

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

LE VINGT-CINQUIÈME ANNIVERSAIRE DE LA REVUE	1
LES RÉSULTATS DE L'ASSURANCE AU CANADA EN 1956, par Gérard Parizeau	4
LES NOUVELLES DISPOSITIONS DE LA LOI AU SUJET DES RENTES VIAGÈRES, par Wheeler Du- pont	15
POURQUOI S'ASSURE-T-ON ET COMMENT ? par J. H.	20
LE CINQUANTENAIRE DE L'ASSOCIATION DES ASSUREURS-VIE AU CANADA, par G. P.	23
CHRONIQUE DE VOCABULAIRE, par Gérard Gareau	30
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par Jean Dalpé	35
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par G. P.	49

I. — Le courtier d'assurance, mandataire occasionnel de l'assu-
reur. — II. Que veulent dire les mots « on the premises » dans
une police d'assurance ? — III. L'employé et la police du
garagiste. — IV. Assurance-profits: considérations en marge de
quatre livres. — V. Des limitations de l'assurance responsabilité-
produits.



1782 - 1957

Depuis 175 ans

**PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED
DE LONDRES, ANGLETERRE**

jouit de la confiance du public et se spécialise
dans toutes les classes d'assurances.

Succursale de la province de Québec : 480, rue St-François-Xavier - Montréal

Directeur
J. C. URQUHART

Sous-directeur
MAURICE ST-ARNAUD

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 153 ans,
1804 - 1957

Agence Marquette, Limitée
Courtier d'assurances

●
Agents principaux de
QUEBEC FIRE ASSURANCE COMPANY

465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL

AGENTS D'ASSURANCE

Prenez avantage de nos services
d'assurance

AUTOMOBILE - INCENDIE et RISQUES DIVERS

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA
contre l'Incendie

LA NATIONALE, Compagnie d'Assurances
Incendie et Risques Divers

J. A. BLONDEAU LIMITÉE
Gérants

607 ouest, rue St-Jacques,
Montréal.

Tél. UN. 6-5846

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

**Confiez au représentant
de l'Alliance
vos problèmes d'épargne
et de sécurité**

- ANALYSE DE VOS BESOINS
- PROGRAMME DE SÉCURITÉ
PERSONNELLE ET FAMILIALE
- APPLICATION DE L'ASSURANCE
AU DOMAINE DES AFFAIRES
- NOUVEAUX PLANS DE PENSION
- ASSURANCE COLLECTIVE

*Il vous
rendra
de
précieux
services*



SIÈGE SOCIAL — ÉDIFICE DE L'ALLIANCE, RUE SHERBROOKE OUEST, MONTRÉAL

FEDERATION

INSURANCE COMPANY
OF CANADA

SIÈGE SOCIAL : 275 OUEST, RUE ST-JACQUES
MONTRÉAL

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$4,000,000,00

NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

Département canadien:

276 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL
R. de GRANDPRÉ, Gérant



FORCE - RÉPUTATION - SERVICE

THE HOME INSURANCE COMPANY

Succursale pour la Province de Québec

276 O., RUE ST-JACQUES - - MONTRÉAL

Gérant : LÉO P. LECLERC

Siège social canadien :

111 RICHMOND STREET WEST,
TORONTO, ONT.

Secrétaire :

NORMAN G. BETHUNE



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

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



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde

assurances
sur la vie

SAGESSE

Vivez selon vos moyens et faites des réserves.
L'épargne régulière assure contre les mauvais
jours et apporte la sécurité, le confort, l'aisance.
Vous prendrez des habitudes d'économie lorsque
vous aurez un compte d'épargne à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

Actif, plus de	\$640,000,000
Capital versé	7,000,000
Réserve	15,000,000

585 bureaux au Canada

JEAN GAGNON & CIE LTÉE

Etablie en 1929

Courtiers d'Assurance Agréés
AGENTS PROVINCIAUX

TOUS GENRES D'ASSURANCES

y compris ceux garantis par les polices suivantes :

POLICE COMMERCIALE CONTRE LES PÉRILS MULTIPLES
POLICE COMBINÉE POUR RÉSIDENCES
POLICE GLOBALE POUR FOURREURS ET BIJOUTIERS
POLICE DE SOUSCRIPTION
POLICE GLOBALE POUR AUTOMOBILES
POLICE ERREURS ET OMISSIONS

pour courtiers d'assurance, avocats, notaires, comptables agréés.

*Les Agents d'Assurance sont cordialement invités à avoir recours
à nos services spécialisés.*

276 rue St-Jacques

MONTREAL

Téléphone: PL. 7701

Metropolitan

Life

Insurance Company

NEW YORK



DIRECTION GÉNÉRALE AU CANADA • OTTAWA

ASSURANCES

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

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

1

Prix au Canada :

L'abonnement : \$2.50

Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 18

410, rue St-Nicolas
Montréal

25e année

MONTRÉAL, AVRIL 1957

No 1

Le vingt-cinquième anniversaire de la Revue

La Revue entre dans sa vingt-cinquième année. Fondée en 1932, elle a pris d'abord la forme d'un journal mensuel. Après trois ans de déficits réguliers, la direction se rendit compte qu'elle avait fait erreur, l'échéance venant trop souvent pour le rédacteur et les annonceurs. La formule fut changée: de journal mensuel, la feuille devint revue trimestrielle. Avec joie, dans le premier numéro de la nouvelle revue, la direction annonçait qu'on avait assez de publicité pour paraître toute l'année. C'était à la fois très candide et très confiant car, dans notre pays, il n'y a pas beaucoup d'exemples qu'une revue ait duré bien longtemps. Malgré cela, le cap de l'année fut doublé, puis une autre, puis dix autres. Pour atteindre vingt-cinq ans, il a fallu, reconnais-

2

sons-le, la ténacité de la direction, la fidélité des annonceurs et la bonne volonté des abonnés. Et ainsi, contre vents et marées, la revue a tenu. A-t-elle fait tout ce qu'il lui aurait été possible de réaliser ? Nous ne l'affirmerons pas, car ce serait présomptueux de le prétendre. La revue s'est efforcée de s'en tenir à son programme et de présenter des études théoriques et pratiques sur les divers aspects de l'assurance. Même si parfois on a dû se contenter d'effleurer certains sujets, la direction tient à faire l'éloge de ses collaborateurs et à les remercier de l'effort qu'ils ont fourni. Elle tient à mentionner ceux qui lui ont prêté leur concours à travers le premier quart de siècle et à leur dire combien elle a apprécié leur aide. Voici leur nom :

MM. Marcel Faribault, L. Gaston Leblanc, Dollard Dansereau, Jean Dalpé, Raoul Blanchard, Albert Mayrand, Tadeuz Poznanski, Michel Parizeau, Pierre Mongeon, André Leroux, Jean-Claude Martin, Arthur Bayard, Wilfrid Lavigne, René Morin, Georges Constantin, J. J. Lefebvre, Roger Desgroseillers, Léopold Nadeau, Donatien Frémont, Raymond Hurtubise, Paul Audet, Jules Derome, William Morin, Jacques Poisson, Antoine Desmarais, Roger Brossard, Etienne Crevier, Arthur Podoë, Marcel Cordeau, Paul Paradis, Paul Carignan, Brooke Claxton, Gérard Trudel, Gaston Taillefer, Gérard Filion, Paul Filion, Luke MacDougall, Guy Merrill Desaulniers, Louis-P. Gagnon, Dr Jean-Marie Roussel, Paul Vallerand, Léon Lalande, Roger Lacoste, Roger Brossard, A. R. Gagné, Paul Beaumont, Arthur Léveillé, Thuribe Belzile, Jean Nadon, Lucien Ladouceur, Adolphe Dollo, Dr E.-P. Benoit, Paul Forget, Jean Laureys, Henri-Paul Lemay, J. C. Urquhart, Georges Lafrance, Léon Faribault, Jean Casgrain, Louis Trottier, Jacques Parizeau, Gérard Lareau, Roberval Paradis et Wheeler Dupont.

Si la revue a duré, c'est en grande partie grâce à ces collaborateurs qui ont bien voulu donner leur concours sans

A S S U R A N C E S

attendre rien d'autre en retour que les remerciements du directeur: maigre pitance, mais qui, dans notre pays, a été longtemps la seule récompense du travail intellectuel. Dans le second quart de siècle de la revue, puisse la collaboration de la direction, des annonceurs et des abonnés lui permettre de rémunérer ses collaborateurs sans risquer de rompre un précaire équilibre budgétaire.

Tenir, durer, c'est beaucoup dans un domaine comme le nôtre. A tous ceux qui ont rendu la chose possible, nous voulons exprimer ici notre amicale reconnaissance.

3

Gérard PARIZEAU

Les résultats de l'assurance au Canada en 1956

par

GÉRARD PARIZEAU

4

Ils ont été mauvais dans l'ensemble.¹ Pour en juger, il n'est pas nécessaire de consulter la statistique officielle; il suffit de voir la réaction de certains assureurs qui croient que l'assurance doit toujours être une affaire payante et que l'équilibre s'établit par le jeu de la loi des grands nombres, comme la nuit succède au jour, l'heure seule changeant suivant l'inclinaison de la terre sur son axe. Malheureusement, l'assurance est soumise à certaines règles que le bon sens ne saurait oublier: règles très simples avec lesquelles on ne saurait jouer librement sans danger. Quand on les oublie, les perturbations ne se font pas attendre. Et elles sont d'autant plus fortes qu'on n'y a pris garde. C'est ce qui se produit en ce moment dans l'assurance. Avec une inconséquence qui égalait une non moins grande ignorance des besoins de l'industrie, aussi bien dans l'assurance-incendie qu'automobile (les grandes pourvoyeuses de primes), on a diminué les primes graduellement pour faire

¹ Qu'on en juge par ces chiffres extraits de *Canadian Insurance*, qui ont trait aux résultats techniques pour les trois groupes d'assurances (incendie, automobile et accidents) en 1956:

	Déficit technique
Sociétés canadiennes	\$ 3,512,609.
Sociétés britanniques	11,403,745.
Sociétés étrangères	13,869,973.

Ces chiffres ont trait aux sociétés assujetties au contrôle fédéral. Par déficit technique, on entend la perte provenant des opérations d'assurances. Si celui-ci est compensé dans la plupart des cas par les bénéfices réalisés à l'aide du portefeuille, il ne tient pas compte de la diminution de valeur des placements correspondant à la hausse du taux de rendement des titres à revenu fixe. Sans cela la perte totale serait beaucoup plus considérable.

ASSURANCES

face à la concurrence, a-t-on dit. Les résultats ont été aussi rapides que précis. Qu'on en juge par les données statistiques qui se rapportent aux sinistres et aux primes pour les trois années 1954 à 1956: ¹

I — Et d'abord celles qui ont trait à l'assurance-automobile:

	Rapport des sinistres aux primes
1954	52.21 ²
1955	57.14
1956	67.01

5

Voici maintenant les primes et les sinistres pour 1955 et 1956:

	Primes acquises	Sinistres	%
1955	\$191,240,000.	\$109,300,000.	57.14
1956	206,025,000.	138,057,000.	67.01

Si les primes indiquent une augmentation d'environ huit pour cent, les sinistres se sont accrus de vingt-six pour cent, ce qui explique qu'au total les sinistres représentent environ dix points de plus que l'an dernier. Si l'on prend pour acquis que, dans l'ensemble, le rapport des sinistres aux primes ne doit pas dépasser soixante-trois pour cent, il faut admettre que le résultat technique est mauvais.³ S'il l'est pour presque tout le monde, il est très mauvais pour certains. Et en particulier, pour les assureurs qui ont le plus fort montant de primes, comme l'indiquent les chiffres que voici, qui ont trait à un certain nombre d'entre eux:

¹ Nous tirons les chiffres de notre étude du Financial Post du 27 avril 1957.

² 1954 est sur la base des primes souscrites tandis que 1955 et 1956 tiennent compte des primes acquises: bases différentes mais qui, malgré tout à peu de chose près, indiquent la tendance.

³ Il l'est d'autant plus que les pourcentages précédents ne comprennent pas les frais de règlement.

