et un mode unique de procéder. C'est une des raisons qui expliquent la fondation de l'*Inland Marine Underwriters' Association*. Si la méthode et l'instrument de travail ont été rationalisés, les résultats ne sont pas encore entièrement satisfaisants parce que tous les assureurs n'ont pas adhéré au syndicat et, surtout, parce qu'on n'a pas trouvé une solution au problème du montant d'assurance. Comme il n'y a pas un assuré sur vingt — même parmi les assureurs eux-mêmes — qui connaisse exactement la valeur de ses meubles et de ses effets, le montant de l'assurance est dans chaque cas très au-dessous de ce qu'il devrait être et la prime reste très insuffisante. Logiquement, chaque assuré devrait faire un inventaire, soigneusement mis à l'abri, et qui servirait de base à l'établissement du montant de la police et de la prime. Dans toute ma carrière d'assureur, je n'ai guère pu convaincre qu'une dizaine de mes clients à agir ainsi malgré toute l'insistance que j'y ai mise. Dans presque tous les cas, j'ai failli me brouiller avec leur femme. Dans les autres, le montant

était très approximatif et presque toujours insuffisant. Ce n'est que graduellement que je suis parvenu à convaincre l'assuré d'augmenter la somme et, encore une fois, sans jamais parvenir à une exactitude satisfaisante.

Quelles solutions suggérez-vous, me dira-t-on. Théoriquement, il y en a trois, je crois. En pratique, elles sont bien difficiles d'application, sauf la dernière.

6 La première, ce serait de supprimer la « *personal property floater* »; ce qui semble bien difficile à cause de la concurrence et parce que cette police est un progrès considérable sur ce qui se faisait auparavant. Même si l'assureur se plaint qu'elle lui coûte trop cher, l'assuré qui en a goûté voudra la conserver. Tenter de s'en débarrasser après l'avoir répandue partout, ce serait se mettre dans une situation dont les concurrents profiteraient immédiatement. Il ne semble pas qu'on veuille en faire l'expérience pour le moment.

La seconde solution, ce serait de glisser dans le contrat la règle proportionnelle de 80% qui forcerait l'assuré à faire une évaluation exacte de ses biens et à souscrire une somme plus élevée. Ainsi, les primes augmenteraient, ce qui apporterait à l'assureur une solution immédiate. Si l'assuré ne faisait pas un inventaire, il s'exposerait à devenir co-assureur au moment du sinistre. Cette co-assurance diminuerait la part de l'assureur et, en allégeant son fardeau, on aurait quelque chance de rendre avantageuse une affaire qui l'est de moins en moins. Théoriquement, le raisonnement est exact; mais en pratique, il aurait des conséquences certainement désavantageuses. Si l'assurance s'est autant répandue dans notre pays, c'est que les assureurs se sont créés une réputation de libéralité dans leurs règlements. Cette libéralité est parfois excessive; mais elle est un élément de succès indéniable. Or, la règle proportionnelle aurait dans la *Personal Property Floater* un effet très mauvais. Parce que l'assuré continuerait

à procéder comme il le fait maintenant, parce que les fluctuations de valeur sont assez difficiles à suivre en fonction de la dépréciation, il y aurait chaque fois des discussions assez âpres qui reviendraient sur l'assureur comme un *boomerang*.

La plus facile, ce serait semble-t-il : 1o — pour le courtier, de continuer à insister auprès du client pour qu'il essaie de déterminer la valeur, même très approximativement et 2o — pour l'assureur d'imposer une franchise de \$15.00, afin d'éviter les petits sinistres : chapeaux, briquets, bas qui coûtent assez cher dans l'ensemble et qui créent l'habitude de l'indemnisation à propos de tout et de rien. Progressivement, il faudrait aussi augmenter le tarif tant que la situation ne s'améliorera pas, car si l'assuré veut garder cette police et, s'il ne peut pas faire le nécessaire, il faut tout au moins qu'il en paye les frais.

7

D'où viennent et où vont les fonds de l'assurance-vie

Sous ce titre — ou à peu près — les compagnies d'assurances sur la vie analysent dans des annonces, parues dans des périodiques, la source et l'emploi de leurs fonds. En réduisant l'opération à sa plus simple expression, elles font voir que de chaque dollar perçu, soixante quinze cents proviennent des primes versées par les assurés, vingt-quatre cents et demi du rendement des placements et un demi-cent, d'autres sources. Et voici comment se répartit la dépense : cinquante-trois cents sont remis aux assurés et aux bénéficiaires sous la forme de rentes, de dividendes ou d'autres versements en espèces; trente et un cents sont placés à l'usage ultérieur des assurés; deux cents sont versés aux gouvernements sous la forme de taxes; treize cents et trois-quarts servent à rémunérer les agents et le personnel et à régler les frais d'administration; et un quart de cent reste aux actionnaires.

8

Si nous mentionnons ces chiffres, ce n'est pas que nous ayons reçu la précieuse manne (on nous a oubliés dans la répartition des annonces), c'est simplement que nous trouvons cette publicité à la fois intelligente et adroite. En simplifiant le problème le plus possible, on fait très bien comprendre un certain nombre de faits élémentaires, on intéresse ceux qui cherchent à se renseigner et on indique, à l'usage des gens de bonne foi, la faible part que les actionnaires conservent des sommes énormes versées chaque année à leur société. C'est une chose que les adversaires de l'entreprise privée omettent de dire quand ils attaquent violemment les compagnies d'assurance sur la vie. Ils aiment mieux faire valoir l'énormité des capitaux assurés et les abus qui découlent nécessairement de leur administration. Ils oublient que, grâce au contrôle extrêmement serré de l'État, ces abus sont limités et que, sous l'effet de la libre concurrence, les administrateurs des sociétés privées sont forcés d'obtenir des résultats dont les assurés sont les premiers à bénéficier. De tout cela, l'actionnaire garde très peu puisque, comme on le signale, de chaque dollar perçu, il ne touche qu'un quart de cent. C'est déjà trop, diront certaines gens, en pensant à l'importance des capitaux. Si l'on veut bien réfléchir à ce que représenterait la part des actionnaires répartie entre tous les assurés, on conviendra que c'est payer bien peu cher les avantages d'une administration active, efficace et d'une initiative sans cesse renouvelée.

Coopératisme et socialisme

Sous ce titre, le père Paul-Émile Bolté a fait paraître un article dans la revue « Ensemble ». Nous en extrayons le texte suivant qui tente de préciser la distinction entre le socialisme d'État et le coopératisme. Si nous le reproduisons ici, ce n'est pas tant pour défendre le coopératisme, qui a déjà ses défenseurs, que pour essayer de faire saisir la différence entre les deux.

« Une vraie coopérative doit être une entreprise démocratique, qui fonctionne de bas en haut. Loin d'être du socialisme d'État, le sain coopératisme s'oppose précisément à l'autorité exagérée, à l'omnipotence de l'État dans la direction de la vie économique. Il met sa confiance dans le sens des responsabilités individuelles et collectives, dans l'action concertée et libre de ses membres. Il demande aux coopérateurs de régler leurs problèmes en commun, mais de les régler eux-mêmes sans recourir à l'État.

« C'est pourquoi, la coopération est et doit être « l'espoir de tous ceux qui veulent bâtir demain un monde où la liberté continuera d'exister dans la plus large mesure possible, un monde, au surplus, où elle sera plus qu'un symbole ».

9

« En général, les groupements socialistes, qui ne sont pas communistes, ne veulent pas la suppression de la propriété privée; ils se contentent d'y apporter quelques atténuations. Ils veulent « collectiviser » les principaux moyens de production tels que la terre, les mines, les principales entreprises commerciales, etc. D'après ce socialisme, il faut multiplier les entreprises collectives. Alors la question se pose : n'est-ce pas la même tendance dans le coopératisme ? Ne veut-on pas tout mettre en commun, supprimer tous les intermédiaires, réaliser un coopératisme intégral ?

« Tout d'abord, ne nous méprenons pas sur le mot entreprise collective. Les routes, les fleuves, les ports, le Canadien National appartiennent à l'État; ce sont des entreprises collectives publiques. On pourrait en dire autant des coopératives en Russie. Mais une vraie coopérative est une entreprise collective d'ordre privé, de même qu'une compagnie à action; ces entreprises collectives appartiennent à des personnes individuelles et les bénéfices retournent à des particuliers.

« Une coopérative est organisée avec le capital de personnes indépendantes et la ristourne est remise aux membres. À l'origine et au terme d'une entreprise coopérative, on trouve des économies privées et indépendantes. Bien plus, dans une coopérative, des personnes libres et indépendantes s'associent volontairement, mettent en commun un certain capital qui leur appartient, acceptent librement une action commune, des moyens collectifs, pour obtenir une distribution plus équitable des richesses, pour accroître leurs biens personnels, pour acquérir une plus grande indépendance.

« Ainsi le coopératisme favorise la propriété privée : en procurant à meilleur compte les articles nécessaires à la vie (coopération de consommation), en abaissant le prix des marchandises d'utilité professionnelle (coopération d'achat), en transformant plus économiquement et en vendant plus cher les produits de ses membres (coopération de transformation et de mise sur le marché), en obtenant pour ses membres des facilités de crédit (caisses populaires), en groupant les risques de vie, incendie, accidents, etc., (mutuelles) ».

10 **Personal Property Floater et Furriers' Customers policies**

Certaines *personal property floaters* posent un autre problème : celui-là d'ordre technique. Elles contiennent une clause à l'effet qu'aucune autre assurance ne devra porter sur les choses assurées sauf dans le cas des bijoux, des fourrures et des montres non assurées nommément (*unscheduled jewelry, watches and furs*).

C'est dire, dans le premier cas, que l'assurance cesse automatiquement s'il y a co-assurance. Dans le second, l'assureur considère sa garantie comme étant d'excédent, c'est-à-dire comme une assurance dont la contribution ne se produit qu'une fois l'autre épuisée.