A S S U R A N C E S

I — Membres de la Canadian Underwriters' Association

	Primes en 1956	Rapport sinistres-primés	
		1956	1955
Le groupe			
Guardian	\$ 7,440,000.	69.44	57.79
British America	8,049,000.	60.39	57.75
Royal-Liverpool	5,003,000.	71.98	56.05
Phoenix de Londres	2,644,000.	65.12	58.90
Royal Exchange	2,437,000.	71.07	65.75
Nat. of Hartford	1,711,000.	90.09	62.55
Phoenix-Connecticut	1,419,000.	95.37	54.11
Maryland Casualty	1,289,000.	58.27	53.22
Atlas	654,000.	55.31	49.09
Résultats d'ensemble —	\$ 81,592,000.	67.93	56.99

II — Compagnies indépendantes

Le groupe			
Canadian General	\$ 8,132,000.	67.30	59.78
Dominion of Canada	4,430,000.	52.15	47.22
St-Hyacinthe - Commerce	3,549,000.	63.09	53.61
Canadian Fire	3,405,000.	70.35	55.64
Shaw & Begg	3,092,000.	56.65	58.44
Massie & Renwick	2,857,000.	74.68	56.89
Chubb & Son	1,874,000.	71.06	56.02
J.- A. Blondeau	787,000.	90.58	64.36
Lloyd's	9,364,000.	57.70	51.73
London & Edinburgh	2,158,000.	55.76	48.97
Merit	7,325,000.	86.45	71.72
Prévoyance	2,596,000.	58.51	51.14
United Provinces	1,016,000.	57.17	59.02
Wawanesa	7,471,000.	64.20	62.85
All State	7,275,000.	65.83	56.97
Résultats d'ensemble —	\$120,000,000.	65.81	56.51

Que conclure de ces chiffres pris au hasard, mais destinés à montrer les extrêmes ?

1° — Les assureurs indépendants ont environ cinquante pour cent plus d'affaires que les sociétés syndiquées. Réas-

ASSURANCES

surance déduite, ils touchent près de soixante pour cent des primes nettes. C'est donc dire que les membres de la C.U.A. ne détiennent qu'environ quarante pour cent des primes nettes de réassurance. Les deux groupes partagent dans les frais de statistique, mais cela n'est pas suffisant au gré des sociétés syndiquées.

2° — Si dans l'ensemble, les résultats des membres les plus importants de la C.U.A. s'établissent entre cinquante-cinq et quatre-vingt-quinze pour cent, le grand nombre s'est classé entre soixante-deux et soixante-cinq pour cent; tandis que parmi les compagnies indépendantes un certain nombre des plus fortes se sont très bien tirées d'affaire à un niveau inférieur à soixante pour cent et descendant même à cinquante-deux pour cent. Dans le groupe indépendant, le résultat moyen est dans l'ensemble un peu meilleur ou tout au moins un peu moins mauvais, avec des tarifs inférieurs: pour les groupes Dominion of Canada, Shaw & Begg, Lloyd's, London & Edinburgh, Prévoyance et United Provinces par exemple, ce qui peut être un effet du hasard dans certains cas et le résultat d'une meilleure sélection dans certains autres.

3° — Dans l'ensemble, les assureurs indépendants ont obtenu des résultats un peu meilleurs avec un tarif un peu ou sensiblement inférieur aux membres de la C.U.A., selon le cas.

4° — L'augmentation de tarif aura sûrement pour effet d'améliorer les choses d'ici quelques mois, à moins que celui-ci s'avère encore insuffisant pour des sinistres croissants. C'est un peu plus tard que nous serons en mesure de le savoir.

5° — Devant les résultats techniques actuels, certains assureurs étrangers songent à se retirer du marché; par ailleurs, certains l'ont déjà fait. Cela soulagera un marché bien encombré.

6° — Les primes ont augmenté malgré la diminution du tarif en 1955 et 1956. La hausse n'est pas très forte, cepen-

ASSURANCES

dant. Malgré l'augmentation du nombre de voitures en circulation, elle s'établit à environ huit pour cent.

8 7° — Les résultats sont-ils aussi mauvais qu'il le semble au premier abord ? On est d'accord, en général, qu'un rapport des sinistres aux primes de soixante-trois pour cent est le point extrême que l'on peut atteindre sans perte, par suite de la faible commission de l'intermédiaire pour l'assurance-automobile. Un rapport de 67.93 pour les membres de la C.U.A. et de 65.81¹ pour les indépendantes laisse donc un déficit théorique. Nous disons théorique à dessein, car avant d'admettre ce chiffre définitivement, il faudrait savoir dans quelle mesure la réserve pour sinistres en cours de règlement correspond aux besoins des assureurs. Cela, nous l'avouons, est au-delà de ce que nous savons et de ce que savent exactement les assureurs, même s'ils admettent que leurs réserves sont assez arrondies.

II — L'assurance contre l'incendie.

Dans ce domaine également les résultats ne sont pas bons. Si l'on prend pour acquis que les frais sont de l'ordre de quarante-cinq à quarante-huit pour cent, avec une réserve pour sinistres en cours dont les chiffres sont ordinairement beaucoup plus près de la réalité qu'en assurance-automobile, il faut admettre que le rapport moyen de 58.07 pour les sociétés-membres de la C.U.A. et de 63.32¹ pour les assureurs indépendants n'est pas favorable.²

Avant d'aller plus loin, voyons quelques chiffres qui nous permettent d'avoir une meilleure vue d'ensemble :

¹ Réassurance déduite.

² Surtout si l'on tient compte que les frais de règlement ne sont pas compris dans les chiffres du contrôle fédéral.

A S S U R A N C E S

	Primes acquises en 1956	Rapport des sinistres aux primes acquises	
		1956	1955
Membres de la C.U.A.	\$ 87,709,000.	58.07	56.66
Sociétés indépendantes ¹	61,472,000.	63.32	56.95
Réassurance	9,133,000.	67.97	61.12
Total	\$158,315,000.	60.67	57.01

Résultats médiocres, sinon mauvais dans l'ensemble. Mais voyons quelques cas particuliers, parmi les assureurs les plus importants, ceux par exemple dont nous avons indiqué les chiffres pour l'assurance-automobile:

9

I — Membres de la C.U.A.	Primes acquises en 1956	Rapport des sinistres aux primes acquises	
		1956	1955
Le groupe			
Royal-Liverpool	\$8,385,000.	55.54	55.76
Commercial Union	4,314,000.	53.09	54.43
Phoenix de Londres	4,359,000.	54.13	49.71
British America	3,861,000.	58.19	51.73
Phoenix-Connecticut	2,699,000.	59.16	55.43
Royal Exchange	2,697,000.	63.95	49.36
National of Hartford	1,185,000.	71.50	68.51
Guardian	2,286,000.	64.81	57.40
Aetna Fire	1,801,000.	46.30	73.87
II — Compagnies indépendantes			
Le groupe			
Canadian General	\$1,222,000.	54.27	44.03
Dominion of Canada	710,000.	67.26	46.10
St-Hyacinthe - Commerce	3,871,000.	58.02	58.30
Canadian Fire	1,230,000.	58.46	49.24
Shaw & Begg	2,545,000.	59.16	49.49
Massie & Renwick	2,587,000.	66.48	45.88

¹ Voici la répartition des chiffres relatifs aux assureurs indépendants:

	Montant des primes acquises	Rapport des sinistres-primes	
		1956	1955
Sociétés à primes fixes	\$36,039,000.	61.72	50.01
Sociétés mutuelles	16,971,000.	55.28	48.27
Sociétés réciproques	1,489,000.	16.05	64.84
Lloyd's	6,973,000.	101.24	113.01

A S S U R A N C E S

J.-A. Blondeau	936,070.	64.93	53.37
Lloyd's	6,974,000.	101.24	113.01
Prévoyance	1,581,000.	71.56	51.67
Wawanesa - Mutual	3,062,000.	42.35	45.
Federation	469,732.	72.47	62.16
North America Group	3,744,000.	61.59	55.99

Ce qui frappe dans ces chiffres, c'est

10 1° — que certains des assureurs, qui ont eu le plus à souffrir de l'assurance-automobile, ont également eu des coups durs en assurance-incendie ¹;

2° — si certains assureurs se sont maintenus au même niveau que l'an dernier, le rapport sinistres-primés pour la plupart est plus élevé en 1956 qu'en 1955. La différence varie d'un point à neuf, ce qui appliqué à des primes substantielles se traduit par une différence considérable dans certains cas;

3° — dans l'ensemble, ce sont les assureurs indépendants qui ont reçu les coups les plus durs. Qu'on en juge par ces rapports d'ensemble pour les deux groupes de sociétés à primes fixes :

	Rapport des sinistres aux primes acquises	
	C. U. A.	Indépendantes
1956	58.07	63.32
1955	56.66	56.95
1954	50.12	49.01
1953	52.59	44.29
1952	48.99	46.86

Fait très caractéristique, les sociétés indépendantes à primes fixes qui, jusqu'ici, avaient eu des résultats beaucoup plus avantageux d'année en année, ont eu en 1956 beaucoup plus à souffrir que les *Board Companies*. Par suite, sans doute, des réductions de taux exigées par l'attitude prise par les sociétés

¹ La même chose s'est produite aux Etats-Unis d'ailleurs, comme on le notait dans *Best's* d'avril 1957: « Virtually all classes of business were in rising loss circles in 1956, a most unusual phenomenon. Normally the swings in underwriting experience on the various lines do not coincide with the result that, particularly under multiple line underwriting, unusually good experience on some lines offsets unfavorable experience on other lines ».

syndiquées de diminuer leur tarif dans le cas des meilleurs groupes de risques.

Peut-être le temps est-il plus favorable que jamais pour les deux groupes de s'entendre pour un redressement des tarifs dans certains domaines où on est allé trop loin. C'est souhaitable parce que les indépendantes n'ont sûrement pas les moyens de résister pendant des années à des résultats constamment défavorables.

4° — Si, dans l'assurance-automobile, les sociétés mem- 11
bres de la C.U.A. ne détiennent guère que quarante pour cent des primes, en assurance contre l'incendie, elles en ont cinquante-neuf pour cent ¹. Elles se plaignent amèrement de porter tout le fardeau de la tarification; elles ont raison, car il est évident que ce sont leurs tarifs qui servent de base à la plupart des sociétés indépendantes qui ne paient pas leur part des frais. C'est à corriger cette situation que s'emploie en ce moment un comité comprenant des représentants des deux parties. Il sera intéressant de voir dans quelle mesure il parviendra à modifier un état de choses déplorable.

III — Assurance contre les accidents et les risques divers.

Reste l'assurance dite *Casualty* ou accidents qui est généralement assez favorable. Voyons ce qu'elle a donné cette année.

Voici les résultats de 1956 et de 1955 par garantie, au Canada:

	— 1956 —		— 1955 —	
Accidents	Primes acquises (nettes)	Sinistres encourus (nets)	Primes acquises (nettes)	Sinistres encourus (nets)
Individuelle	9,404,796	4,160,411	8,362,008	3,593,008
Responsabilité civile	16,813,943	8,556,630	14,820,753	7,629,426
Responsabilité patronale	4,876,270	2,270,648	4,347,562	1,700,166

¹ Réassurance non comprise.

A S S U R A N C E S

	Accidents-maladie	111,608,715	86,978,555	94,766,855	70,726,065
	Aviation	1,995,652	1,688,455	1,824,954	2,647,631
	Explosion des chaudières	2,948,852	1,060,741	2,634,388	1,393,969
	Bris des machines	1,911,340	1,216,962	1,738,368	2,964,685
	Crédit	531,035	44,861	470,035	176,200
	Tremblements de terre	40,014	76	35,260	2,044
12	Explosion	7,128	104	15,073	69
	Chûte d'avion	40	47
	Faux	67,629	8,792	72,465	16,746
	Détournements de fonds	2,886,365	1,042,164	2,669,069	1,204,229
	Caution	4,629,404	1,632,989	3,488,870	322,490
	Grêle	4,555,683	3,812,225	4,355,924	2,027,053
	Transports	5,364,768	2,927,039	4,874,826	2,456,303
	Mortalité du bétail	80,208	86,783	75,613	43,101
	Effets personnels	26,507,158	18,538,258	21,662,065	10,912,095
	Bris des glaces	1,832,158	1,146,399	1,768,793	929,542
	Biens mobiliers	1,210,382	1,000,681	701,353	403,131
	Maladie	8,913,026	3,537,108	8,983,011	3,706,904
	Extincteurs automatiques	4,506	33	2,353	3,083
	Vol	5,117,166	2,559,971	4,927,952	2,162,498
	Domage par l'eau	15,552	14,921	17,189	2,365
	Pluie	14,237	10,105	22,244	10,973
	Ouragan	227,150	161,215	244,019	109,293
	Total	\$211,563,177	141,022,202	182,881,049	115,153,069

Dans ce domaine, les résultats sont mauvais, sauf pour l'assurance accident-individuelle, chaudières, caution, bris des machines, détournements et responsabilité. Avec les frais d'administration auxquels on doit faire face, un rapport de soixante-cinq pour cent pour les sinistres aux primes, c'est franchement mauvais pour les assureurs, en particulier, qui

traitent d'assurance accidents et maladie groupée. Dans ce domaine, par exemple, les assureurs canadiens ont eu un rapport sinistres-primés de 78.07; les sociétés anglaises, un rapport de 99.93; et les autres sociétés étrangères, de 77.38. La perte est d'autant plus forte que les frais sont élevés et que le revenu-primés est de cent douze millions de dollars.



Et c'est ainsi qu'en 1956, aucun groupe d'assurance n'ayant donné de bons résultats, sauf ceux que nous avons indiqués plus haut, les assureurs les plus importants n'ont pu compenser les déficits par des excédents favorables. L'impression générale est d'autant plus mauvaise que ce sont les plus influents qui, dans l'ensemble, sont les plus touchés. Mais même si certains d'entre eux ont eu des résultats techniques assez mauvais, il ne faudrait pas oublier:

a) que le rendement du portefeuille a compensé entièrement ou presque complètement les résultats défavorables dans la plupart des cas; ce qui n'est pas sain, dira-t-on. Nous serions d'accord si cela devait durer, mais il faut tout de même se rappeler que les réserves sont là pour quelque chose;

b) que les réserves pour sinistres en cours contiennent un excédent au-delà des besoins, qui doit servir à atténuer les écarts dans les périodes comme celles que nous traversons.

Nous ne cherchons pas à minimiser l'inquiétude de certains assureurs, mais simplement à signaler qu'on ne doit pas s'affoler comme certains le font. Il ne faudrait en somme que surveiller les moins forts, les plus exposés. Il faudrait songer aussi à un relèvement des tarifs, raisonnable et raisonné. C'est par là que nous voudrions terminer cette analyse de 1956,

année médiocre, déficitaire pour certains, et franchement mauvaise pour un bon nombre parmi les plus importants.¹

14

¹ Aux Etats-Unis, les résultats d'ensemble ont également été mauvais, comme le note *Best's*, dans le numéro d'Avril 1957: « While the trend toward higher losses first became evident in 1955 it was not until 1956 that the industry felt their full impact. The reasons most frequently advanced to explain the adverse experience are inadequate rates and an insufficient ratio of insurance to value. These generalizations include a number of other underlying reasons such as intense competition with its attendant problems, substantially broadened coverage without a corresponding increase in rates, higher commissions on some lines or contracts, an increase in carelessness on the part of policyholders, and a general inflation in claim costs due both to the lower purchasing power of the dollar and increased claim consciousness on the part of the public. The pendulum of rising losses has already set in motion various counter measures designed to direct the swing in the opposite direction. These counter measures will be more rapidly effective on some lines than others and in some instances competitive or other factors may further delay adoption of fully corrective measures. » En somme à des causes identiques ont correspondu des résultats identiques.

Les nouvelles dispositions de la loi au sujet des rentes viagères

par

WHEELER DUPONT

Un dégrèvement de l'impôt sur le revenu personnel est désormais possible par suite de l'addition du nouvel article 79-b à la loi de l'impôt sur le revenu. Cette législation printanière n'est pas le produit de la génération spontanée. Depuis la république de Périclès, l'électeur-citoyen, se croyant spolié par l'État, demande, exige des allègements de redevances. Il en est ainsi en Angleterre, aux États-Unis, au Canada . . . ailleurs. Sans entrer dans les détails, voyons comment une déduction d'impôt sur le revenu gagné fut accordée par le législateur au contribuable désireux de se constituer des rentes pour se garantir contre le risque-vieillesse. Puis suivra un exposé très simple de la nouvelle loi canadienne et de ses implications.

15

I — Historique —

A. *En Angleterre*

Il semble bien que John Bull a été le premier à gronder. Dès 1940, il harcèle le Gouvernement. Mais ce n'est qu'en 1949, que le mouvement est national alors que The Law Society et The Institute of Chartered Accountants in England and Wales en font leur affaire. Le chancelier de l'Échiquier étudie cette demande de déduction du revenu gagné de toute prime relative à la constitution de rente, pour fin d'impôt personnel. Commission Tucker, rapports, études. La bataille contre le Fisc est gagnée en 1956. A cette date, The Finance Act prévoit une déduction annuelle maximum de 10 pour cent du revenu gagné, jusqu'à concurrence de \$1,500 livres sterling, pour l'achat de rentes.

B. *Aux États-Unis*

16 Déjà, depuis 1942, The Federal Internal Revenue Code accordait aux employés participant à un fonds de pension souscrit par leur employeur, une déduction de 10 pour cent, limitée à un maximum de \$1,500 dollars, de leur revenu gagné, au poste de l'impôt sur le revenu personnel. Les contribuables non-sujets à cette loi s'agitent. Enfin, en 1951 The American Medical Association, The American Institute of Accountants, The American Bar Association et autres demandent une exemption similaire dans le cas du contribuable, — ils sont dix millions —, qui est son « propre employeur ». Mouvements divers. Trois projets de loi inscrits en 1951, portant les noms de leurs proposeurs Jenkins-Reed-Keogh, sont mûrs pour l'adoption par le Congrès américain.

C. *Au Canada*

Chacun sait que depuis décembre 1946, les employés, qui participent à un fonds de pension souscrit par leur employeur, ont droit de déduire de leur revenu gagné le montant de leurs contributions à ce fonds, à raison de 10 pour cent de leur revenu, jusqu'à concurrence de \$1,500 dollars. Mais les autres contribuables voulaient une égale mesure de déduction possible. Question longuement débattue par l'Institut canadien des comptables agréés auquel, avec le temps, se sont joints le Barreau canadien, l'Association dentaire canadienne, The Canadian Life Insurance Officers Association et The Canadian Tax Foundation. Puissante pression. Un dernier rapport est soumis au ministre des Finances Harris, le 4 septembre 1956 et celui-ci fit adopter par les Chambres le projet de loi No 407, qui fut sanctionné en avril 1957. L'article 17 de cette loi nouvelle ajoutait, à la loi de l'impôt sur le revenu, l'article 79-b dont le titre est: « Plan enregistré d'épargnes en vue de la retraite ».

II — Caractéristiques de cette loi —

A. Son objet

Étendre à tout contribuable canadien le droit dont jouit déjà, en général, l'employé, de soustraire de son revenu gagné, toute contribution — dans une limite fixée —, à l'achat de rente viagère. Ainsi, à compter de l'année imposable 1957, et non rétroactivement, tout employé qui ne participe pas à un fonds de pension souscrit par son employeur ou qui y participe dans une mesure inférieure au montant total possible de la déduction légale a droit de déduire de son revenu gagné une somme égale à 10% de ce revenu et ce jusqu'à concurrence de \$1,500 dollars au maximum. Quant au contribuable, qui est son « propre employeur » (professionnel, agriculteur, artiste, homme d'affaires . . . etc.) il a droit à une déduction de 10% de son revenu gagné, jusqu'à concurrence de \$2,500 dollars. La seule personne inéligible à ce plan est celle dont les seuls revenus sont tirés de placements. Lors du dépôt de sa déclaration d'impôt, le contribuable y joint un reçu à l'effet qu'il a versé telle somme pour l'achat de rentes viagères. Ce reçu peut être donné par une institution d'assurance-vie, de fiducie, de caisse de retraite, de capitalisation ou une association professionnelle juridiquement constituée. Ce reçu pour être valable doit être relatif à un contrat enregistré de rente viagère ou à un contrat enregistré de dépôt qui à une échéance fixée doit servir à l'achat de telles rentes.

17

B. Contrat ou plan enregistré

Le contribuable ne jouira des avantages de cette loi que si son contrat ou son plan de pension est acceptée par le ministre des Finances et enregistré comme tel. En conséquence son contrat de rente doit, en tout temps, être conforme aux prescriptions de la susdite loi. Les principales clauses de ce contrat enregistré sont à l'effet suivant: le crédientier,¹ n'a pas droit

¹ On désigne ainsi le souscripteur du contrat de rente jusqu'au jour où la première rente lui est payable; il est alors appelé rentier.

ASSURANCES

18

à une valeur de rachat, à une valeur de prêt ou avance, au prêt automatique de la prime, au remboursement des primes, au transport ou à la cession de son contrat, à la nomination de bénéficiaire. S'il décède alors qu'il est crédientier, les primes versées ainsi que les dividendes accumulés et tout bonis acquis sont remboursés à ses ayants droits moins une retenue de 15% qui est payée au fisc. De plus, le contribuable peut demander que son contrat enregistré cesse de l'être. Alors il pourra en réclamer la valeur de rachat qui lui sera remboursée moins une retenue de 25% comme impôt exigible.

C'est dire que tout contrat, individuel ou collectif, de pension avec ou sans assurance, de dotation pure ou mixte, d'assurance-vie ordinaire avec ou sans limitation de paiement de prime, peu importe sa date d'émission, est susceptible d'être enregistré sous ce plan à condition d'y incorporer un avenant dont les clauses le rendrait conforme aux exigences de cette loi. Ajoutons que dans un contrat mixte de protection et d'épargne, seule cette dernière partie est sujette aux prescriptions de la loi, si le contribuable le désire ainsi.

Pour illustrer l'effet de la modification apportée à l'impôt par cette loi. Voici un tableau relatif à une personne mariée ayant trois enfants âgés de moins de 15 ans. Il n'est pas tenu compte des dons de charité . . . etc.

<u>Revenu gagné</u>	<u>Revenu imposable</u>	<u>Primes pour rentes</u>	<u>Revenu imposable</u>	<u>Exemption d'impôt</u>
\$ 8,000.	\$ 5,550.	\$ 800.	\$ 4,750.	\$ 160.
10,000.	7,550.	1,000.	6,550.	240.
12,000.	9,550.	1,200.	8,350.	336.
15,000.	12,550.	1,500.	11,050.	522.
20,000.	17,550.	2,000.	15,550.	860.
25,000.	22,550.	2,500.	20,050.	1,075.

C. *Conditions de la rente:*

Cette rente ne peut être souscrite que sur la vie du contribuable qui réclamera la déduction et sur celle de son conjoint ou au survivant de l'un ou de l'autre. La première rente mensuelle ou annuelle doit être payable au plus tard à 70 ans et elle peut être garantie pour une période n'excédant pas 15 ans. Cette rente périodique est annuelle, semestrielle, trimestrielle ou mensuelle. Elle est uniforme et viagère. Il est prévu cependant que le montant de la rente peut être réduit du montant mensuel que le rentier reçoit en vertu de la loi sur la sécurité de la vieillesse. Il est radicalement prohibé au rentier de céder sa rente ou d'y renoncer et il ne peut davantage en exiger la valeur de commutation sauf si la rente mensuelle est inférieure à \$5.00 dollars. Dans le cas d'une rente à termes garantis, le crédientier ou le rentier peut la léguer par testament au cas où il mourrait avant d'avoir touché les rentes de la période garantie; s'il décède ab intestat, ces rentes sont versées à leur échéance à ses ayants droit.

Et voilà, en vrac, les conditions et les incidences de la modification apportée à la loi de l'impôt sur le revenu. Comme toujours, ce qui fera la « bonté ou la malice » de cette loi sera le parti qu'on en tirera.

Pourquoi s'assure-t-on et comment ?

par

J. H.

20 Dans le rapport de la soixante-dix-septième assemblée annuelle de l'Institute of Life Insurance,¹ nous signalons ici une étude intitulée « *Who Owns Life Insurance and What Do People Think about it* »; une enquête faite par l'Institut et dont les conclusions sont tirées par deux de ses fonctionnaires: Mrs. Virginia T. Holran et Mr. Albert I. Hermalin. Comme, dans l'ensemble, l'assurance sur la vie a les mêmes aspects au Canada et chez nos voisins, nous analyserons ici deux des tableaux qui correspondent au titre et qui en sont un peu la clef.

Et d'abord, qui détient l'assurance c'est-à-dire combien de femmes et d'hommes et comment se répartit-elle entre les groupes humains ? Nous n'avions pas encore ces renseignements jusqu'ici, note Mrs. Holran. Le point de départ, ce fut l'enquête menée en 1947 par le Federal Reserve Board qui fit faire un sondage auprès des consommateurs pour connaître leur revenu, leurs engagements, leurs biens et leurs besoins, par l'entremise du Survey Research Center of The University of Michigan. Par la suite, celui-ci accepta de compléter les données de ce premier travail pour le compte de l'Institute of Life Insurance. C'est du dossier ainsi réuni que sont extraits les chiffres qui suivent:

1° — Soixante-cinq pour cent de la population est assurée aux États-Unis, soit soixante-dix pour cent de la population adulte et cinquante-cinq pour cent des mineurs.