Quand le détenteur d'une *personal property floater* dépose ses fourrures chez un fourreur, peut-il consentir à ce que celui-ci les assure auprès d'un assureur à l'aide de la police dite *Furriers' Customers Policy* ? Jusqu'ici le fourreur était libre d'assurer ou de ne pas assurer et il annonçait un tarif avec ou sans assurance. Mais comme on lui fait valoir qu'il pourrait être tenu responsable par l'assureur de son client dans certains cas, il insiste maintenant pour que le client s'assure auprès de son propre assureur afin de se mettre à l'abri. En agissant ainsi le propriétaire de la fourrure paie une prime deux fois, l'une à son assureur et l'autre au fourreur. Et l'une et l'autre assurance s'annulent si la police du fourreur

contient une condition à l'effet que, dans le cas de co-assurance, la police est considérée comme une assurance d'excédent. Dans un cas comme celui-là, il ne reste qu'à obtenir un compromis; ce qui est inadmissible quand on songe que l'assuré a payé deux fois la prime pour obtenir ce résultat instable.

Quand on examine le problème, on se rend compte que quatre cas peuvent se présenter :

1° — Celui d'une fourrure assurée nommément par la *personal property floater* et également assurée par un certificat de la *furriers' policy* pour un montant a) correspondant à la valeur de remplacement; b) inférieur à la valeur.

11

2° — Cas d'une fourrure non assurée nommément dans la « Personal Property Floater » mais comprise dans la clause générale des fourrures et assurée par la police du fourreur a) pour une somme correspondant à la valeur de remplacement b) pour une somme inférieure à la valeur.

Voyons un cas pour montrer le problème. Si la fourrure est assurée par l'entremise du fourreur pour une somme inférieure à sa valeur — disons \$500. au lieu de \$1,000. — en cas de destruction totale, l'assureur du fourreur paiera la somme assurée, s'il ne considère pas que l'existence de la P.P.F. le libère ou transforme sa police en un contrat d'excédent. Et qui versera la différence ? L'assureur qui a émis la « personal property floater » dira-t-on. Oui, dans le cas d'une fourrure non assurée nommément puisque la co-assurance n'est pas défendue mais dans le cas contraire, la co-assurance valide ou non est défendue et il faudrait que l'assureur accepte de régler l'excédent.¹

¹ Dans cette analyse de la situation, il n'est pas fait mention de la condition statutaire huit qui a trait à la co-assurance. Comme il peut s'agir d'un dommage causé par l'incendie, n'y aurait-il pas là une clause possible de nullité puisque, en assurance contre l'incendie, la co-assurance non autorisée par les assureurs entraîne la nullité du contrat ?

Tout cela est bien peu satisfaisant 1° — puisque, pour se mettre à l'abri, le fourreur force son client à s'assurer deux fois et à payer deux fois la prime.

2° — puisque, en agissant ainsi, le fourreur expose son client, dans certains cas, à être forcé d'accepter un compromis.

12 Si la police du fourreur contient une simple clause à l'effet que celui-ci n'est pas censé avoir d'autre assurance sur les fourrures garanties, sans quoi la première police ne s'appliquera qu'en excédent, le fait que le client soit assuré par une *personal property floater* n'annule pas l'assurance du fourreur. À notre avis, la clause ne fait que suspendre la garantie de la *personal property floater*, mais c'est tout. Ce n'est que si la police du fourreur défendait l'existence de toute assurance que le compromis deviendrait nécessaire. Comme il est impossible de surveiller les polices de tous les marchands de fourrure de la ville, on voit d'ici la difficulté que présente la situation.



La solution nous paraît être une assurance de responsabilité civile contre les dommages causés par l'incendie et les risques connexes. Cette assurance garantirait le fourreur contre le recours exercé soit par le client non assuré, soit par l'assureur du client dans le cas de dommages imputables à la faute du fourreur ou de ses préposés. En somme, c'est contre ce risque qu'on cherche à se protéger actuellement en forçant le client à payer deux fois la garantie.

Voilà un autre problème technique que pose la *personal property floater*. Il faudra qu'on lui trouve une solution le plus tôt possible afin que l'assuré ne risque d'être assis entre deux chaises, après avoir payé deux fois le prix de la garantie. Si la phrase est familière, elle exprime une idée précise et désagréable.

Le compartimentage des agents et des assureurs.

Dans un article, auquel se référait l'*Insurance Brokers and Agents* récemment, le *Journal of Commerce* annonçait qu'à une assemblée tenue en novembre 1944, on avait mis à l'étude, au cours d'une assemblée spéciale de l'*Eastern Underwriters Association*, l'opportunité de supprimer les règlements qui empêchent les agences affiliées de traiter avec des compagnies indépendantes et les membres de réassurer les affaires de sociétés non adhérentes. Dans un syndicat d'assureurs quand une question de cette importance est portée à l'ordre du jour, c'est qu'il y a au sein du syndicat un groupe assez fort qui est disposé à en discuter. C'est généralement le premier pas vers une orientation nouvelle. Cette orientation est-elle en partie due à la menace d'intervention fédérale à la faveur du récent jugement de la Cour Suprême ? Cherche-t-on à faire disparaître une initiative s'apparentant fortement aux méthodes des trusts que le gouvernement de Washington combat avec une extrême énergie ? Cède-t-on devant l'opinion publique ou devant l'action concertée des intermédiaires — agents et courtiers — et de cette partie des membres de l'*Eastern Underwriters Association* qui est défavorable à la pratique du compartimentage des agents ? Il est difficile de le savoir à distance, mais le fait de l'opposition est là, et il est particulièrement intéressant pour nous du Canada. La théorie du compartimentage des agents¹ a eu, en effet, ses adeptes pendant longtemps au Canada, tant dans l'est que dans l'ouest du pays. On l'a appliqué dans certaines provinces, mais dans l'Ontario et le Québec, où les agents et les courtiers ont des associations assez agissantes, l'initiative est restée à l'état de projet languissant ou brouillonnant, suivant les moments et les hommes qui l'appuyaient. Depuis quelques années, on a paru la mettre

13

¹ Connue sous les noms de « Separation ou non-intercourse rule ».

de côté pour la remplacer par une tentative d'un ordre différent, sorte de mouvement tournant destiné à lier les intermédiaires par une échelle de commissions, croissant suivant la part des affaires traitées avec les sociétés adhérentes. La mesure n'a pas donné tous les résultats espérés parce qu'un grand nombre d'agents et de courtiers préfèrent garder une indépendance relative plutôt que d'être petit à petit pris dans un cadre rigide.

14

A la faveur de la paix, il est possible que le projet de *non-intercourse rule* revienne sur le tapis, à moins que des mesures plus graves, en menaçant l'ensemble des assurances, ne convainquent les intéressés de trouver un terrain d'entente. Peut-être ainsi verrons-nous toutes les sociétés partager les frais et les fruits d'un travail commun fait dans l'intérêt général, au lieu de chercher à se nuire mutuellement dans des luttes stériles.

De l'assurance sur la vie pour les anciens combattants

Le ministère des affaires des anciens combattants vient d'annoncer les détails de l'assurance sur la vie que le Parlement a votée au cours de la dernière session. Nous en extrayons le résumé suivant tiré d'un communiqué officiel, en mettant de côté ce qui n'est pas essentiel pour saisir la portée et le coût de la garantie :

1° Tous les anciens combattants, hommes ou femmes, peuvent s'assurer. En outre, le veuf ou la veuve d'un ex-militaire peut demander cette assurance, si l'ex-militaire n'était pas assuré lui-même d'après ce système. Les membres du personnel de la marine marchande qui reçoivent une pension pour cause d'invalidité, peuvent aussi profiter des avantages de cette assurance.

2° Les polices que l'on peut prendre sont les suivantes : vie-10 paiements, vie-15 paiements, vie-20 paiements, police libérée à l'âge de 65 ans, police libérée à l'âge de 85 ans; c'est-à-dire qu'on peut s'engager à payer des primes pendant 10, 15 ou 20 ans ou jusqu'à l'âge de

ASSURANCES

65 ou de 85 ans. Plus la période de paiement est longue, moins la prime est élevée. Il n'y a pas d'assurance temporaire ni d'assurance-dotation. Cette assurance est une assurance sans participation aux profits, c'est-à-dire qu'on ne paye pas de dividendes aux assurés.

3° Le montant des polices varie de \$500 à \$10,000. Le montant de la police n'est payable qu'à la mort de l'assuré. Les paiements sont mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels, au choix de l'assuré. Si on opte pour le système de paiements mensuels, il n'y a aucune majoration de la prime.

4° Le montant maximum payable à la mort de l'assuré est de \$1,000. Le reste est payable, au choix de l'assuré, de l'une des manières suivantes :

- (1) Le montant, avec les intérêts à 3½ pour cent, peut être payé au bénéficiaire en versements égaux répartis sur une période de cinq, dix, quinze ou vingt ans, au choix de l'assuré. Au décès du bénéficiaire, les paiements sont versés régulièrement à sa succession.
- (2) Le montant peut être payé en versements égaux durant la vie du bénéficiaire.
- (3) Même système qu'au no (2) ci-dessus, mais en versements garantis pour cinq, dix, quinze ou vingt ans, que le bénéficiaire vive ou non.

5° Tableau des primes mensuelles par \$1,000 d'assurance.

Age	Payable pendant			Payable jusqu'à l'âge de	
	10 ans	15 ans	20 ans	65 ans	85 ans
20	\$2.89	\$2.12	\$1.74	\$1.20	\$1.14
25	3.18	2.34	1.93	1.39	1.30
30	3.53	2.60	2.15	1.64	1.51
35	3.93	2.91	2.42	1.98	1.78
45	4.98	3.73	3.16	3.16	2.59
55	6.45	5.01	4.40	6.45	4.03

6° « L'une des caractéristiques principales de l'assurance des anciens combattants est que les taux sont très bas et que les intéressés peuvent s'assurer sans examen médical, sauf quelques rares exceptions. Il n'y a pas de majoration de prime dans le cas où l'occupation du

vétéran est particulièrement dangereuse, telle que le travail dans les mines, dans l'industrie du bâtiment ou dans l'aviation commerciale. En outre, advenant le cas d'une invalidité totale, il y a une disposition qui permet la cessation du paiement des primes. Cette cessation n'entraîne aucune dépense supplémentaire.

16 Nous ne partageons pas complètement l'opinion du ministère quand il affirme que les taux sont très bas. Ils ne le sont vraiment que pour ceux dont l'état de santé n'est pas bon ou dont l'occupation est dangereuse. Il faut néanmoins féliciter le gouvernement de cette initiative qui permettra aux anciens combattants de s'assurer quelle que soit leur condition physique au retour de la guerre. Nous nous opposons généralement à l'intrusion de l'État dans le domaine de l'assurance, mais dans un cas comme celui-ci on ne peut que se réjouir qu'il mette à la disposition de nos soldats les moyens de souscrire une assurance que l'initiative privée avec ses méthodes ordinaires de travail et de calcul serait incapable d'offrir.