¹ Report of the seventeenth Annual Meeting, Institute of Life Insurance (1955), 488 Madison Avenue, New York 22, N.Y.

2° — Chez les adultes, quatre-vingts pour cent des hommes sont assurés et soixante-deux pour cent des femmes.

3° — Si cinquante-six pour cent des assurés déclarent avoir une assurance suffisante pour leurs besoins, quarante-deux se croient insuffisamment assurés.

4° Parmi les non assurés, voici les raisons données pour se justifier :

- 42 pour cent ne peuvent payer la prime;
- 16 pour cent sont opposés à l'assurance;
- 15 pour cent n'en ont pas besoin;
- 11 pour cent ne peuvent s'assurer par suite de leur état de santé ou de leur occupation;
- 10 pour cent préfèrent un autre mode d'épargne.

21

5° Et pour quelle raison s'assure-t-on ?¹

- a) pour protéger sa famille 68 pour cent,
- b) pour les frais de dernière maladie et de mortalité 38 pour cent,
- c) pour épargner 18 pour cent,
- d) pour constituer un fonds de retraite 7 pour cent,
- e) pour payer les frais d'instruction 7 pour cent,
- f) pour assurer le remboursement d'un prêt quelconque 6 pour cent,
- g) pour rembourser une hypothèque 1 pour cent.²

6° — Enfin, quelle importance accorde-t-on à la constitution d'une rente viagère ? Cette question est intéressante pour nous à une époque où le législateur canadien vient d'exonérer d'impôt, en partie ou en totalité selon le cas, le contribuable qui souscrit une rente viagère différée :

- Ceux qui accordent une grande importance aux rentes viagères 38 pour cent,
- Ceux qui leur reconnaissent une importance secondaire 28 pour cent,
- Ceux qui les déclarent sans intérêt 34 pour cent.

¹ L'addition dépasse 100 pour cent, parce que certains ont donné plus d'une réponse notent les rapporteurs.

² Si on a ici aucune référence aux droits successoraux, c'est sans doute que cet aspect particulier retient l'homme riche, le petit nombre par conséquent.

Nous croyons que ces constatations statistiques peuvent intéresser ceux qui s'occupent d'assurance sur la vie au Canada, même si les données ont été recueillies aux Etats-Unis. Elles sont à mettre au dossier pour consultation ultérieure, avec les notes qu'un collaborateur de la Revue, M. Jacques Parizeau, a fait paraître dans le numéro de janvier d'« Assurances ».

22

Depuis que nous avons analysé ce rapport d'une première enquête, nous avons reçu une autre publication de l'Institute of Life Insurance, intitulée *The Life Insurance Public, as portrayed by a nationwide survey of Life Insurance ownership and attitudes*. L'Institut y reprend l'enquête faite en 1955 par Survey Research Center of The University of Michigan en l'analysant plus à fond que ne l'avaient fait Mrs. Holran et M. Hermalin, qui, à la dernière assemblée de l'Institut, s'étaient contentés de donner du sujet un aperçu général. Voici comment on présente la nouvelle brochure de soixante-quatre pages, parue en 1957: « *This booklet presents the results of this survey: the answers people gave to questions about their life insurance and their attitudes toward it.* »

Le cinquantenaire de l'Association des Assureurs-vie au Canada¹

par

G. P.

23

L'Association a publié l'année dernière une brochure intitulée « *The story of the Life Underwriters Association* ». On y retrace l'origine et l'évolution de ce mouvement, qui a rendu des services à la cause de l'assurance sur la vie au Canada. Tous ses membres ne sont pas des as — il serait bien étonnant qu'il en fût ainsi — mais un grand nombre de ceux qui ont bien réussi en font partie. Et cela ce serait déjà un témoignage rendu à la qualité du mouvement et à ses résultats.

Les assureurs² ont fait un effort intéressant pour donner de l'ampleur au mouvement. Ils ont poussé leurs agents à suivre les cours, à étudier et à passer les examens qui sont établis au niveau primaire. Et ainsi, ils ont créé une atmosphère qui a incité les plus intéressants de leurs sujets à étudier, à se qualifier pour employer un anglicisme commode. Comme ils ont également payé en partie les frais de tout cela, on doit les féliciter et les remercier du concours qu'ils ont apporté à la formation des intermédiaires et à l'élévation du niveau moyen, à la préparation du statut professionnel dont on se préoccupe un peu partout, en Amérique, comme en Europe.

¹ Life Underwriters Association.

² Les véritables assureurs, non les membres de l'Association des Assureurs-vie qui ne sont vraiment que des agents. Dans son travail sur « L'enseignement de l'assurance aux Etats-Unis et l'éducation professionnelle », qui est analysé ailleurs, M. Jean Paramelle le signale très bien quand il écrit: « Actuellement, les vendeurs d'assurance et surtout les agents vie se qualifient d'underwriters, titre plus pompeux et qui flatte leur amour-propre, si bien que certains regrettent que l'expression se soit un peu galvaudée et soit presque devenue synonyme d'agent ».

A l'occasion du cinquantenaire de fondation de *The Life Underwriters Association of Canada*, le groupe de Montréal de l'Institut des Assureurs-vie a offert un banquet, il y a quelques mois.

24 Voici le discours que j'ai prononcé à ce banquet. Si la revue « Assurances » le reproduit ici, c'est qu'on croit y retrouver un sincère souci d'améliorer la formation de l'agent, d'élever le niveau de sa préparation intellectuelle, afin d'en faire autre chose que l'interprète fidèle du *manuel* ou du tarif.¹



« Il y a vingt ans environ, en passant par Trois-Rivières, j'ai ouvert un journal de l'endroit « Le Nouvelliste » et j'ai lu par hasard ce qui suit: « Douze maréchaux-ferrants de la région ont passé leurs examens et obtiendront le diplôme de l'Association des Maréchaux-Ferrants de Québec . . . » J'étais jeune alors et je dois l'admettre, à distance, assez impertinent. Voici ce que j'écrivis dans le numéro suivant de ma revue sur les mérites comparés des forgerons et des agents d'assurance, mes frères:

« Il y a dans la province de Québec une association digne de tous les respects: celle des maréchaux-ferrants de Québec. Chaque année, elle donne des cours, elle fait passer des examens et elle remet un diplôme à ses élèves méritants le jour de son assemblée générale. Un maréchal-ferrant, c'est un joli et très vieux mot appliqué au forgeron qui, dans un milieu restreint, joue un rôle: il garnit les sabots des chevaux d'un ferrement qui les empêche de glisser et, si je ne fais pas erreur, les garde en bonne santé. C'est un métier simple et vieux comme le monde, qui conserve la tradition de la qualité. Et c'est pour cela qu'on fait passer des examens à de braves gens dont le rôle dans notre société va décroissant.

¹ Les idées qu'on y développe n'ont pas plu, semble-t-il. Et cependant elles portaient d'un sincère désir d'être utile.

« Dans l'assurance, où l'on confie à l'agent le soin de protéger des capitaux considérables ou d'orienter les économies de toute une vie, on ne fait rien ou à peu près de tout cela. Au premier venu, on dit: vous n'avez rien réussi jusqu'ici, vous ignorez tout de tout, mais vous avez des relations. Qu'à cela ne tienne: remplir ceci ou, si vous en êtes incapable, signez ici et versez les honoraires, nous nous chargeons du reste. Et ainsi naît un nouvel agent à qui on ne demande plus que d'apporter des affaires; ce qui est facile quand on a de l'aplomb et le goût du travail. »

25

« Messieurs, je le répète, j'étais jeune alors et assez irrévérencieux. C'est sûrement ce qu'a pensé mon excellent ami Jules Derome, qui n'avait pas encore été un de vos présidents, mais qui s'intéressait déjà à l'œuvre féconde qu'a poursuivie contre vents et marées l'Association des Assureurs-Vie du Canada dont l'Institut des assureurs-vie agréées est une des réalisations les plus intéressantes. S'il me fallait écrire sur le même sujet aujourd'hui, je ne m'exprimerais pas de la même manière évidemment. D'un geste circulaire, je montrerais ces gens qui autour de moi ont eu le courage de s'informer des choses de leur métier, d'étudier les programmes qu'on leur a soumis et de s'astreindre à passer des examens à une époque de la vie où il est plus agréable de se livrer à son sport favori ou tout simplement de s'occuper des plaisirs et des jeux de ses enfants. Ce sont vous tous, Messieurs, à qui aujourd'hui on remet un diplôme, qui reconnaît un effort, un désir de savoir d'autant plus louable qu'il tend à faire de vous autre chose que des vendeurs de police, ayant besoin d'abord d'une semelle résistante pour bloquer la porte. Non pas que je veuille diminuer le mérite agissant de ceux qui cherchent à satisfaire un besoin chez autrui envers et contre tout. Je veux simplement souligner que, dans notre métier, il faut maintenant plus que l'instinct de la vente et de l'aplomb pour rendre véritablement service au public et pour orienter les économies de toute une

26

vie dans le sens le plus favorable. Il faut être plus qu'un bateleur de foire, comme quelqu'un le disait très justement en parlant de la fonction de l'agent d'assurances. Cet effort de formation, Messieurs, vous l'avez fait et je veux vous en féliciter. En jetant un coup d'œil sur le programme de vos cours, je constate qu'on vous a donné des notions générales, si c'est acquérir des notions que de pénétrer un peu avant dans la connaissance de son métier. C'est à dessein que je dis des notions, car ce que vous avez étudié jusqu'ici ce sont des éléments qui, approfondis, vous donneront justement ces connaissances dont vous avez besoin pour transformer un métier en une profession. Nous, les agents, nous plaignons parfois d'être considérés comme les éléments d'une série. Nous nous étonnons que trop souvent, dans le public, on nous croit interchangeables parce que, je le crains, trop souvent nous nous contentons d'être de simples interprètes d'un tarif, d'un manuel comme on dit quand on traduit tout simplement comme d'autres respirent, sans réfléchir. Et comment veut-on qu'on nous considère autrement si nous nous limitons à bien savoir ce qu'il en coûte par \$1,000. pour s'assurer ? Comment voulez-vous qu'un client ne nous croit pas facilement remplaçable par un autre si nous ne sommes pas capables d'étudier et de comprendre son problème ? Je sais que tous les clients ne sont pas faciles d'accès. Il y a le bougon qui ne veut rien écouter; il y a le Jos-connaissant (n'est-ce pas que ce canadienisme est amusant) qui ne laisse rien dire, car il sait tout; il y a le pusillanime, l'indécis qui a besoin d'être poussé dans le dos mais qui, parfois, s'échappe comme une anguille, au moment où on croit le faire signer *on the dotted line*. Il y a celui dont la femme ne se décide jamais: un gros mâlin celui-là qui se repose sur les autres du soin de ne pas dire non.

« Pour comprendre tous ces types humains, il faut avoir recours à un sens inné ou acquis de la psychologie. Dans le programme de vos cours, je lis « sollicitation de l'assurance-

vie et l'art de la vente, la psychologie et les méthodes avancées de la sollicitation de l'assurance sur la vie ». Je ne sais pas exactement ce qu'on vous a dit, mais je sais que la psychologie c'est d'abord la science de l'humain, cette connaissance des impondérables qui fait que l'on convainc ou qu'on se heurte à un refus, à un mur impossible à franchir. Cela ne s'acquiert pas, dit-on. Certains ont en eux cette extraordinaire force de conviction, qui fait qu'il suffit de les écouter pour être convaincu. Que ceux qui ne l'ont pas sachent qu'on persuade par une présentation logique des faits tout autant et de façon plus stable que par cet étonnant fluide qui se dégage de certains. Pour cela, il faut apprendre à parler et à écrire. Cela peut paraître curieux de dire une chose aussi simple à des gens de votre âge. Messieurs, croyez-moi, apprenez à vous exprimer clairement et facilement. Vous convaincrez d'autant mieux que vous saurez mieux vous exprimer. Cela aussi est au programme de vos cours: le français commercial y lit-on. Bravo ! la connaissance de la langue, voilà un magnifique instrument de travail. Si vous me permettez un conseil, Messieurs, lisez, lisez beaucoup: des romans qui vous apporteront le vocabulaire, des biographies historiques, qui compléteront votre formation, des pièces de théâtre qui nourriront votre imagination. Lisez des textes du métier. Tenez-vous au courant des choses de votre profession pour en parler sensément aux autres. Et aussi gardez un contact intime avec les questions qui intéressent vos compatriotes individuellement et votre pays collectivement. Ainsi, bientôt une question assez grave pour vous se posera à l'attention de tous: celle de l'assurance-santé. Etudiez cette question et d'autres, seul ou mieux encore avec d'autres. Pour cela, fréquentez les groupements où on travaille en commun, comme les comités techniques des chambres de commerce. Si vous n'avez pas la formation voulue pour aborder les problèmes les plus complexes, n'hésitez-pas à vous mettre au travail. Suivez, par exemple, des cours du soir à

l'Université. Cette année à l'École des Hautes Études Commerciales, il y avait 125 élèves au cours du soir d'économie politique. Inscrivez-vous à des cours plus spécialisés portant sur l'impôt sur le revenu, sur les impôts successoraux, sur les placements. Autrefois, tout cela était incomplet, difficile. Maintenant, l'Université se rapproche de tous parce qu'elle sent le grand besoin d'instruction que l'on a dans tous les milieux.

28

« Si vous faites cela, vous ne serez plus interchangeable; vous ne serez plus celui qui compte sur la fatigue de l'interlocuteur ou sur la chance pour vendre. Vous serez celui que l'on consulte, que l'on écoute (ce qui ne veut pas dire que vous devrez simplement attendre dans votre bureau qu'on vous appelle, car l'assurance sur la vie se vend). Vous serez celui dont les avis sont acceptés parce qu'il s'est élevé dans l'échelle sociale, dans l'échelle technique au niveau du conseiller, si vous savez allier à la force de conviction, la sagesse des avis et la compréhension des problèmes particuliers de votre client. Car il faut en venir à ce que le client s'ouvre, à ce qu'il se confie. Pour cela, il faut qu'il ait confiance. Or, si la confiance s'acquiert et si elle est à la base du succès, elle se perd vite, hélas ! Vous l'obtiendrez d'autant plus rapidement que vous vous serez davantage préparés. Dans vos compagnies, on vous pousse dans le dos, on vous tient en haleine et, par le truchement ordinaire de la commission, on vous force à produire, à agir, ce qui n'est pas mauvais, vous l'admettez. Si vous voulez préparer votre avenir, devenir quelqu'un dans votre profession, attirer vers vous ceux que n'impressionne plus le *high pressure salesmanship*, ce produit édulcoré d'une autre époque, je crois que vous ferez bien d'écouter ceux qui vous recommandent de compléter vous-même ce premier élément de formation, que confirmera tout à l'heure la remise de votre diplôme. Je n'ai pas la béate admiration d'un diplôme ou d'un titre, qu'autrefois, je considérais avec respect. Maintenant, je les

ASSURANCES

vois simplement comme la reconnaissance d'un effort momentané. Je ne respecte leurs titulaires que s'ils ont su faire davantage, s'ils sont allés au-delà du diplôme en ne le considérant que comme une première étape, comme un jalon dans la voie de la connaissance.

« Le frère Lockwell, doyen de la faculté de Commerce de Laval, s'exprimait ainsi il y a quelque temps, devant un certain nombre de vos collègues, je crois :

« A titre d'Assureur-Vie rien de ce qui est humain ne devrait vous être étranger. Vous devez posséder un arsenal d'arguments plus fourni que celui que vous donnent vos manuels et vos guides. Vous devez être des espèces de casuistes, et à cet effet, vous devez posséder l'esprit de finesse, l'esprit d'adaptation, l'esprit de sympathie. »

« Pour cela, c'est moi qui vous parle maintenant, il faut que vous soyez prêt à un effort personnel assez grand, mais qui, en développant votre personnalité, fera de vous ce que personne d'autres ne peut réaliser pour vous : un homme instruit qui s'emploie à être utile aux autres. C'est un programme qu'ont réalisé, je pense, presque tous ceux qui ont réussi. Ne croyez pas que la chance seule sert ceux qui arrivent. Si elle aide certains et dessert d'autres, elle n'est qu'un élément du succès et, peut-être, le moindre ».

Chronique de vocabulaire

par

GÉRARD GAREAU

Attaché au service de la traduction de la Canadian Underwriters' Association

30

Nous avons accepté, à l'invitation du directeur de la Revue, de tenir une chronique de traduction consacrée aux termes d'assurance. Nous espérons que les lecteurs nous témoigneront leur intérêt en soumettant leurs difficultés du genre à la Revue et, au besoin, en discutant l'interprétation que nous pourrions fournir.

Shall

Les contrats d'assurance sont farcis de cette forme apparente de futur. Règle générale, les polices françaises sont rédigées au futur, trop fidèles en cela aux textes anglais dont elles sont traduites. C'est là un usage abusif du futur de l'indicatif et la rédaction s'en trouve parfois alourdie.

Le verbe *shall* peut indiquer des nuances très diverses mais correspond, dans la rédaction d'un contrat à notre présent de l'indicatif. Il marque tout simplement un fait qui se perpétue dans le temps, il exprime une disposition qui s'applique à n'importe quel moment. Ainsi *The Insurer shall not be liable* se rend avec raison par: « l'assureur n'est pas responsable ».

Par contre, lorsqu'il s'agit d'une directive, *shall* exprime un impératif adouci, une obligation ou une condition à remplir et se rend alors par le verbe « devoir » (au présent de l'indicatif, va sans dire). « *The Insured shall promptly give the insurer written notice . . .* » se traduit: « l'assuré doit immédiatement aviser l'assureur par écrit de . . . ».

Subject to:

Quelqu'un me donnait cette définition du parfait bilingue: « Une personne qui, lorsqu'elle ne trouve pas le terme propre dans sa langue, lui substitue le terme correspondant dans une autre langue ». A ce compte, notre province fourmille de parfaits bilingues.

Une tentation propre à ces parfaits bilingues, c'est de transposer un terme directement d'une langue à l'autre. L'expression *subject to* trouve une résonance sympathique dans nos esprits et y fait surgir cette tournure familière « sujet à », qui n'a pas tout à fait le même sens que son correspondant anglais. On est « sujet à la loi » au sens qu'on y est soumis; « sujet à l'impôt » au sens d'assujetti à le payer; « sujet à la mort » au sens qu'on y est astreint; enfin « sujet à une maladie ou à poser telle action » au sens qu'on y est exposé, porté ou enclin.

Subject to marque plutôt une condition restrictive, une réserve. Aussi est-il élégamment rendu par cette expression bien française: « Sous réserve de . . . », lorsqu'il sert à introduire une réserve.

Parfois on ne peut éviter l'emploi de *subject to* comme attribut et on doit le rendre alors par un adjectif; évitons de recourir à l'adjectif « sujet » pour employer le mot « assujetti ». « Cette clause est assujettie à telle condition ».

Specify (Specified)

Voici un verbe qui nous est servi à toutes les sauces. L'anglais l'emploie souvent au participe passé pour nous rappeler une chose convenue ailleurs; il sert pour ainsi dire de renvoi. Cet usage me semble parfois abusif et il ne manque pas de textes français où abondent les « spécifiés ».

Le traducteur doit parfois interpréter la pensée du rédacteur et suppléer à son manque de précision dans les termes en substituant au mot clef *specified* les termes mieux appropriés de « stipulé », « mentionné », « indiqué », etc. . .

Nous voulons attirer l'attention sur le mot « stipulé » qui signifie « convenu dans ou par un contrat ». Son emploi semble donc tout indiqué dans les polices d'assurance chaque fois que l'on réfère aux conditions, dispositions ou montants, etc. dans le corps de la police.

32 Le verbe « spécifier » signifie « indiquer avec précision, de façon à éviter toute méprise ». Son emploi est donc justifié chaque fois que l'on veut indiquer un choix à faire en écartant les hypothèses qui n'agrément pas, donner une directive.

Specific — Specifically

Nous restons dans la même famille de mots, avec cet adjectif et cet adverbe, bien que nous ne leur accordions pas le même traitement qu'au verbe, ni entre eux.

Specific est habituellement employé dans les polices au sens de « particulier », « déterminé », par exemple lorsqu'il est accolé aux mots « rate » ou « risk »: on traduit donc par un « taux déterminé », un « risque particulier ».

Specifically nous amène comme malgré nous à employer l'adverbe « spécifiquement ». Son sens est plus voisin de celui du verbe et se rend par « expressément » ou « de façon expresse », particulièrement lorsqu'il suit une demande de renseignement.

Deductible

L'anglais se prête à merveille aux formules ramassées, elliptiques au besoin, et coiffe de chapeaux bien ajustés chapitres, articles, clauses, etc. J'entends par là qu'il les coiffe bien facilement, sans se soucier de préciser, mais plutôt par manière d'évocation. Il semble se désintéresser de ce que j'appellerais la logique grammaticale qu'on ne peut négliger en français.

Dans le cas présent, nous avons pour titre un adjectif qui se rapporte apparemment au substantif « amount » sous-

entendu. Le français ne peut se permettre de nous servir ainsi un adjectif tout seul, sans le rattacher à un substantif. Sentant instinctivement ce besoin de la langue, certains traducteurs ont converti l'adjectif anglais en un substantif français et ils ont mis à la mode le mot « déduction ».

Malheureusement, ce terme ne signifie pas « montant à déduire » mais soustraction. On doit se reporter au contexte pour l'éclairer et on en vient à lui attribuer un nouveau sens qu'il ne possède pas en lui-même.

33

Dans le cas présent, le français dame le pion à l'anglais du point de vue de la concision, puisqu'il parvient à rendre cette idée d'un seul mot, sans recourir au sous-entendu. Ce mot est le mot « franchise », qui fait peur à bien des gens par crainte de prêter à confusion avec l'expression « franchise d'avarie ». Ce n'est pas parce que le mot « franchise » fut d'abord employé en assurance maritime que l'on doive le rejeter des autres formes d'assurance. Ainsi, lorsque je dis qu'une franchise de \$. . . s'applique dans tel cas, je signifie que l'assureur ne se tient pas responsable des premiers \$. . .

Private Passenger Automobile

On trouve les traductions les plus variées pour rendre ce terme dans l'assurance automobile: automobile particulière, automobile privée à passagers, etc. La désignation la plus simple est celle qui décrit l'emploi que l'on en fait et le terme approprié est celui d'automobile de promenade privée.

Pleasure

Le mot *Pleasure* revient en particulier dans la proposition d'assurance. Bien souvent rendu par le mot « plaisance » qui lui est apparenté, ce terme sert à décrire l'usage que l'on fait de la voiture et se traduit par « promenade ». Ici l'usage nous guide: on dit communément un yacht de plaisance, mais une voiture ou une automobile de promenade.

Use

C'est encore l'usage qui nous guide dans le choix des termes propres qui peuvent traduire le mot *use* selon son contexte. Ainsi fait-on usage d'une automobile ou d'un objet, alors que l'on a la jouissance des lieux ou d'un bâtiment. Cependant, l'expression *loss of use* se rend par privation de jouissance (et non pas perte d'usage) dans l'un et l'autre cas.

34

Wording

La tradition a quasi consacré l'emploi « mot-à-mot » comme traduction du terme *wording*; on voit ce « mot-à-mot » s'étaler avec sans-gêne dans de nombreuses correspondances. Certaines personnes plus réticentes, sentant l'impropriété du terme, ont feuilleté leur dictionnaire et se sont arrêtées au mot « libellé ».

Sans nous soucier du terme anglais dont nous pouvons mettre en doute la justesse, nous pouvons emprunter à nos confrères de France le mot « intercalaire » qui désigne la chose elle-même, dans le sens que l'on a donné au « mot-à-mot ».

Pour ce qui est des autres sens du mot « wording », on pourra, selon le contexte, parler de la rédaction d'une clause, de la teneur d'un contrat ou du libellé d'un acte.

Chronique de documentation

par

JEAN DALPÉ

L'Abeille 1856-1956. 57, rue Taitbout, Paris.