Une initiative de la Canadian Underwriters' Association

On a fait parvenir aux membres adhérents et aux agents spéciaux de la Canadian Underwriters' Association, un nouveau règlement qui s'intitule *Rules for Replacement Cost Insurance*. L'initiative est intéressante et elle mérite qu'on la signale ici.

Actuellement, quand un immeuble, de la machinerie ou des marchandises sont détruits par le feu, l'assuré a droit à une indemnité égale au coût de remplacement moins la dépréciation. En période de prix croissants, on peut obtenir des résultats assez inattendus. Ainsi une machine achetée il y a cinq ans pourrait bien avoir à l'heure actuelle une valeur supérieure à son prix coûtant, après déduction de la dépréciation. D'autre part, dans le cas d'un outillage ou d'un immeuble, la dépréciation pourrait avoir une importance telle qu'elle pour-

A S S U R A N C E S

rait rendre difficile le remplacement des choses assurées. C'est en tenant compte de cela que l'on a imaginé les clauses suivantes qui font l'objet d'un avenant annexé à la police d'assurance contre l'incendie :

« At the request of the Insured it is understood and agreed that in case of loss, settlement shall be based on the cost of repairing, replacing or reinstating (whichever is the least) with material of like kind and quality without deduction for depreciation.

The foregoing shall be subject otherwise to all the terms, conditions and limitations of the policy (including any endorsements thereon) and to the afternoted additional provisions :

17

(a) The repairs, replacement or reinstatement must be executed with due diligence and dispatch, and in any case must be completed within twelve months after the destruction or damage or within such further time as the Company may (during the said twelve months) in writing allow.

(b) Until repair, replacement or reinstatement has been effected the amount of liability under this policy in respect to the loss shall be limited to that which would have existed without this endorsement. Liability shall in no event exceed the actual expenditure for repairs, replacement or reinstatement.

(c) If repair, replacement or reinstatement with material of like kind and quality is restricted or prohibited by any by-law, ordinance or law, any increased cost of repair, replacement or reinstatement due thereto shall not be covered by this endorsement.

(d) If replacement is necessary, it must be on the same site or adjacent thereto.

(e) Any other insurance effected by or on behalf of the Insured in respect to the perils insured against by this policy on the property to which this endorsement is applicable shall be upon the identical basis of « Replacement Cost » as set forth herein.

(f) Falling compliance by the Insured with the obligations imposed by any of the foregoing provisions, this endorsement shall be null and void.

(g) If this policy is subject to a Co-insurance Clause requiring a stated percentage of insurance to value to be maintained, the « Actual

A S S U R A N C E S

cash value » for the purpose of applying said Co-insurance Clause to the property to which this endorsement is applicable, shall be calculated on « replacement cost without deduction for depreciation »;

(h) If the amount insured under this policy is divided into two or more items, this endorsement shall apply separately to each item to which it is applicable.

18 On accorde cette assurance dans le cas des immeubles a) protégés par des extincteurs automatiques qui sont en brique, en pierre, en ciment ou en tuile creuse; b) occupés comme église, école ou servant aux services publics ou d'utilité publique. On l'autorise également dans le cas d'immeubles servant à des fins non commerciales (habitations exceptées). Ces immeubles doivent être en brique, pierre, béton ou brique creuse; c) en béton.

Dans le cas des risques suivants, on accepte de comprendre dans l'assurance la machinerie, l'ameublement et les aménagements spéciaux :

1° — Les immeubles protégés par des extincteurs automatiques et n'ayant qu'un seul occupant. Construction : brique, pierre, béton ou tuile creuse;

2° — Les immeubles affectés aux services d'utilité publique. Construction : brique, pierre, béton ou tuile creuse;

3° — Les immeubles en béton occupés par un seul établissement industriel.

L'initiative est intéressante. On verra à l'usage quelle est son utilité pratique. Elle indique une fois de plus l'esprit d'initiative qui règne à la C.U.A. depuis quelques années.

L'augmentation du tarif d'assurance-automobile

Le premier avril sont entrées en vigueur un certain nombre de modifications apportées au tarif d'assurance-automobile. Les voici en résumé: 1° augmentation de vingt pour cent dans le cas de l'assurance contre les dommages corporels et

matériels aux tiers et contre les dommages à l'automobile assuré; augmentation également pour la garantie-vol et diminution pour la garantie incendie; 2° hausse du tarif dans le cas de certains groupes de camions.

La *Canadian Underwriters' Association* et l'*Independent Automobile Conference* se sont mises d'accord pour imposer ces modifications au tarif. Par une action concertée, elles ont annoncé la nouvelle au public et à plusieurs reprises, pour préparer l'opinion, elles ont fait paraître dans les journaux de grandes annonces sous leurs noms réunis. Ce fait seul mérite d'être signalé parce qu'il indique une collaboration syndicale nouvelle dont les résultats sont immédiats, puisque l'opération s'est faite sans douleur, sans récriminations, peut-être parce qu'elle s'est réalisée à une époque de grande activité, peut-être aussi parce qu'on a invoqué des raisons qui paraissent bonnes au premier abord. On a fait valoir qu'au moment des premières restrictions imposées par le régisseur des carburants, on a cru que, la circulation diminuant, les accidents seraient moins nombreux et moins coûteux. On avait alors ramené le tarif au niveau inférieur et on avait accordé des réductions allant de dix à trente-cinq pour cent dans le cas de l'assurance des dommages aux tiers et de dix à vingt pour cent pour celle des dommages à l'auto assuré, selon que l'automobile était classée de "Bx" à "AA" dans le premier cas et "AA" et "A" dans le second. On peut se demander si, à ce moment-là, on n'a pas agi inconsidérément sans attendre les résultats réels des restrictions. Quoi qu'il en soit, les résultats sont défavorables; on le constate et on augmente le tarif. La hausse est-elle justifiée? Est-elle suffisante ou insuffisante? Il est impossible de le savoir puisque les deux syndicats l'ont imposée eux-mêmes, sans donner des statistiques comme celles qui existent dans l'Ontario et dans les autres provinces où les pouvoirs publics ont un droit de

contrôle plus étendu dans le domaine de l'assurance. Que les sinistres soient élevés, la chose paraît indéniable puisque le pourcentage des sinistres aux primes a été plus haut en 1943 qu'en 1942. On ne sait pas encore exactement ce qu'il a été en 1944 dans la province de Québec. Mais comme la solution aurait semblé plus satisfaisante, si au lieu d'augmenter le tarif comme on l'a fait, on avait supprimé ou diminué les réductions correspondant aux classements Aa à Bx ! Il nous semble qu'ainsi on aurait agi beaucoup plus logiquement puisqu'on aurait atteint le mal à la racine. Si vraiment les résultats ne sont pas ceux qu'on anticipait en accordant une réduction correspondant au millage, pourquoi conserver la réduction au lieu d'augmenter le tarif; à moins qu'on ait voulu préparer ainsi une nouvelle augmentation au moment où la guerre avec l'Allemagne étant terminée, les restrictions seront supprimées. De toute manière et c'est la conclusion à laquelle nous voulons venir, il serait beaucoup plus satisfaisant pour tout le monde de connaître, comme on le sait pour le reste du Canada, sur quoi le tarif d'assurance-automobile est basé et sur quoi reposent les augmentations ou les diminutions de tarif. Avec raison, croyons-nous, on aimerait dans le public que les syndicats d'assureurs ne soient pas laissés libres de modifier leur tarif d'une année à l'autre sans l'assentiment du service des assurances, donné après une étude statistique suffisamment élaborée. Pour cela, il suffirait que la loi des assurances accordât au contrôleur des assurances privées des pouvoirs précis. C'est une autre réforme à apporter à une loi incomplète, mal conçue, dont le replâtrage périodique n'a pas amélioré les vices de constitution. Nous nous excusons auprès de nos lecteurs de revenir sur cette question; mais il nous semble que c'est par des exemples précis qu'on peut convaincre les gens de bonne volonté de la nécessité d'agir.

Les pouvoirs du surintendant des assurances dans l'Alberta

L'Assemblée législative de l'Alberta vient de passer certains amendements à la loi des assurances qui, pris à la lettre, donnent au surintendant des assurances des pouvoirs assez étendus. Voici le texte de l'article 189:

« (1) *The Superintendent may require an insurer to file with him a copy of any form of policy or of the form of application for any policy or endorsement or rider or advertising material issued or used by the insurer.*

21

« (2) *The Superintendent shall report to the Minister any case where an insurer issues any policy or uses an application, or endorsement or rider or advertising material which, in the opinion of the Superintendent, is unfair, fraudulent, unduly restrictive or not in the public interest, and the Minister may, if he concurs in the report, order the Superintendent to prohibit the insurer from issuing or using that form of policy or application or endorsement or rider or advertising material.*

« (3) *Any insurer which, after being so prohibited, issues any such policy, or endorsement or rider, or uses any such application, or advertising material, shall be guilty of an offence ».*

Si on admet facilement que l'on contrôle la rédaction des polices et des avenants, il semble que l'on va un peu loin quand on donne au surintendant des assurances le droit de viser même le texte de la publicité faite par un assureur. Que la chose soit acceptable dans certains cas, nous aurions mauvaise grâce à le nier; mais accorder un pareil droit sans autre restriction que le bon jugement du ministre c'est tout au moins imprudent. Cela voudrait dire, par exemple, que si les assureurs privés tentent un jour d'engager la lutte contre l'assurance d'État, le surintendant pourrait les en empêcher en s'opposant à une campagne de publicité.

S'il faut se féliciter que le législateur offre au contrôleur des assurances privées le moyen de protéger le public contre les abus, il ne faudrait pas donner à un parti politique le moyen d'en commettre de plus grands par l'entremise d'un fonctionnaire dont la plus stricte neutralité doit être la règle de conduite.