35

Pour célébrer le centenaire de sa fondation à Dijon, en 1856, la Compagnie d'assurances L'Abeille a fait paraître un magnifique ouvrage, un des plus beaux qu'il nous ait été donné d'analyser ici. De temps à autre, nous avons présenté à nos lecteurs des livres publiés à Londres, à Philadelphie, à Hartford ou ailleurs aux Etats-Unis, à l'occasion d'un anniversaire. Nous n'avons vu jusqu'ici, dans le domaine qui nous intéresse, aucun ouvrage aussi soigné, tant au point de vue typographique que de la qualité du papier et de l'intérêt des renseignements présentés au lecteur. Aucun ne nous a paru conçu avec autant de soins et de goût, aucun ne nous a donné autant l'impression d'une œuvre complète. Les auteurs ont voulu présenter sous leur meilleur jour, les sociétés qui font partie du groupe. Ils y ont réussi entièrement: de la lecture de leur livre ressort une impression de dynamisme, d'exactitude, de réussite. S'ils n'ont pas caché les erreurs commises à certains moments, ils ont montré que, si elle est bien dirigée, une affaire d'assurance se développe et prend à travers les années une importance qui lui permet de résister aux pires coups du sort. Et Dieu sait que les sociétés d'Europe continentale ont traversé des moments extrêmement durs, des guerres aux périodes d'inflation à outrance! Ainsi, aux difficultés ordinaires d'administration, de sélection et de production s'ajoutent des problèmes presque insolubles causés par des événements auxquels ne peuvent faire face ni l'intelligence, ni les connaissances, ni l'habileté de la direction. C'est

en lisant un ouvrage de ce genre qu'on se rend compte combien il a fallu d'énergie, de ténacité, de connaissance du métier pour tenir le coup et pour mener à bien ces sociétés qui, autrement, seraient allées à la dérive et, comme tant d'autres, auraient disparu. C'est un peu l'histoire de l'assurance, de ses problèmes, de ses succès, de ses difficultés et de ses réussites qu'on trouve dans cet ouvrage réalisé par le Service de documentation économique en collaboration avec les sociétés intéressées.

The Wings of the Phoenix, The Phoenix Insurance Company, Hartford.

C'est l'histoire de la plus ancienne des sociétés qui constituent le groupe puissant de la Phoenix of Hartford, que nous raconte ce livre de 130 pages. Fort bien imprimé sur un papier excellent, illustré de photographies et de dessins en noir et blanc ou en sépia, il relate les débuts et la rapide expansion de la Phoenix, de 1854 à 1954, moment où son actif atteint cent trente-cinq millions de dollars. C'est aussi le moment où ses affaires se traitent directement aux États-Unis, au Canada, en Hawaï, à Porto Rico, et, par le truchement de l'American Foreign Insurance Association, dans quarante pays.

Très différent de l'ouvrage publié par *L'Abeille*, ce livre nous permet de suivre l'essor d'une des compagnies américaines les plus actives sinon les plus importantes.

Facile Princes, the story of the Beginning of Life Insurance in America, par Alexander Mackie, President, Presbyterian Ministers' Fund, Philadelphia, U.S.A.

Sous le titre de *Facile Princes*, M. Alexander Mackie a écrit un livre qui résume les initiatives des fondateurs du *Presbyterian Ministers' Fund* en matière d'assurance-vie. Il s'agit, affirme l'auteur, des débuts de l'assurance sur la vie en Amérique et, peut-être dans le monde, puisque si l'*Équit-*

able of London était fondée en 1762 à Londres, la première police du *Presbyterian Ministers' Fund* remonte au 22 mai 1761. L'objet du *Fonds* était de garantir la vie des ministres presbytériens et de leurs femmes, moyennant une prime et un contrat dont les termes faisaient de l'affaire une véritable opération d'assurance. Nous ne voulons pas infirmer ou confirmer l'opinion de l'auteur qu'il s'agit là de la première police d'assurance-vie. Nous voulons simplement signaler à nos lecteurs ce livre qui contient des faits et des détails intéressants sur les débuts de l'assurance en Amérique, même si certains chapitres intéressent beaucoup plus le presbytérien, et celui de Philadelphie en particulier, que l'assureur. On y trouvera des précisions sur les conceptions extrêmement simples qu'on a eues, au début, sur la capitalisation, la tarification, les placements et les primes. Tirées des dossiers de la société, ces données apportent au curieux et au chercheur, des renseignements utiles pour reconstituer les débuts de cette énorme entreprise qu'est devenue l'assurance sur la vie aux États-Unis. Il faut savoir gré à l'auteur d'avoir extrait d'une masse de documentation vieille de deux siècles des éléments qui seront utiles à ceux qui, un jour, feront l'histoire de l'assurance-vie chez nos voisins. Même si son livre contient des longueurs et des détails qui intéressent surtout l'histoire du mouvement presbytérien dans l'état de Pensylvanie, l'ouvrage de M. Mackie est à signaler.

37

L'enseignement de l'assurance aux États-Unis et l'Éducation professionnelle, par Jean Paramelle. L'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris 9e.

Voilà une excellente étude de l'effort fait aux États-Unis pour former les agents, les courtiers et les cadres, de l'assurance sur la vie aux assurances de dommages et de responsabilité. On trouvera dans cette brochure de 95 pages des détails extrêmement intéressants sur les initiatives pri-

ses tant par les assureurs, individuellement et collectivement, que par les universités pour mettre à la disposition du praticien les moyens voulus pour apprendre son métier et pour permettre à l'étudiant de s'y préparer.

Dictionnaire complet des tarifs incendie Le Chartier. 53^e édition 1956. A L'Argus des Assurances, 2, rue de Châteaudieu, Paris IX^e.

38

On ne procède pas en France comme au Canada pour la détermination du taux d'assurance contre l'incendie. Dans notre pays, partout où existe une protection collective contre le feu suffisamment efficace, un plan par terre de la ville est dressé et tenu à jour par *Underwriters' Survey Bureau* et chaque établissement commercial et industriel est tarifé individuellement. Puis, les taux sont imprimés soit sur des cartes de tarification classées numériquement, soit sur des fiches. Le plan est la clef et chaque risque est tarifé individuellement, le taux variant chaque fois que l'affectation de l'immeuble est modifiée. Tout cela est rapide, commode et assure assez bien l'intention de la tarification qui est à risque identique, taux identique. Mais tout cela est coûteux.

En France, on procède différemment. Chaque risque fait l'objet d'une tarification variable suivant qu'il est classé dans la catégorie des risques simples ou divers, suivant le département où il se trouve et selon ses caractéristiques particulières. Le tarif permet à qui le veut de déterminer lui-même le taux d'assurance. Au premier abord, il ne semble pas que l'on apporte en France le même soin qu'ici pour établir une différence entre des risques qui diffèrent par certains éléments que peut seule révéler une étude aussi poussée qu'on la fait ici. Mais est-il vraiment nécessaire d'aller aussi loin dans l'étude particulière de chaque risque. C'est là que la méthode française montre peut-être une supériorité non pas technique, mais de coût.

Le « Dictionnaire Le Chartier » réunit en un seul volume l'ensemble des tarifs publiés par l'Assemblée plénière des sociétés d'assurances contre l'incendie. Cette assemblée, c'est, en France, à peu près l'équivalent de la Canadian Underwriters' Association, comme on sait.

Ce gros bouquin de quelque 600 pages est un livre intéressant pour certains d'entre nous, surtout pour ceux qui cherchent des définitions simples dans une pratique qui s'inspire des mêmes règles. Il se recommande aussi à ceux qui ont la charge de trouver des équivalents français à des termes techniques qui paraissent souvent intraduisibles au premier abord.

39



Mais nous ne pouvons résister ici à reproduire de *L'Argus* du 15 juillet 1956 ces bouts rimés qui montrent, à travers beaucoup d'humour, que l'illogisme et le ridicule se glissent parfois dans tout système de tarification et que nous ne sommes pas les seuls à le déplorer au Canada.

LE DOREUR SANS DORURE

*Dernièrement un incendie
Vint interrompre les travaux
Qu'exerçait, pour gagner sa vie,
Un brave doreur sur métaux
Vite, un expert très à la page,
(Car il connaissait le Tarif),
Bondit chez lui selon l'usage
Et lui dit: « Soyez attentif
Aux conseils que l'expérience
Me donne droit de vous fournir
Pour répondre avec pertinence
A l'Inspecteur qui va venir.
Un petit rien pourrait suffire
A vous mettre en un mauvais cas!*

*Sachez bien ce qu'il faut lui dire,
 Et surtout ce qu'il ne faut pas. »
 Ayant d'une façon habile
 Appris sa leçon au doreur,
 L'expert avait l'âme tranquille
 Quand se présenta l'Inspecteur.
 Celui-ci, d'un ton débonnaire,
 Fit au sinistré: « Parlez-moi
 De manière nette et sincère,
 Votre métier consiste en quoi ?
 — Je suis doreur. — Bon. Mais encore ?
 — Sur métaux. — Bon, bon. Mais comment
 Vous y prenez-vous ? — Moi, je dore . . .
 — Oui, vous dorez, évidemment,
 Mais dites-le moi sans ambage,
 Que faites-vous quand vous dorez ?
 — Eh bien, mais, je fais du dorage
 Pour que mes métaux soient dorés.
 — Du dorage ! Mais il existe
 A ce sujet un autre mot,
 Et c'est sur ce point que j'insiste,
 Dites-le moi donc au plus tôt.
 — Vous voulez, je me le figure,
 Pour me mettre dans l'embarras,
 Que je dise le mot: dorure,
 Mais je ne vous le dirai pas.
 Car la dorure est une chose
 Qu'un doreur, pour la pratiquer,
 A des taux élevés s'expose,
 On eut soin de me l'indiquer.
 Voilà pourquoi, je vous le jure,
 (Et j'en ris, au fond, de bon cœur)
 Si je ne fais pas de dorure
 C'est parce que je suis doreur . . . »*

*L'Inspecteur, devant ce critère,
Se dit tout bas: « Cré nom d'un chien,
Comment lui prouver le contraire
Puisqu'hélas, je n'y comprends rien! »*

P. G.

Underwriting Fire Insurance, a report of success in the application of the Seminar method for education of General Insurance Practitioners at the University of Oregon,
by Mark R. Greene, 1956.

41

Ce qu'est le praticien de l'assurance, comment on pourrait l'amener au statut professionnel, ce qu'il faut entendre par là, voilà ce dont traite cette brochure de 51 pages, consacrée aux discussions qui ont eu lieu à l'Institute of Oregon Underwriters au cours d'une réunion tenue en 1956.

Le *seminar* a aux Etats-Unis le même succès que la *Round Table Conference*. Dans le premier cas, il s'agit d'une réunion de gens intéressés à un sujet particulier et qui acceptent de prendre part à la discussion qui suit un ou des exposés théoriques. Ainsi, dans le cas présent, cent invités assistent à une conférence, puis sont divisés par groupes de dix pour la discuter; un résumé des suggestions est ensuite fait pour chaque groupe. Enfin, les dix groupes sont réunis à nouveau pour discuter les rapports présentés par chacun d'eux. Le *seminar* est vraiment le groupe où se fait la discussion. La méthode n'est pas nécessairement bonne ou mauvaise. Sa valeur et ses résultats sont fonction de la qualité des gens réunis, des questions qui leur sont posées, des réponses qui sont faites et du résumé qui en est dressé. Elle peut être bien agaçante, mais elle peut donner lieu à des idées intéressantes jaillies de la discussion. Souvent, elle exaspère un esprit habitué à raisonner calmement, rationnellement et isolément.

Le sujet annoncé, à savoir le statut professionnel du praticien de l'assurance, apparaît avec le *symposium* — autre

42 mode de discussion qui a la faveur générale dans les milieux universitaires actuellement aux États-Unis. La caractéristique du *symposium* c'est de faire présenter un sujet par une ou par plusieurs personnes et de faire participer la salle à la discussion sous la direction d'un président, parfois assisté d'un meneur de jeu. Dans le cas présent, le sujet est général: « Professional Concepts in Insurance ». En somme comment peut-on arriver au statut professionnel dans un domaine où on l'a ignoré à peu près complètement jusqu'ici ? Voici quelques critères qui en posent les conditions premières:

- 1 — *Intellectual training versus mechanical skill.*
- 2 — *A scientific attitude.*
- 3 — *Knowledge for the use of others.*
- 4 — *Financial return not the primary goal.*
- 5 — *Public or legal recognition.*

Et l'auteur, M. Mark R. Greene, conclut ainsi en posant la question: *What steps might be taken in order to speed up the professional movement in insurance underwriting ?*¹

1 — « *A majority of agents in the business must first become convinced that a professional movement is not only desirable, but is essential if insurance is to continue to serve the public and to meet adequately the challenges of a rapidly developing and changing economy* ».

2 — « *A second step in speeding up the professional movement in the area of insurance underwriting is needed badly. It is that of raising the levels of insurance education.* »

3 — « *A final recommendation to raise professional standards is a program to stimulate true intellectual curiosity leading to more progressive practices in insurance. Insurance underwriters must adopt a more scientific attitude toward their work if professional status is to be obtained.* »

¹ *Insurance underwriting*, c'est suivant le sens que l'on donne trop souvent à ces mots aux États-Unis, l'art de la vente.

C'est dire, en somme, que pour obtenir le statut professionnel, il faut le vouloir et s'y préparer par une formation indispensable et par une conception des choses du métier correspondant au niveau intellectuel auquel on désire accéder.

Life Insurance Buying, Analysis of Ordinary Life Insurance purchase in the United States in 1955. Division of Statistics and Research, Institute of Life Insurance — 488 Madison Avenue, New York 22, New York.

43

Voilà une étude statistique de l'assurance sur la vie aux Etats-Unis qui est intéressante. Veut-on savoir comment les assurances souscrites se sont réparties entre les assurés masculins et féminins, entre les adultes et les mineurs de l'un ou de l'autre sexe, quel a été le nombre de contrats vendus suivant les âges, l'importance du revenu et les fonctions, quelle a été l'importance relative de chaque groupe de polices (vie entière à primes viagères ou à primes limitées, dotation, rentes viagères, rentes familiales, assurances temporaires, etc.) ? Veut-on connaître l'importance relative de l'assurance entre associés et des autres catégories de contrats ? Veut-on savoir comment l'assurance des frais médicaux se répartit, comment les primes sont payées, c'est-à-dire en combien de versements ?¹ On trouvera tout cela dans ce relevé statistique de 26 pages. A titre d'exemple, voici un tableau qui donne l'analyse des polices d'assurance vie (grande branche) en 1955 et qui indique la répartition entre les assurés féminins et masculins et l'importance relative de chaque groupe de contrats. Ces chiffres donneront une idée intéressante de la méthode suivie et des renseignements qu'on peut tirer de ce travail statistique intéressant, même s'il indique des chiffres d'ensemble et non des données absolues.²

¹ Chose assez curieuse, les femmes profitent beaucoup plus que les hommes du paiement mensuel.

² The figures were derived from a sample survey of ordinary Life Insurance purchased in the year 1955, which was conducted by the Life Insurance Agency Management Association, lit-on dans l'entrée en matière.

A S S U R A N C E S

TYPE OF POLICY — ADULTS Ordinary Purchases 1955

PLAN	Percent of Policies			Percent of Volume		
	Male	Female	Total	Male	Female	Total
Whole Life	25%	18%	23%	28%	27%	28%
Limited Payment	16	47	24	8	28	10
Modified Life	8	1	7	8	3	7
Endowment	12	25	16	5	15	6
Retirement Income	3	3	3	2	4	2
44 Level Term	6	1	4	7	12	8
Decreasing Term	6	1	5	8	1	7
Family Income and Other Combination Policies:						
Term Protection in- cluded in policy ...	9	3	8	10	3	9
Term Protection pro- vided by rider	15	1	10	24	7	23
Total	24	4	18	34	10	32
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

AVERAGE SIZE OF POLICIES

PLAN	Male	Female	Total
Whole Life	\$10,200	\$ 3,800	\$ 8,900
Limited Payment	4,600	1,500	3,000
Modified Life	8,300	5,500	8,100
Endowment	3,300	1,600	2,600
Retirement Income	5,900	3,700	5,400
Level Term	12,300	30,100	13,400
Decreasing Term	11,200	*	11,100
Family Income and Other Combination Policies:			
Term Protection in- cluded in policy ...	9,200	2,900	8,600
Term Protection pro- vided by rider	15,200	17,600	15,300
Total	12,900	7,200	12,600
Total	\$ 9,000	\$ 2,600	\$ 7,300

* Averages are not presented for less than 25 policies.

A history of the Mutual Benefit Life Insurance Company since 1845, by Mildred F. Stone, C.L.U. Chez Rutgers University Press, New Brunswick, New-Jersey.

Voici l'histoire d'une société mutuelle d'assurance sur la vie aux Etats-Unis, la plus ancienne de l'état du New-Jersey, la quatrième aux Etats-Unis dans l'ordre de fondation. Ce n'est pas la plus connue, ce n'est pas non plus la plus considérable, mais c'est un exemple intéressant de ce que la mutualité a pu donner. Il s'agit d'une société ayant quelque trois milliards et demi d'assurance en vigueur. Partout ailleurs qu'aux Etats-Unis ce serait une très grosse affaire.

45

Le livre permet de suivre les étapes de l'évolution de l'entreprise à travers les crises politiques, économiques et financières des Etats-Unis, avec l'aspect particulier qu'elles ont pris chez nos voisins. Etant données les influences que nos marchés subissent en commun, le livre est intéressant pour nous, même s'il s'attache surtout aux aspects particuliers qu'ont pris les affaires de la Compagnie à travers son existence. C'est un ouvrage à mettre sur les rayons de celui qui un jour voudra écrire l'histoire de l'assurance sur la vie en Amérique.

Life Insurance Stocks as Investments, Graduate School of Business, Stanford University, Stanford, California, by James T. S. Porterfield. Prix \$1.50.

L'action de compagnies d'assurance sur la vie est-elle un bon placement? Oui, affirme l'auteur dont le texte a servi de base à un doctorat en sciences économiques présenté à la Graduate School of Business of Stanford University par M. Porterfield, qui est « assistant-professor of Business Administration, Harvard University — Graduate School of Business Administration ». La brochure de 106 pages est la neuvième d'une série de *Business Research Studies* de la Graduate School of Business de Stanford University.

L'action de compagnies d'assurance sur la vie en Amérique est un bon placement, affirme M. Porterfield, mais peut-être pas pour tout le monde. Et voici pourquoi:

1° — L'assurance sur la vie s'est remarquablement développée, plus même que l'économie générale aux Etats-Unis. Et cet essor continuera vraisemblablement;

2° — L'assurance sur la vie est dans l'ensemble une affaire stable;

46

3° — Le coût de mortalité est une source de gain continue par suite des progrès réalisés par l'hygiène et la médecine. Si les assurés en bénéficient, les actionnaires y trouvent un avantage régulier, soutenu. De ce côté, les perspectives sont encore très bonnes;

4° — Si l'assurance sur la vie est une affaire solide, stable, suivant une expansion régulière, les actions des sociétés d'assurance sur la vie ont été très instables à certaines époques; ce qui indique très bien que la valeur d'une affaire ne correspond pas toujours à la cote en bourse de ses titres. Elles ne conviennent donc pas à ceux qui doivent se préoccuper de la liquidité de leur portefeuille. Elles ne sont pas indiquées pour ceux qui ont des moyens limités, ceux qui veulent constituer un fonds pour des fins précises: le remboursement d'une hypothèque, par exemple, l'achat d'une maison, la formation scolaire de leurs enfants ou ceux, qui, comme les entreprises d'assurances ou de banque, ont besoin d'une liquidité très grande correspondant aux stipulations de la loi ou à certains engagements.

En terminant, l'auteur donne un tableau qui illustre très bien la variation des cours de bourse qu'il signale, en même temps que l'extraordinaire essor de certaines périodes: de 1948 à 1955 par exemple. Le voici à titre d'exemple de cette fort intéressante étude, dont plusieurs des conclusions pourraient fort bien s'appliquer à notre pays et à nos sociétés d'assurance sur la vie:

ASSURANCES

PRICE INDEX FOR LIFE INSURANCE STOCKS (1935-39 = 100)

Year	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May	June	July	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Ave.
1929	387.3	386.3	389.2	415.7	402.7	398.6	386.8	390.4	448.1	358.1	313.9	312.3	382.5
1930	309.7	333.5	356.2	347.9	338.1	284.3	313.4	300.4	287.6	261.7	222.3	195.4	295.9
1931	225.4	233.5	219.9	192.3	169.8	179.5	166.7	165.6	130.3	117.3	104.8	89.2	166.2
1932	88.1	99.7	99.6	73.2	51.8	46.2	59.7	87.0	80.6	68.6	65.2	66.9	73.9
1933	68.7	56.8	45.2	55.3	66.7	80.9	86.6	86.9	76.2	71.9	64.6	65.4	68.8
1934	83.7	84.5	83.8	88.4	83.6	82.9	76.1	79.1	76.3	73.2	79.1	78.9	80.8
1935	77.7	78.6	74.4	84.4	86.2	97.4	122.4	120.4	116.0	116.5	126.1	124.2	102.0
1936	132.4	134.1	130.8	120.6	118.3	115.0	119.3	116.5	107.3	106.4	107.6	101.7	117.5
1937	117.5	117.1	108.4	101.7	100.9	96.8	105.8	103.6	90.7	87.5	84.4	82.9	99.8
1938	84.2	87.8	75.8	82.7	82.7	90.6	95.1	89.2	84.3	90.0	90.2	93.1	87.2
1939	92.7	95.7	94.5	91.4	97.4	96.3	98.4	91.2	86.8	91.2	94.7	92.3	93.5
1940	98.2	98.4	97.2	96.8	81.4	83.0	84.5	84.8	86.9	87.0	84.6	85.4	89.0
1941	84.9	83.3	83.3	82.6	82.2	76.9	85.9	89.0	87.0	83.5	83.6	77.2	83.3
1942	79.5	79.1	73.9	72.3	74.0	79.8	83.5	83.5	85.3	89.0	90.5	87.3	81.5
1943	92.3	96.0	97.5	97.5	106.8	105.1	106.7	107.7	107.5	100.7	102.8	107.4	102.3
1944	110.3	112.3	110.3	108.2	112.1	109.6	111.4	112.7	120.7	122.9	123.6	127.2	115.1
1945	134.4	148.5	139.4	144.8	142.3	147.8	144.6	140.6	143.4	150.8	156.0	157.4	145.8
1946	169.2	173.2	172.2	176.7	179.1	173.9	181.2	175.7	157.1	156.8	157.7	156.5	169.1
1947	157.6	161.1	154.2	147.5	143.0	148.0	152.0	150.3	146.2	148.7	147.1	147.8	150.3
1948	149.9	143.1	146.9	155.4	162.6	157.3	153.1	154.6	160.5	171.7	164.4	167.5	157.3
1949	171.7	169.5	175.3	171.8	166.9	165.4	176.3	182.0	198.3	197.7	215.3	214.8	183.7
1950	223.3	211.6	227.6	229.3	233.8	222.8	213.6	224.7	241.8	247.7	266.7	273.2	234.7
1951	274.4	283.9	289.8	290.5	284.2	292.0	302.6	326.7	333.2	338.0	331.8	336.5	307.0
1952	349.4	354.6	367.4	365.4	378.3	401.2	404.8	408.3	408.4	404.3	420.0	469.6	394.3
1953	477.8	467.2	483.5	469.1	456.9	444.6	462.5	466.8	464.4	486.5	506.8	514.3	475.0
1954	576.2	603.0	650.6	689.2	732.3	742.5	386.2	854.3	814.6	795.2	897.7	1016.4	767.3
1955	1055.3	1066.9	1073.1	1110.0	1154.9	1344.8	1394.5	1324.7	1256.4	1233.6			

5° — Le risque de guerre n'a pas coûté aussi cher aux Etats-Unis qu'en Europe à cause de l'éloignement du champ des opérations militaires. Mais en sera-t-il ainsi à l'avenir ? « *This represents one of the major uncertainties in longer-term outlook for the industry as an equity investment medium* », note l'auteur. Il y a aussi l'inflation. Si elle s'accroît, elle présentera un danger grave.

48

Pendant toute cette période,¹ les sociétés américaines d'assurance sur la vie n'ont fait face à aucune guerre intérieure, mais simplement à une inflation relativement accentuée. Seuls des problèmes techniques se sont donc posés. Les guerres extérieures ont été coûteuses en dollars, mais elles l'ont été relativement peu en hommes. Si les milliards dépensés à l'extérieur ont contribué à rendre l'inflation menaçante à l'intérieur, ils ont été compensés en partie par l'ouverture de marchés nouveaux, de sphères d'influence nouvelles qui, à leur tour, ont entraîné les Etats-Unis à des dépenses accrues, mais ont servi aussi à satisfaire les besoins de l'industrie, cette grande dévoreuse de marchés.

L'assurance sur la vie a suivi l'essor. Puissamment organisée, elle a bénéficié des ressources accrues, des besoins d'une population dont le niveau de vie a pris dans les grandes villes une importance croissante. Et c'est ainsi qu'elle a donné à ses affaires un grand essor, qui s'est manifesté par une poussée boursière puissante dès que la condition générale du marché, en 1954, a ouvert les vannes toutes grandes.

L'étude de M. Porterfield est fort intéressante. Si on l'analysait en fonction du Canada, on trouverait sans doute de nombreux points de rapprochement sur l'essor de l'assurance sur la vie dans nos deux pays et sur le comportement boursier des actions ordinaires des sociétés américaines et canadiennes.