**

22

Il est malheureux de constater que, pendant que l'on bouge à l'extérieur de notre province (même si l'on va trop loin), Québec reste à peu près stationnaire en matière de législation d'assurances. Si, dans un livre magnifique, l'on a écrit qu'au pays de Québec rien ne doit changer, il ne faudrait pas faire de cet axiome une règle générale. Pour avancer dans le domaine de l'assurance, il faut apporter certaines réformes radicales à la loi des assurances et ne pas croire que tout s'arrangera en laissant tout en place. Une des modifications pressantes, c'est de préciser davantage les pouvoirs du surintendant des assurances. Même si on se garde d'aller aussi loin que dans l'Alberta, il serait bon de mettre celui-ci en mesure d'agir dans certains cas où son influence est nulle ou très indirecte parce que l'étendue de son autorité n'est pas suffisamment établie.



Rôle et formation de l'assureur-vie⁽¹⁾

par

PAUL AUDET

23

Ce n'est pas tout de prévoir la multiplicité des besoins de sécurité et d'offrir différentes alternatives susceptibles de les satisfaire. En effet, il ne faut jamais perdre de vue qu'il s'agit en l'occurrence d'un régime d'assurance volontaire qui repose sur la responsabilité morale et sur l'initiative personnelle des individus. Il implique que chaque homme, dont le revenu est suffisant, est prêt à assumer ses propres responsabilités à l'égard du risque et qu'il est en mesure de choisir un système de sécurité bien adapté à ses besoins présents et futurs.

Mais, malheureusement, ces conditions idéales sont rarement réalisées dans le concret. Il arrive souvent que l'individu n'a pas conscience de son devoir de prévoyance, soit que les exigences du moment l'entraînent dans une politique à courte vue ou qu'une certaine aisance provoque chez lui un sentiment de fausse sécurité. Il peut être incapable de définir les exigences de son besoin de sécurité, ou encore, ignorer les moyens variés que la compagnie met à sa disposition pour le satisfaire.

Donc, puisqu'il s'agit d'un système purement volontaire, l'offre est incapable, par sa seule force de rejoindre la de-

¹ Extrait d'une conférence par l'auteur, à l'Association des assureurs-vie, il y a quelque temps.

mande. D'autre part, la demande est souvent inconsciente d'elle-même ou incapable de se définir. D'où la nécessité d'un intermédiaire entre l'individu et la compagnie dont le rôle consistera à mettre la demande en contact avec l'offre.

Telle semble bien être la fonction précise de l'assureur qui est chargé d'adapter l'offre diversifiée de la compagnie aux exigences concrètes de la demande.

24

Précisément parce qu'il est un intermédiaire, qu'il sert de moyen terme, l'assureur a le double rôle de servir la demande et de représenter la compagnie. Sa fonction se situe dans la catégories des services, et comme il lui appartient d'organiser la sécurité des individus, il s'agit d'un service éminemment social. Ce n'est qu'après avoir clairement pris conscience de la nature intime de sa fonction et des exigences respectives des deux aspects qu'elle comporte, que l'assureur pourra être vraiment à la hauteur de sa mission.

Jusqu'ici l'assureur s'est trop souvent identifié uniquement à son rôle de vendeur, de représentant de la compagnie. Il s'est contenté en maintes occasions de se donner des objectifs de vente qu'il lui fallait atteindre à tout prix. Ainsi devenu un simple vendeur d'une marchandise un peu spéciale, il n'a réussi bien souvent qu'à importuner les gens pour tenter de parvenir plus rapidement à son objectif. C'est peut-être la raison qui explique, qu'en certains milieux actuellement, on se demande si l'assureur n'est pas autre chose qu'un parasite dont on pourrait facilement se passer. Certes l'art de la vente est nécessaire, mais il ne doit pas dégénérer dans ce qu'on pourrait appeler « the art of boring ». Il sera d'autant plus effectif qu'il sera soumis à l'art de servir.

En effet, la fonction première de l'assureur n'est pas tellement de représenter la compagnie, ni de maximiser son chiffre d'affaire, mais bien d'aider les individus à organiser

leur propre sécurité. Ainsi appelé à rendre un service social, il doit être avant tout un auxiliaire social dans toute l'acception de ce terme.

La première phase de son rôle comporte un travail d'enquête dont l'objet est de le renseigner sur la situation concrète de la population en général et des individus qui la composent. Il doit connaître par exemple la répartition des classes sociales dans une ville donnée, la structure des occupations, le niveau des salaires et la composition des familles. Il doit surtout enquêter discrètement sur les conditions de vie des individus, afin de se renseigner sur leurs occupations, leur âge, leurs revenus, leurs habitudes, leurs responsabilités familiales et la répartition approximative de leurs dépenses.

25

Ce n'est qu'après avoir terminé ce travail préliminaire que l'assureur peut déterminer quels sont les individus qui ont besoin de son assistance. S'il ne prend pas soin de faire cette étude, il s'expose à faire des démarches inutiles et à paraître importun.

La deuxième étape consiste à éveiller chez l'individu le sentiment de la responsabilité et à lui faire prendre conscience du devoir qu'il a de s'organiser un plan de sécurité aussi complet que possible. Il doit lui faire comprendre qu'il s'agit là d'un problème personnel, que personne, même l'État, ne peut résoudre pour lui. Comme c'est là une oeuvre d'éducation morale, l'assureur doit posséder au moins une connaissance élémentaire des principes de la philosophie sociale; il lui faut aussi du tact et de la psychologie, car pour convaincre et pour aider quelqu'un, on doit d'abord gagner sa confiance et s'en faire un ami.

Tout n'est pas cependant de lui indiquer son devoir, de lui montrer les exigences de la sécurité et de bâcler l'affaire le plus rapidement possible à la façon d'un vendeur à domicile de produits de beauté. L'assureur doit aider son

26

client à analyser et à définir son besoin en relation avec sa capacité financière. Pour être en mesure de l'assister vraiment à ce stage, il lui faut préciser et prolonger sa première enquête de façon à connaître parfaitement la situation actuelle de son client et à pouvoir estimer sa condition future. Il doit étudier aussi parfaitement que possible tous les détails de la vie familiale: l'occupation, l'âge, l'état de santé, le revenu et les possibilités d'avancement du chef de famille; le nombre, l'âge et le sexe des enfants; les habitudes de vie; le mode de répartition des dépenses et la situation financière de l'ensemble de la famille. Seul une étude de cette nature met l'assureur en mesure de préciser les risques qui menacent son client, de définir les exigences concrètes de son besoin de sécurité et de déterminer le degré de protection que sa situation financière lui permet de s'accorder. Il peut également profiter de l'occasion pour suggérer, s'il y a lieu, certains réajustements dans le budget et une meilleure distribution des dépenses, qui permettrait, avec le même revenu, d'atteindre un niveau de vie supérieur.

C'est ici surtout que l'assureur doit se révéler un assistant ou un auxiliaire social capable d'éclairer et de conseiller judicieusement l'individu. Il est sans cesse appelé à appliquer ses connaissances générales en économique et en service social à des problèmes qui varient avec chaque cas individuel. Il fait véritablement du « case work ».

Après avoir défini le besoin de la manière la plus précise possible et après avoir établi le montant disponible pour le satisfaire, il reste enfin à choisir un plan de sécurité bien adapté et à déterminer comment le paiement devra être effectué, si l'événement prévu se produit. Parmi les différentes solutions qu'offre la compagnie, il y a sans doute un système qui convient mieux que les autres à la situation de l'individu. Il s'agit de le trouver et d'en expliquer clairement le méca-

nisme afin que le client puisse faire un choix judicieux et raisonné. L'assureur doit donc connaître tous les plans que la compagnie met à la disposition de ses assurés et la structure juridique que revêt le contrat. Il lui faut étudier la législation de plus en plus compliquée qui régit le domaine de l'assurance, le système de taxation et les exigences du Code civil à propos du contrat et des successions.

La fonction de l'assureur, ainsi définie comme un service social, prend une nouvelle signification, une importance accrue. Elle devient une profession qui exige une longue préparation intellectuelle et des qualités morales souvent difficiles à acquérir. Cela veut dire qu'on ne s'improvise pas assureur, pas plus d'ailleurs qu'on ne devient subitement un véritable travailleur social.

27

On dira peut-être que la profession telle que je viens de la décrire brièvement constitue un modèle idéal rarement réalisé dans la pratique. Mais alors, c'est qu'il y a quelque chose à changer dans la réalité présente. Le simple vendeur d'assurance est nettement inférieur à sa tâche; il peut réussir momentanément, mais il agit comme l'industriel dont la seule ambition est de faire des profits sans se préoccuper de servir la communauté. Le monde d'après-guerre sera vraisemblablement impitoyable à l'égard de ces intermédiaires inutiles.

Nous allons vivre bientôt une grave période de transition pendant laquelle même nos institutions les plus fondamentales seront jugées. A un moment aussi dramatique, il ne suffira pas de répondre aux critiques qu'ils sont dans l'erreur ou de rappeler les gloires passées: les démonstrations apologetiques réussissent rarement à convaincre. Lorsqu'un adversaire est écouté, c'est qu'il trompe les gens ou qu'il existe de véritables sources de mécontentement. Dans bien des cas, les deux explications sont également vraies. Il est donc plus urgent que jamais de faire l'éducation du peuple et de lui

28

faire comprendre que l'organisation de la sécurité est un devoir personnel qui découle de la nature même de l'homme. De plus, il ne faut pas oublier que l'argument le plus effectif consiste à satisfaire les gens de façon à ne pas leur faire désirer un changement.

L'avenir de l'assurance volontaire et commerciale dépend en grande partie de l'assureur. Il est temps qu'il prenne conscience de sa responsabilité et de son rôle. Représentant de la compagnie auprès des individus, il est un travailleur social chargé d'aider les hommes à organiser leur propre sécurité. S'il perd de vue cet objectif fondamental, il sera la cause de son propre insuccès et il rendra un bien mauvais service à sa compagnie. Si, au contraire, il travaille à le réaliser, la société le récompensera d'avoir ainsi contribué à alléger les souffrances de l'humanité et sa reconnaissance s'étendra naturellement à l'institution qu'il représente.



Des syndicats d'assureurs au Canada

par

G. P.

29

Plusieurs syndicats d'assureurs se divisent les neuf provinces du Canada. Il y a d'abord le plus important: la *Canadian Underwriters' Association* qui englobe Ontario et Québec; puis, plus à l'ouest, la *Western Canada Insurance Underwriters' Association* pour le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta. Il y a aussi la *British Columbia Insurance Underwriters' Association*. Puis, dans les provinces maritimes, le *Nova Scotia Board of Fire Underwriters*, le *New-Brunswick Board of Fire Underwriters* et, enfin, le *Prince-Edward Island Board of Fire Underwriters*.

Ces syndicats sont des associations professionnelles qui groupent les assureurs disposés à appliquer les règlements du syndicat, c'est-à-dire à employer les tarifs, les formules et les clauses qui sont déterminés par les comités intéressés. Personne n'est forcé d'en faire partie. Chacun peut à son aise émettre des polices aux conditions qui lui plaisent; mais celui qui veut avoir accès aux précieuses sources de renseignements doit observer les règlements à la lettre ou sortir du groupe. Il s'agit en somme de syndicats de tarification, dont les taux doivent être employés par ses membres aussi bien pour l'assurance contre l'incendie que pour les assurances responsabilité, cautionnement et accidents en général.

Comme on n'a pu englober tous les autres syndicats dans la *Canadian Underwriters' Association*, il a fallu créer un organisme pour uniformiser les initiatives d'intérêt commun, tout en laissant à chacun le soin de voir à ses propres affaires. C'est l'origine du *Dominion Board of Underwriters*, qui ne se préoccupe que des mesures d'ordre général: orientation de la législation, front commun contre certaines initiatives, relations d'ensemble avec le public ou avec les agents, campagne de propagande ou de publicité.

Ces associations groupent des adhérents que l'on appelle de noms divers: *tariff companies*, *board companies* et que l'on pourrait appeler compagnies de l'Association ou compagnies syndiquées, si l'on voulait s'entendre une fois pour toutes. La *Canadian Underwriters' Association*, pour sa part, a cent soixante-seize adhérents. À côté vit une multitude de sociétés dites indépendantes ou "non-tarif" qui, par un paradoxe assez inattendu, mais explicable, ont senti le besoin de se grouper pour établir leur tarif à un niveau un peu inférieur à celui des autres. Ainsi, on s'efforce d'empêcher une concurrence trop forte, rendue dangereuse par les coupes sombres pratiquées par la *Canadian Underwriters' Association* dans certains de ses tarifs il y a quelques années. C'est ainsi que l'on a vu naître l'*Independent Fire Insurance Conference* qui groupe soixante-quatre compagnies et l'*Independent Automobile Insurance Conference*. Il y a aussi l'*Independent Underwriters' Bureau*, qui est un syndicat de tarification indépendant de la C.U.A.

Il y a également la *All Canada Insurance Federation*. Au conseil siègent des représentants de tous les groupes d'assureurs parce qu'il s'agit ici non pas de déterminer et d'appliquer des tarifs, non pas d'établir et de contrôler les règles de la concurrence, mais de défendre les intérêts généraux de l'assurance. On y trouve des adversaires tenaces qui déposent

la hâche de guerre pour fumer le calumet de paix quand le bien de l'assurance est en jeu.

Il y a aussi l'*Inland Marine Underwriters' Association*, petit dernier d'une puissante famille. Ici règne le paradoxe, puisque des membres agissants de la *Canadian Underwriters' Association* n'en font pas partie et d'autres qui se refusent à appartenir à la C.U.A. consentent à collaborer avec elle. Quoi qu'il en soit, il faut reconnaître que ce syndicat a eu une influence uniformisatrice et pacificatrice jusqu'ici dans un domaine où la pagaye commençait de s'établir. Ce syndicat réunit les assureurs qui traitent dans ce vaste domaine de l'*Inland Marine*, sorte de refuge de tout ce qui directement ne se rattache pas à autre chose.

31

Reste l'assurance sur la vie. Dans ce domaine les besoins n'étant pas les mêmes, on a trouvé des solutions différentes. Chaque assureur ayant son service de tarification, on n'a pas eu à se préoccuper des mêmes problèmes. Il a suffi de créer une association des fonctionnaires supérieurs, qui sert de lien entre les sociétés principales. En groupant les présidents ou les directeurs généraux, on a un organisme qui donne des directives générales, tout en n'intervenant pas dans l'administration même des sociétés. On se préoccupe des intérêts généraux sans s'occuper des intérêts particuliers et on pose les bases d'une étiquette qui, tout en restreignant le champ des initiatives, n'empêche pas la concurrence. On retrouve également l'influence de la *Life Insurance Officers' Association* dans certaines pratiques de l'assurance-groupe, dans certaines questions posées dans la proposition d'assurance, dans certains mouvements d'ensemble destinés à défendre les intérêts généraux de l'assurance sur la vie, dans des campagnes de publicité et de propagande et, enfin, dans l'influence exercée sur certains groupements d'agents.

" Etre à la page "

•

L'homme d'affaires qui ne peut s'adapter aux méthodes modernes est destiné à voir péricliter son commerce.

L'agent d'assurance qui tient à augmenter sa clientèle ou du moins à conserver celle qu'il a, doit suivre l'évolution . . . se mettre à la page.

L'assurance contre la perte de profits — la perte par privation d'usage — a pris récemment une importance que beaucoup ne soupçonnent pas. C'est le devoir de l'agent d'en parler à ses clients.

Certains risques peuvent être assurés par des polices de « transports terrestres » (Inland Marine) qui procurent une protection beaucoup plus ample que les polices ordinaires. C'est également le devoir de l'agent de se mettre au courant, s'il ne l'est pas.

Ayez recours à nos services spécialisés, ils sont « à la page ».

Jean Gagnon & Cie, Limitée

276, rue Saint-Jacques

MONTREAL

•

*Agents généraux pour la branche incendie, dans la
province de Québec, de*

**Planet Assurance Co. Ltd. World Fire & Marine Insurance Co.
United Firemen's Insurance Co.**

Autres branches :

Union Marine & General Ins. Co. Imperial Insurance Office

Psychologie et technique de la vente en assurance sur la vie

33

par

JULES DEROME

Doit-on essayer de convaincre l'assurable à l'aide de chiffres, de taux d'intérêts, de rendements de capitaux ou doit-on au contraire user d'une méthode plus subtile, moins sèche, plus adaptée à la capacité d'absorption du sujet ? Voilà la question que se posait récemment Monsieur Jules Derome, à un déjeuner de l'Association des Assureurs-vie de Montréal. Voici quelques-unes des solutions qu'il offre :

Pourquoi, dit-il, ne pas parler à l'assurable « des choses qu'il connaît — son salaire — et de personnes qui lui sont chères : sa femme et ses enfants.

« Dans notre travail de sollicitation, nous devons donc parler à notre client de choses qu'il comprend parfaitement et qui l'intéressent. Nous devons le mettre en garde contre le plus grand des malheurs : sa disparition subite pour toujours. L'assurance-vie ne s'achète pas avec le coeur et il importe, dans notre sollicitation, de parler au coeur, en faisant vibrer la corde sensible.

« Comment devons-nous procéder à la préparation des entrevues ? Il nous faut d'abord des faits : date de naissance,

âge pour les fins d'assurance, montant d'assurance en vigueur sur la vie du client, son état civil — marié au célibataire — son occupation, son nombre d'enfants, l'âge et du plus jeune et du plus vieux, son revenu annuel approximatif; est-il propriétaire ou locataire, etc. etc.

34

« Ces renseignements, nous pouvons les obtenir, soit du client lui-même au cours d'une entrevue précédente si le cas en vaut la peine, sinon au début de la première entrevue, ou encore de la femme de notre client si lui est à l'ouvrage. Forts de ces précisions, n'est-ce pas que nous serons mieux en état de présenter à notre interlocuteur un exposé qui s'adapte exactement à ses besoins ? Nous nous attaquerons ensuite au problème dès le début de l'entrevue, laquelle devra avoir lieu devant les intéressés seulement : l'assuré seul, ou l'assuré et sa femme s'il est marié. Ce qui est très important, c'est de capter l'attention du client dès les premières minutes de l'entrevue, puisque la première impression que l'on crée demeure : si elle est bonne, tant mieux, si elle est mauvaise, la partie est compromise sinon perdue d'avance.

« On parlera ensuite du besoin à couvrir, du problème à résoudre, en n'oubliant jamais le point de vue du client. S'il possède déjà de l'assurance, nous démontrerons l'insuffisance de son assurance actuelle par le calcul des bénéfiques qu'elle confère et par le récit d'histoires vraies.

« Avant de lui proposer un plan ou un montant, il sera important d'établir son pouvoir d'achat en tentant de découvrir combien il peut mettre de côté par jour, par semaine ou par mois, par amour pour sa femme et ses enfants. Une fois qu'il se sera compromis sur ce sujet, alors seulement serons-nous en état de lui soumettre notre proposition suivant son pouvoir d'achat, son besoin ou son problème à résoudre.

« Comme vous le voyez, il ne faut pas mettre la charrue devant les boeufs. Il faut nous rappeler toujours que la police

d'assurance ne constitue pas une fin en elle-même, mais n'est qu'un moyen pour atteindre la fin.

« Nest-ce pas que cette façon de procéder est beaucoup plus simple, plus logique, et partant plus facile ? Pourquoi ne pas l'utiliser plutôt que de nous exténuier, dans nos ventes de \$1,000, à parler primes, valeurs de rachat, polices libérées, etc. Autant de sujets qui portent le client à comparer et qui amènent nécessairement la concurrence. J'admettrai avec vous qu'il se vend beaucoup d'assurance d'après ce moyen difficile, laborieux, qui consiste à parler de la police avant de parler des besoins du client, mais vous conviendrez que ce moyen ne donne satisfaction ni au client, ni à l'agent d'assurance, puisqu'il n'y a aucun rapport réel entre la petite police de \$1,000 que l'on impose au client à coups de marteau ou de hache, et ses besoins réels. Avec \$1,000, le client s'imagine que sa famille ira jusqu'au bout du monde : illusion ! nous en convenons tous.

35

« Or, que faire ? C'est simple, et j'aborde immédiatement mon troisième point : notre tactique de vente. C'est un simple problème d'arithmétique que je suggère : réduire nos \$1,000 à leur plus simple expression en ramenant les bénéfices de l'assurance-vie à des proportions que le client peut envisager clairement et comprendre aisément. Au lieu de parler de \$1,000 en cas de mort, pourquoi ne pas suggérer au client, qui travaille à salaire habituellement, de garantir à son épouse un montant X . . . pour couvrir les dépenses occasionnées par sa dernière maladie et sa mort, et ensuite une continuation de salaire pendant 1 an, 2 ans, 3 ans.