¹ C'est-à-dire de 1929 à 1955.

Connaissance du métier

par

G. P.

I — Le courtier d'assurance, mandataire occasionnel de l'assureur.

Dans une opération d'assurance, le courtier est généralement reconnu comme le mandataire de l'assuré. Il peut également devenir celui de l'assureur. C'est ce que le juge Bissonnette a voulu démontrer dans la cause de *Alliance Insurance Co. of Philadelphia v. Laurentian Colonies and Hotels Limited*. Il revient sur le même sujet dans un jugement rendu le 3 novembre 1955, dans la cause *The London Assurance Co. v. Déchaux Frères Ltée* présentée devant la cour d'Appel (cause No 4513 - C.S. No 272, 593).

49

1. — Voici d'abord le critère que pose le juge Bissonnette dans son jugement. « L'un des critères qui nous guident pour savoir s'il existe un mandat pour des fins particulières entre l'assureur et le courtier, c'est de se demander si l'acte accompli par le courtier est au profit et à l'avantage de l'assureur ou de l'assuré. »

2. — Voici ensuite l'application qu'il en fait au rôle joué par le courtier à qui la ristourne d'annulation est versée, avant qu'il ne fasse faillite :

« Dans l'espèce, l'appelante, à la suite d'une perte subie par l'intimée et de l'indemnité qu'elle a dû lui payer, a décidé d'annuler, pour l'avenir, sa police d'assurance couvrant les risques contre l'incendie. Si elle suivait le processus normal, tel que l'exige la Loi des assurances du Québec, l'appelante devait donner un avis à l'assurée elle-même. Or, comme cette loi reconnaît l'existence de l'agent et prévoit certaines de ses fonctions, elle restreint, semble-t-il, le mandat de l'agent, puisqu'elle ne l'autorise pas à recevoir, pour et au nom d'un

assuré, l'avis d'annulation de la police. En conséquence, quand l'assureur s'adresse à l'agent pour effectuer, par son entremise, l'annulation du contrat, je suis d'avis que le courtier agit alors pour le compte et profit de l'assureur et que, partant, il est ou devient son mandataire. Si donc l'assuré ne reçoit pas la ristourne parce que l'assureur l'a remboursée à l'agent, l'assureur demeure responsable de cette obligation contractuelle et l'assuré a un recours en justice pour la recouvrer. »

50

Le juge Martineau ne partage pas l'avis de la majorité. Il justifie sa dissidence par les principaux arguments suivants:

a) Le mandat donné par l'assuré, Déchaux Frères Ltée, à son courtier Phelan & Co. « comprenait celui de recevoir le surplus de la prime »;

b) Selon l'usage du commerce, la London Assurance Co. avait crédité « au courtier le surplus de la prime de toute police annulée avant l'expiration de son terme »;

c) A toutes fins pratiques « les courtiers sont considérés par les compagnies d'assurances comme leurs débiteurs parce que c'est avec eux qu'elles font affaires, les assurés en perspective leur étant très souvent inconnus. Cette situation est d'ailleurs à l'avantage des assurés qui profitent du crédit de leurs courtiers et obtiennent ainsi la protection immédiate qu'ils désirent, tout en obtenant le délai dont ils peuvent avoir besoin pour le paiement de leurs primes ».

Le critère posé par M. le juge Bissonnette est intéressant,¹ comme aussi les usages évoqués par M. le juge Martineau. Mais pour trancher définitivement le statut juridique du courtier et la qualité de son mandat, il faudrait qu'on se donne la peine d'en établir la portée exacte. Nous ne partageons pas la confiance de certains avocats qui affirment suffisante l'assimilation de l'agent ou du courtier à la qualité du mandataire. Il faudrait aller plus loin, nous semble-t-il, et préciser qui l'un et l'autre engagent et dans quels cas. Il nous semble que l'oppo-

¹ Même si dans le cas présent, le juge Bissonnette ne tient aucun compte de la pratique du métier.

sition de deux juges aussi éminents que ceux-ci nous justifie de nous exprimer ainsi.

II — Que veulent dire les mots « on the premises » dans une police d'assurance ?

Les mots « on the premises » peuvent se traduire en français par « sur les lieux ou dans la propriété », c'est-à-dire à l'endroit où se trouve la chose assurée. Dans le cas suivant, qui fait l'objet de l'assurance:

51

« all contents insured under this schedule and more particularly animals, golf machinery and equipment, vehicles, tools, tables, chairs, benches and awnings will be covered anywhere on the premises », il semble évident que l'on veut assurer les choses décrites non seulement dans les bâtiments indiqués dans la police, mais n'importe où sur les lieux ou dans la propriété.

C'est la conclusion du juge Salvias dans la cause de *Per-rin* contre *The Canadian Mercantile Insurance Company*, 22, 3, 56. Cause no 325133. Voici comment il s'exprime à ce sujet:

« *Considering that the literal meaning of both this last provision and the aforesaid first clause of the schedule is clear. By virtue of these two clauses the said "contents" are covered by the policy wherever they might be on the "premises", whether inside the described buildings or some other buildings or in the open air as, for example, the "sleighs or other vehicles" (Exhibit P-1 - item 12) and, in the summer time, "all golf equipment and supplies . . ." By the word "premises" in the policy, is meant the whole immoveable property of Plaintiff including land and buildings;* »

III — L'employé et la police du garagiste.¹

Une police de garagiste, à laquelle a été annexé un avenant qui y ajoute le nom d'un employé de celui-ci, garantit-elle

¹ Les Rapports judiciaires de Québec. Cour du Banc de la Reine (en appel). Mars 1957, no. 3, P. 225.

l'employé qui a emprunté une automobile et qui s'en sert pour fin de promenade ? Oui, dit le juge Pratte qui est appuyé en cela par les juges Galipeault et Owen de la cour d'Appel, dans la cause *Pinard contre The United Provinces Insurance Company*.

52

Pourvu a) que le nom de l'employé apparaisse dans la police dite « Standard Garage and Sales Agency Policy » moyennant ou non une surprime, et que celui-ci puisse aussi être considéré comme un assuré en vertu du contrat;

b) que la police prévoie l'usage d'une auto pour fin de promenade aussi bien qu'en rapport avec les affaires de l'assuré principal, le garagiste;

c) qu'il ne s'agisse pas d'une automobile appartenant à l'une des personnes assurées par la police, automobile enregistrée en son nom ou louée par elle, si la police contient la clause suivante au sujet des assurés additionnels: « *It is understood and agreed, however, that the insurer shall not be liable under this endorsement for loss or damage resulting from the use or operation of any automobile owned, rented, hired or leased by or registered in the name of any person insured by this endorsement* ».

IV. — Assurance-profits: considérations en marge de quatre livres.

Quatre textes sur l'assurance-profits en Amérique et en Europe.

1. — *Buying and Administering Corporate Insurance*, by Russell B. Gallagher.¹
2. — *Loss Adjustment under Business Interruption Insurance*.²
3. — *Insurance of profits*, by A. G. Macken.³

¹ American-Management Association, 42nd Street, New York. P. 37 à 41. Research Report No. 15.

² Dans « Meeting Needs in Insurance Management ». Insurance series, number 115. American Management Association. P. 25 à 33.

³ Chez Sir Isaac Pitman & Sons, Ltd., Londres.

4. — L'assurance-incendie des frais généraux permanents et du bénéfice net, par E. C. Travers.¹

L'une et l'autre des publications de l'American Management Association posent la même question: dans quels cas doit-on s'assurer contre la perte des profits bruts sur les marchandises détruites ou endommagées? La première y répond en présentant une autre question et la réponse: « *Will the destruction of this building or its contents directly result in a reduction in earnings beyond the cost of repairing the physical damage? An affirmative reply indicates the need for business interruption insurance.* »

53

Tout le reste n'est qu'une question de formule à employer: « Gross Earnings Form, Use and Occupancy Form » ou « Loss of profits form ».²

La perte peut être due à la destruction de l'immeuble ou aux dommages faits aux lieux ou aux marchandises. Elle peut aussi provenir d'une source extérieure à l'usine ou au commerce. Imaginons par exemple une entreprise vendant les produits d'une, deux ou trois usines. Si une de celles-ci est entièrement détruite par le feu, si elle ne peut fonctionner faute de vapeur ou à la suite d'un accident grave survenu à la source d'énergie,³ l'entreprise sera privée de marchandises pendant un temps plus ou moins long, une fois ses stocks épuisés et tant que l'usine ne pourra l'approvisionner à nouveau. Dans l'intervalle, ses frais généraux subsisteront, sans qu'elle puisse y faire face avec des profits réduits ou supprimés.

Pour faire face au problème, on pourra souscrire une assurance dite « *contingent profits or use and occupancy insur-*

¹ A L'Argus, 2 rue de Chateaudun, Paris.

² Pour les modalités employées au Canada, nous renvoyons le lecteur à notre article intitulé: « Aperçu de l'assurance des profits et des frais généraux au Canada », qui a paru dans le numéro d'Assurances d'avril 1951.

³ Comme ce fut le cas d'une grande entreprise minière en Gaspésie, qui n'eut pas assez d'électricité pour fonctionner normalement lorsque le câble sous-marin, qui l'alimentait, se rompit.

ance. » C'est-à-dire une assurance-profits indirecte. Et l'auteur de « *Buying and Administering Corporate Insurance* » de conclure: « *It is recommended that a survey be made by each company of its own contingent and consequential exposures* ».

54

C'est à l'étude de quatre cas vécus que s'appliquent les cinq spécialistes dont on a résumé les discussions sous le titre de « *Loss Adjustment Under Business Interruption Insurance* ». Comme on le constate à la lecture des textes, chacun ignore à peu près la formule dite « *Loss of Profits Insurance* », dont on fait de plus en plus usage au Canada.¹ Le premier spécialiste Frank A. Glendering, présente le point de vue du vérificateur, du C.A. comme on dit dans l'argot du métier, en situant le débat. Il aborde certains aspects particuliers qu'indiquent ses têtes de chapitre. « *The role of the accountant in Loss Adjustment. Effective use of business interruption coverage. Evaluating the effects of a loss. Possible reduction of a loss. Claims not covered by Business Interruption.* »

A signaler cette idée intéressante qu'il exprime:

« *In many, many cases a loss in production is tantamount to an ultimate loss in sales, but this is not always true. Businesses do not make profits by merely adding more stock to already large stockpiles. Profits are made and expenses are earned only as sales are made* ». C'est dire, en somme, que si la perte est censée s'établir par une diminution des ventes — source ultime des profits — et non par une simple diminution de la production, il n'y a pas là une règle absolue. Si l'assuré doit faire des frais pour éviter une diminution des ventes par exemple, il a droit qu'on le rembourse jusqu'à concurrence de l'économie qu'il permet à l'assureur de réaliser.

Les quatre autres spécialistes présentent un cas particulier sous le titre de *Manufacturers' Experiences with Business Interruption Insurance*.

¹ Ce qui n'enlève aucun intérêt au point de vue particulier que chacun présente.

I — A Chemical Company, c'est-à-dire une usine de produits chimiques, par Nils H. Munson, Insurance Manager Dow Chemical Company, Midland, Michigan.

L'intérêt de cette première étude est dans l'analyse du problème que présentent les affaires d'une grande entreprise à succursales multiples, *The Dow Chemical*. Si par le nombre considérable de ses établissements, le risque est très réparti, il existe cependant, et il est intéressant de voir comment on l'étudie et on le situe. Même si on n'est pas d'accord avec M. Munson, son travail peut éclairer ceux qui ont à régler le cas d'une entreprise à filiales multiples ou à sources d'approvisionnement plus ou moins centralisées. Voici quelques-unes des questions qu'il pose et qui éclairent assez bien la question :

55

- « 1 — How much profit will we lose if property damage interrupts production at one or more of our production facilities ?
- 2 — What is our forecast production as compared with current production ?
- 3 — What are our forecast sales as compared with current sales ?
- 4 — Will new uses for present products require additional production facilities ? If so, where will they be located ?
- 5 — Will we incur extra expense if our raw material supply is diminished, or if our stock-in-process or finished products are destroyed at one or more plants ?
- 6 — Which of our plants are dependent upon another plant for raw materials ? In general, do we have interdependency between plants ?
- 7 — Do we have key suppliers ? If so, do we need protection against interruption of their production ?
- 8 — Do we have adequate sources of supply for electricity, steam, and water ? »

Il conclut: dans notre entreprise ce que nous cherchons surtout c'est de nous protéger contre une