« Au lieu de lui parler de \$1,000, suggérons à notre client de garantir à sa femme \$75,00 par mois pendant 2 ans, ce qui représente déjà une police de \$1,759, ou encore \$100.00 par mois pendant 1 an ou 2 ans, ce qui représente \$1,187 ou \$2.345 d'assurance selon le cas, et ainsi de suite. Si, à ce

36

dernier montant, vous ajoutez un \$500 ou \$600 pour les frais occasionnés par la dernière maladie et la mort, vous voyez immédiatement qu'au lieu de suggérer un petit \$1,000 d'assurance dont le client ne comprend pas beaucoup le besoin, vous lui faites accepter, non pas \$2,500, \$2,800, mais bien de quoi régler ses dernières dépenses, avec une continuation de salaire ou d'une partie de son salaire, pendant 1 an, 18 mois, 2 ans ou plus. Au lieu de vendre \$1,000 d'assurance, si vous procédez de la façon que je viens de vous décrire, vous rendrez des services signalés à votre client, lequel vous considèrera à bon droit comme un véritable professionnel.

« Pour réussir pleinement, une dernière chose s'impose : il importe que la proposition faite au client soit présentée avec sincérité, avec désintéressement, avec conviction, avec beaucoup d'enthousiasme, et vous admettez, j'en suis sûr, le bien-fondé de ces remarques. À chaque étape de l'entrevue, il faut que le client sente que vous vous placez à son point de vue, et non pas au vôtre, et il importe que vous lui exposiez votre projet avec le plus de conviction possible. Si vous n'avez pas de marchandise à vendre, vous avez une cause à plaider, et je ne vois pas un avocat plaidant sa cause devant les tribunaux sans y mettre toute la chaleur voulue. Si vous êtes enthousiastes et convaincus, vous convaincrez votre client et lui communiquerez votre enthousiasme : c'est contagieux, tout comme la petite vérole. Malheureusement, trop d'agents d'assurance ne se donnent pas la peine d'incorporer dans leurs entrevues le feu sacré qu'elles requièrent ».

*

Ces idées nous ont paru pleines de sens, et c'est pourquoi nous avons pensé à les présenter au lecteur. En les appliquant à son milieu, celui-ci en tirera un avantage certain — A.

Médecine d'Etat et Assurances Sociales

37

La Commission des assurances de la Chambre de Commerce de Montréal, a récemment constitué un dossier sur la médecine d'Etat et sur certaines assurances sociales. Comme le sujet est d'actualité, nous lui avons demandé l'autorisation de le reproduire ici, en y ajoutant quelques sources additionnelles. — A.

I — DOCUMENTS OFFICIELS

1. *Projet de loi* sur l'assurance-santé, la santé publique, la conservation de la santé et la prévention des maladies au Canada, patronné par le ministre des Pensions et de la Santé nationale (26 avril 1944).
2. Rapport du comité parlementaire de la sécurité sociale (session 1943): « *Health Insurance, report of the advisory committee on Health Insurance appointed by order in council P.C. 836 dated February 5, 1942* », présenté le 16 mars 1943 par l'hon. Ian Mackenzie, ministre des Pensions et de la Santé nationale; 1 brochure in-octavo, 558 pages.
3. *Rapport sur la sécurité sociale au Canada* préparé par le Dr L.-C. Marsh (« plan Marsh ») pour le comité consultatif de la reconstruction (présenté au Comité spécial de la Sécurité sociale le 16 mars 1943, par l'hon. Ian Mackenzie, ministre des Pensions et de la Santé nationale; 1 brochure in-quarto. 165 pages, publiée par le gouvernement canadien.
4. *Social Insurance and Allied Services*, report by Sir William Beveridge (« plan Beveridge »); édition américaine reproduite photographiquement d'après l'édition anglaise et publiée par

The MacMillan Company, New York, 1942; 1 brochure in-16, 299 pages.

5. Premier rapport de la Commission d'Assurance-Maladie de Québec sur le problème des garderies et de la protection de l'enfance (session 1944); 1 brochure in-16, - 63 pages.

II — DOCUMENTS D'ASSOCIATION D'ASSURANCE

All Canada Insurance Federation

Opinions transmises par lettre.

38

Buffalo Life Underwriters

1. « Bismark's Golden Chain » par Samuel-B. Pettengill; copyright 1943 by Committee for Constitutional Government, Inc., 205 E. 42nd St., New York 17.; 1 feuillet in.
2. « Social Security Tomorrow ? » questions et réponses publiées par Insurance Economics Society of America, 176 W. Adams St., Chicago 3, Ill.; 1 brochurette in-32, 36 pages.
3. « Social Security », une circulaire publiée à l'intention de ses membres par The National Association of Life Underwriters, 11 W. 42nd St., New York 18.

Canadian Life Insurance Officers Association

Mémoire re: Control of Insurance by the State.

Life Underwriters Association of Canada

1. « L'étatisation de l'assurance sur la vie » par L. W. D., chronique éditoriale de la section française de The Life Underwriters News publié mensuellement par l'Association des Assureurs-vie du Canada (mai 1944).
2. Life Insurance Manual (Questions and answers concerning Life Insurance in Canada); 1 brochure in-32 - publiée par The Life Underwriters Association of Canada, 158 Bay St. Toronto (mai 1944).

Institute of Life Insurance

1. Life Insurance News Data, circulaire mensuelle de l'Institute of Life Insurance (édition du 29 août 1944).
2. Exemplaires de diverses annonces parues dans les journaux, tendant à convaincre le public des services que lui rend l'Assurance-vie.

Sun Life Assurance Company of Canada

« La Sun Life vous présente son rapport pour l'année 1943 »;
1 brochette publiée par la Sun Life Assurance Co.; 19 pages
(discours de Mr. Arthur-B. Wood).

III — DOCUMENTS D'ASSOCIATIONS MÉDICALES

Canadian Medical Association

1. « Hospitals and Health Insurance », a presentation to the Special Committee on Social Security of the House of Commons by the Canadian Hospital Council (Avril 1943), bulletin no. 43; 1 brochette in-32 - 20 pages.
2. « Health Insurance » congrès des Canadian Health Organizations (Janvier 28, 29 - 1944); 1 brochure in-32, 91 pages, publiée par The Murray Printing Co. Ltd., Toronto.
3. « The Medical Profession and Health Insurance », a submission to the Special Committee on Social Security of the House of Commons by the Canadian Medical Association (1943); 1 brochette in-32 - 31 pages.
4. « Principles relating to Health Insurance » approuvé par le Conseil de la Canadian Medical Association (mai, 1944); 1 feuillet, in-32.
5. « What is Health Insurance ? » bulletin no. 2 d'une série publiée par le « Committee on Medical Economics » de la Canadian Medical Association; 1 dépliant in-32.
6. « Qu'est-ce que l'Assurance maladie ? » extrait du Bulletin de l'Association des Médecins de Langue française de l'Amérique du Nord - l'Union Médicale du Canada - tome 70, juillet (757) 1941; un feuillet in-octavo.
7. « Further Comments respecting Health Insurance Measure by the Canadian Medical Association »; mémoire présenté au Comité parlementaire de Sécurité sociale par la Canadian Medical Association (22 juin, 1943).

39

Collège des médecins de la province de Québec

Premier rapport du Comité provincial conjoint sur l'Assurance-santé, présenté par le Comité d'étude d'Assurance-santé composé de quatre représentants des organisations suivantes: Le Collège des Médecins et Chirurgiens de la province de Québec,

la Fédération des Sociétés médicales de la province de Québec, la Division de Québec de l'Association Médicale Canadienne et l'Association des Médecins de langue française de l'Amérique du Nord.

La Société Médicale de Montréal

Résolution du 1er février 1944 sur le projet d'Assurance-maladie.

40 IV — DOCUMENTS DIVERS

A — *Volumes*

1. « *Enterprise privée et Socialisme* » par Jean-Marie Nadeau Bernard Valiquette, Montréal; 1 volume in-32, 114 pages.
2. « *Make this your Canada* » par David Lewis et Frank Scott (une revue de l'histoire et de la politique du C.C.F.); Central Canada Publishing Co., Toronto, 1943; 1 volume in-32, 223 pages.
3. « *The Dawn of Ampler Life* » (some aids to Social Security) par Charlotte Whitton, C.B.E.; copyright, Canada 1943 par The Macmillan Co. of Canada Ltd.; 1 volume in-16, 154 pages.

B — *Articles de différents auteurs parus dans différentes revues.*

L'Action Médicale.

1. « *L'Assurance-santé* » (texte du témoignage de M. W.-G. Gunn, avocat du ministère des Pensions et de la Santé nationale, devant le Comité spécial de la Sécurité Sociale à la séance du 29 juin 1943; publié dans *l'Action Médicale*, Vol. XVIII, no. 12, page 204.
2. « *Devant l'inéluctable* » par Argus; article sur l'assurance-santé publié dans *l'Action Médicale*, Vol. XX, no 3, première page.

L'Action Nationale.

1. « *La vie politique* » par Jean Nicolet; *l'Action Nationale*, Vol. XXI - no. 4, page 319.
2. « *Le Plan Beveridge* » par J.-P. Robillard; *l'Action Nationale*, Vol. XXII, no. 1, page 26.
3. « *Apologie du Créditisme* » par Jean-Paul Robillard; *l'Action Nationale*, Vol. XXII - no. 2, page 125.

4. « La Dictature des Dictatures » par XXX; L'Action Nationale, Vol. XXII - No. 2, page 112, Vol. XXII - no. 3, page 212, et Vol. XXII, - no. 4, page 278.
5. « Travail et Gratuité ? » par Frs-A. Angers; l'Action Nationale, Vol. XXIII - no. 1, page 22.
6. « L'Obligation du Travail » par Jean Labarre; l'Action Nationale, Vol. XXIII - no. 4, page 284.
7. « Les Canadiens français et la Sécurité sociale » par Frs-Albert Angers; l'Action Nationale, Vol. XXII - no. 6, page 416.

L'Actualité Economique.

41

1. « Assurance-santé et sécurité sociale » par Frs-Albert Angers; L'Actualité Economique, 20ème année - Vol. 1, no. 1 - page 67.
2. « Le Plan Marsh » par Gérard Parizeau; la revue Assurances, revues »; l'Actualité Economique, 18e année, Vol. II, no. 3, page 316.

Assurances.

1. « Un Plan de Sécurité sociale au Canada »; la revue Assurances, 11e année - no. 3, page 41.
2. « Le Plan Marsh » par Gérard Parizeau; la revue Assurances, 11e année - no. 3, page 74.
3. « Le rapport de Sir William Beveridge sur l'Assurance sociale et les services connexes »; Assurances, 10e année - no. 4, page 123.
4. « Unified Social Security and the Changes involved »; Assurances, 10e année - no. 4, page 142.
4. « The Beveridge Report and Life Insurance — A Canadian Point of Views » par Arthur Pedoe, F.I.A., F.A.S., Actuary for Canada, The Prudential Assurance Co. Ltd.; Assurances, 10e année — no. 4., page 148.
6. « Du plan Beveridge au plan Marsh » par Gérard Parizeau; Assurances, 11e année — no. 1, page 27.

Relations.

1. « Les allocations familiales du Rapport Beveridge » par Henri Binet; Relations, février 1943, page 38.
2. « De Beveridge à Marsh » par Emile Bouvier; Relations, avril 1943, page 87.

3. « Accepterons-nous le plan Marsh ? » par Emile Bouvier; *Relations*, juin 1943, page 144.
4. « Centralisation et Unité nationale » par Emile Bouvier; *Relations*, septembre 1943, page 231.
5. « L'avant-projet de loi d'assurance-santé » *Relations* novembre 1944.

Sources diverses.

1. « Baby Bonus Needed » Gallup Poll of Canada, Montreal Daily Star, October 14th 1944.
2. « La médecine facteur économique national » Dr Oscar Mercier causerie prononcée devant le Club Saint-Laurent Kiwanis, 14 juin 1944.
3. « Is Health Insurance Coming to Canada ? » Larry Cough, Liberty, 4 novembre 1944.
4. « The Facts on Family Allowance » The Honorable Brooke Claxton, Liberty, 9 décembre 1944.

The Canadian Journal of Economics and Political Science.

« French Canada and Social Security » par Frs-Albert Angers; *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, Vol. 10 — no. 3, page 355.

The Insurance Record.

« The New Social Insurance Plan » (Summary of the Government's proposals for insuring the Nation); *The Insurance Record* (The Tudor Press, Ltd., Tudor House, 75 Carter Lane, London EC.4) Vol. LXXXII. — no. 3,630, page 231.

C — *Autres documents.*

1. « L'Assurance, service public » texte d'une allocution prononcée par M. A.-Leslie Ham, directeur de Montréal de l'Association des Assureurs canadiens, devant le Club Rotary de Sherbrooke; une plaquette, 9 pages — in-32.
2. « L'Assurance-maladie » circulaire « Renseignements sur les projets d'après-guerre (Post-War Planning Information), commission de l'information en temps de guerre, Ottawa, 5 mai 1944.

Precautions against freezing of fire extinguishing appliances⁽¹⁾

II

Hydrants, Open Sprinklers, and Standpipe Systems

19. Test all hydrants and post indicator valves. See that they are well oiled and that hydrants drain properly. Where hose is provided at hydrants it should be kept connected to outlets and free from water.

20. Make special examination of inside standpipes and connections, bearing the hazards of freezing particularly in mind.

21. Test the water curtain (open sprinklers) before the cold weather season begins. See that valves are tight and that all pipes are thoroughly drained.

22. Hydrants and hose houses, post indicator valves, valve pits, etc., should all be kept free from ice and snow and should be accessible at all times.

First Aid Apparatus

Water Barrels, Pails and Hand Pump Extinguishers

23. Where water barrels, pails, or hand pump extinguishers are located in rooms subject to freezing temperatures, use calcium chloride to lower the freezing point of their contents. The following table shows approximately the temperatures at which water will freeze when calcium chloride (commercial 75%) is added in the proportions shown to depress the freezing point :

¹ Deuxième partie d'un texte de la National Fire Protection Association, dont nous avons fait paraître le début dans le numéro d'octobre 1944. — A.

A S S U R A N C E S

Approximate Freezing Temperature Degrees Fahrenheit.	To make 2½ Gallons Anti-freezing-Solution			
	Water	Calcium Chloride	Specific Gravity	Baumé Degrees
10°	2 Gals. 1 qt.	5 lbs.	1.139	17.7
zero	2 Gals. 1 qt.	6¼ lbs.	1.175	21.6
10° below	2 Gallons	7 lbs. 6 oz.	1.205	24.7
20° "	2 Gallons	8 lbs. 6 oz.	1.228	26.9
30° "	2 Gallons	9 lbs. 2 oz.	1.246	28.6
44 40° "	2 Gallons	10 lbs.	1.263	30.2

The strength of the solution obtained may be tested by using a hydrometer to determine the specific gravity. This is necessary in the case of a solution which has been standing a long time, or which has been made from calcium chloride not freshly opened.

Close fitting covers on calcium chloride solution containers will help to preserve the solution as mixed. The inside of all containers to be used for calcium chloride solution should be coated with asphaltum paint.

Calcium chloride is recommended in place of common salt because the latter will always rust metals and may become objectionable because of its tendency to "creep" and crystallize all over the receptacle. In an emergency, common salt (not rock salt) may be used when the solution is kept in wooden casks and where temperatures lower than Zero Fahrenheit will not be encountered. Two and three-quarters pounds of salt to each gallon of water should be used, producing a solution having a specific gravity of 1.205. Salt solution must never be kept in metal containers.

Chemical Extinguishers (Soda-Acid and Foam Types)

Anti-Freeze Extinguishers normally employing solutions which will withstand temperatures as low as 40° below zero require no special attention in cold weather. When extinguishers are not of the anti-freeze type (i.e. are either of the soda acid or foam type) the following cautions should be observed.

24. See that no extinguishers of these types are exposed to temperatures lower than 40 degrees Fahrenheit. Diluted sulphuric acid may freeze at a higher temperature than water; and at from 36 to 38

degrees Fahrenheit there is likely to be material precipitation in the soda solution. Low temperatures may also produce a noticeable retardation of action even though precipitation is not evident. The freezing point of the soda solution is practically that of pure water.

25. Absolutely prohibit the addition of "non-freezing" compounds of *any character* to the contents of these extinguishers. Extinguishers have frequently been rendered inoperative by this means, and fatalities are on record, due to bursting of extinguishers as a result of corrosion induced by such treatment. The addition of salt or calcium chloride to the soda solution causes chemical changes which defeat the essential principle of operation of these appliances.

45

26. Frostproof cabinets for chemical extinguishers, even when they contain some heating unit, should be provided only in consultation with the Inspection Department having jurisdiction. Expert opinion is necessary in each case as to the conditions under which such cabinets may safely be used.

General Precautions

27. Instruct the night watchman thoroughly in the use of all fire apparatus, the operation of all valves, and the proper method of giving an alarm. Employ only able-bodied and intelligent men of good character in this important position.

28. Place thermometers in the colder portions of the plant and keep close watch upon temperatures during severe weather.

29. Have all broken windows and skylights repaired and all outside doors made thoroughly weathertight. See that no attic ventilators are left open to the outer air.

30. Secure maximum efficiency from available heating equipment by having all boilers and flues cleaned before winter arrives.

31. To thaw water pipes that have become frozen, wrap the frozen section with cotton cloth and pour hot water upon it until the ice in the pipe gives way. Rags on the floor at the base of or under the pipe will absorb the waste water. If the freezing is too severe to yield to this treatment send for a plumber, or for an experienced sprinkler fitter, if automatic sprinkler piping is frozen.

Good results have also been secured by use of electricity where proper apparatus was available.

A S S U R A N C E S

A burning match, torch or open flame of any description should never be employed to thaw pipes. To wrap the pipes with oil-soaked rags and set them on fire is worse than folly; it is incendiarism. Pipes are almost invariably adjacent to walls or partitions where there is an ascending current of air to feed and spread a flame. Even if the flame does not start a fire its sudden local heat may cause the pipe to break and flood the premises with water.

46 32. Make sure that yards around buildings are kept clean and in good order. Obstructions such as lumber and miscellaneous storage, at all times undesirable, may interfere very seriously with the handling of hose streams in a fire occurring after a heavy snowfall, particularly at night.

At all times consult and co-operate to the utmost with the inspection department having jurisdiction. Also do not fail to call upon your local fire department for advice and help.

Viriculture ou invitation à la santé par le Dr J.-A. Mireault.
Aux Éditions Fides, Montréal.

Le Dr Mireault vient de faire paraître aux Éditions Fides un livre intéressant, consacré aux soins qu'il est nécessaire de donner au corps pour lui permettre de remplir pleinement sa fonction. Exercices au grand air, surveillance du régime alimentaire, régime de vie qui permet d'éviter ou tout au moins de corriger les excès ou les abus auxquels notre vie trépidante et énervante nous expose. Tout cela on le trouvera analysé et exposé en une langue sans apprêt, mais saine dans le livre du Dr Mireault. Ce n'est pas un recueil de recettes, une liste sèche de choses à faire et à éviter; c'est une discussion pleine de bonhomie, d'idées sages, sinon entièrement neuves. Il serait bon que les éducateurs et les parents s'en inspirent aussi bien pour eux, que pour leurs enfants.

Chronique des livres

par

GÉRARD PARIZEAU

47

L'annuaire statistique du Canada 1943-44. Bureau fédéral de la Statistique, Ottawa.

Nous venons de recevoir le dernier volume de l'*Annuaire Statistique* du gouvernement fédéral. Très soigné comme toujours, orné de cartes, de graphiques, de diagrammes, il nous apporte des statistiques, des faits, des données générales et, parfois très précises, sur la vie économique, sociale, religieuse et politique de notre pays. C'est actuellement une des meilleures sources de renseignements sur le Canada.

Comme d'habitude, l'*Annuaire Statistique* contient également un certain nombre d'articles écrits par de hauts fonctionnaires fédéraux ou provinciaux ou des collaborateurs de l'extérieur. Si l'on en jugeait par le petit nombre de noms français, il faudrait conclure soit que les écrivains francophones sont bien peu nombreux au Canada, soit qu'on les tient à peu près complètement à l'écart.

Inland Marine Insurance, An interpretation of the Policies. — par Earl Appleman, member of the New York Bar. Chez McGraw-Hill Book Company, Inc.

Comme tous les livres de cette collection publiée par les soins du professeur Ralph H. Blanchard, cet ouvrage est

bien fait. Il se recommande à ceux qui utilisent les polices multiples et souvent pas très claires, dites d'*Inland Marine*, qui ont envahi le champ de l'assurance depuis quelques années. On sait la variété de ces contrats, qui empruntent aux autres des éléments de toute sorte. On en connaît également la complexité, faite de l'obscurité de certaines clauses, de l'étendue des risques garantis et de l'imprécision de la loi des assurances. Parce que ces polices viennent des États-Unis, notre pratique s'apparente fortement à celle de nos voisins. Aussi est-il bon que nous nous documentions avec des textes comme le livre de M. Appleman, en attendant que la jurisprudence nous ait permis d'établir une interprétation à peu près définitive des polices en fonction de nos lois. Le terrain est glissant, en ce moment, mais il est si commode. Le contrat d'*Inland Marine* a, en effet, cette grande utilité de combiner les garanties les plus diverses, dans presque toutes les situations et pour le monde entier.

Insurance, its theory and practise in the United States, par Albert H. Mowbray. Chez McGraw-Hill Book Company.

L'auteur est *fellow* de l'Actuarial Society of America et de la Casualty Actuarial Society et professeur d'assurances à l'Université de Californie. Son livre entre dans le cadre tracé par le professeur Blanchard pour la *McGraw-Hill Insurance Series*. Il a pour objet de servir d'introduction à l'étude de l'assurance. En dégagant quelques principes à la base des principales catégories d'assurances et en présentant les aspects courants de la pratique, il en facilite l'étude tant à l'étudiant qu'à celui qui cherche à comprendre l'origine, le sens et la portée générale de la pratique aux États-Unis.

On trouve dans l'ouvrage de M. Mowbray une analyse des assurances incendie et complémentaires et des assu-

rances maritimes, vol, vie, accident et maladie, responsabilité civile et patronale, cautionnement, automobile. D'autres chapitres traitent des problèmes d'administration, de réserves, de règlement des sinistres, de contrôle par l'État. En une dernière partie, l'auteur étudie également l'assurance d'État, l'assurance automobile obligatoire et la portée sociale de l'assurance. Tout cela est nécessairement résumé. Mais le livre a son utilité et il présente un intérêt réel.

49

Insurance Law Reporter, November-December, 1944, January-February 1945, March-April 1945.

À signaler dans l'ordre chronologique l'analyse des causes suivantes :

1° — *Rossman v. Home Insurance Co.* (Ont.). Entre autres choses, le jugement confirme que les marchandises ne sont pas assurées dans le camion du transporteur, quand la voiture est dans la propriété de celui-ci, lorsque la police contient une clause à cet effet. (p. 275 - Nov.-December, 1944).

2° — *Underwriters' Survey Bureau and Canadian Underwriters' Association v. Haig, McDougall & Baterman, Ltd.* (Ont.) (p. 15, January-February 1945).

À retenir: les plans Goad appartiennent à l'*Underwriters' Survey Bureau* qui en a la libre disposition;

3° — *Lambert v. Wawanesa Mutual Fire Insurance Co.* (Ont.) (p. 1, January-February 1945).

Conclusion de deux juges de la cour d'Appel de l'Ontario (sur trois): le fait de ne pas habiter une maison constitue une inoccupation au sens de la clause ordinaire des trente jours, même si l'assuré a passé une nuit dans la maison ou s'y est rendu un certain nombre de fois.

EXPANSION

À UN RYTHME ACCÉLÉRÉ

L'esprit d'initiative et de progrès manifesté par l'ALLIANCE NATIONALE dans toutes ses opérations. depuis 50 ans. se trouve illustré dans le tableau ci-dessous :



Fin d'année	Assurance en vigueur	Actif	Versements aux assurés et aux bénéficiaires
1893	782,000	6,000	—
1904	12,676,000	481,000	391,000
1924	28,732,000	7,927,000	6,628,000
1944	58,058,000	11,677,000	23,087,000

STABILITÉ • SOLIDITÉ • DILIGENCE

ALLIANCE NATIONALE

680 ouest, rue Sherbrooke

MONTREAL

Tél.: LA. 8224

LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

SIÈGE SOCIAL : LÉVIS, QUÉ.



LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES est maintenant en position de commencer ses opérations d'assurance-incendie et accessoirement, à taux facultatifs, selon ceux généralement adoptés par les compagnies indépendantes, par l'entremise seulement de tout agent licencié.

Elle offre tous les avantages d'une compagnie bien organisée, selon les formules les plus récentes, et peut procurer un service, sinon supérieur, au moins égal à toute compagnie existante, avec le maximum de sécurité aux détenteurs de polices, par son fonds de réserve, par ses grandes facilités de réassurance facultative et son organisation interne mise à point.

La SOCIÉTÉ D'ASSURANCE étant née de la coopération, elle coopérera avec tous ses agents et tous ses assurés, pour faire un succès de ses opérations et compte donc sur la coopération de tous, comme le veut sa devise « UN POUR TOUS, TOUS POUR UN ».

Messieurs les agents, vous êtes priés de communiquer, le plus tôt possible, avec le Surintendant d'Agences de la SOCIÉTÉ, M. Albert Côte, I.C. qui est à votre entière disposition, comme d'ailleurs tout le personnel, de même que le gérant général, dont l'expérience longue de plus de 30 ans est mise à votre service.

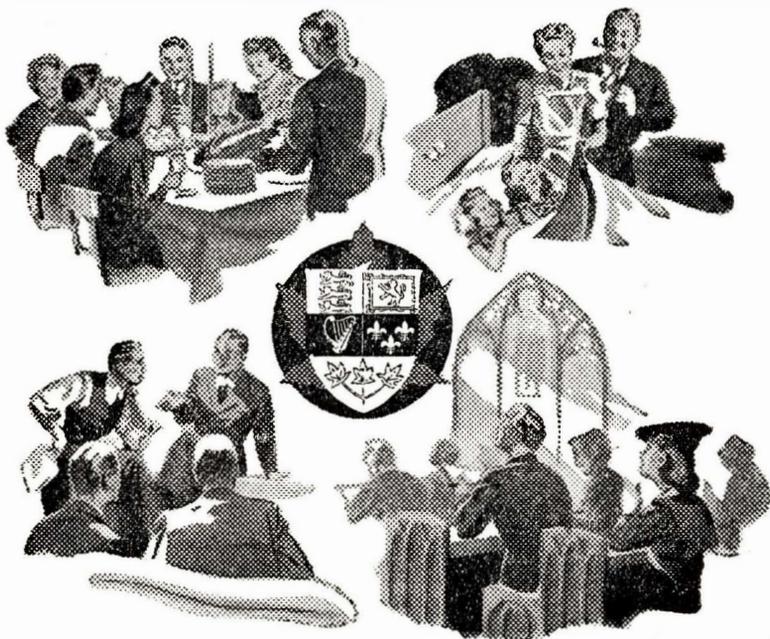
SIÈGE SOCIAL : LÉVIS, QUÉ.

J.-O. Roby, Gérant Général

**LE TRAVAIL
et L'ÉCONOMIE**

Vous assureront

LES QUATRE LIBERTÉS



**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

B534

SECRETARIAT DE LA PROVINCE

L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

Affiliée à l'Université de Montréal

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

COURS DU JOUR — COURS DU SOIR

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



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



TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE

AU DIRECTEUR

535, avenue Viger, Montréal

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

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

La

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

est à vos ordres

pour toutes vos opérations de banque et de placement

Actif, plus de \$250,000,000

514 bureaux au Canada



L'UNION

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

Incendie - Automobile
Libre quant aux taux

Actif au Canada au 31 déc. 1944
\$730,406

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

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

O. LEBLANC & FILS, LIMITÉE

AGENTS GÉNÉRAUX

Union Marine & General
Insurance Co. Ltd.

Anglo Scottish Insurance Co. Ltd.

Royal Scottish Insurance Co. Ltd.

Patriotic Assurance Co. Ltd.

Compagnie française du Phénix

266, RUE NOTRE-DAME OUEST

MONTRÉAL

La revue de
la COOPÉRATION

ENSEMBLE !

|||
C. P. 186,
QUÉBEC
|||

L'assurance :
le problème de l'heure !

Lisez NOTRE NUMÉRO
D'OCTOBRE 1941
entièrement consacré à
ce problème.

\$1.00 par année
15c le numéro



De la 200^e place où elle était reléguée lors de sa fondation, notre société est montée, après quatre ans, à la 80^e. Ses assurances totales se chiffrent par \$19,-271,912.00. Et elle reste à l'offensive!...

❁ SOCIÉTÉ ❁
NATIONALE
D'ASSURANCES

HA. 3291
41 ouest, Saint-Jacques
Montréal.

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

VIE ● FEU ● ACCIDENTS

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



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social - MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1944.

ACTIF	
Espèces	\$ 35,356.91
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>	
Débentures du Dominion du Canada	\$785,999.00
Débentures provinciales—(Province de Québec)	30,600.00
Débentures municipales	42,940.00
Autres débentures	25,435.00
	884,974.00
Dû des agents et autres comptes à recevoir	121,960.85
Autres actifs (y compris Ameublement, Fournitures, Plans, etc.)	1.00
ACTIF TOTAL	\$1,042,292.76
PASSIF	
Réserve pour primes non-acquises	323,406.58
Réserve pour sinistres en cours de règlement	65,910.00
Réassurance, taxes courues et autres passifs	36,380.10
PASSIF TOTAL	\$ 425,696.68
Réserve pour Contingences	23,557.00
Comptes des actionnaires— <i>Surplus et Capital</i>	593,039.08
Capital-Actions :	
Autorisé—20,000 actions \$100.00 nominale chacune	
— \$2,000,000.00.	
Emis — 4,225 actions	
	\$1,042,292.76
<i>Disponible pour la protection des assurés:</i>	
Réserve pour primes non-acquises	\$323,406.58
Réserves pour Contingences	23,557.00
Capital-Actions	422,500.00
Comptes de Surplus	170,539.08
TOTAL	\$940,002.66

Cette Compagnie ne fait de la réassurance, soit facultative ou sous traité, qu'avec des Compagnies licencées par et ayant des dépôts au Service des Assurances à Ottawa.

A. SAMOISSETTE

Président et Directeur Général

RENÉ MASSÛE
Surintendant des Agences

J. H. CLÉMENT
Surintendant

L. C. FONTAINE
Inspecteur

L. A. MÉTHOT
Inspecteur à Québec

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS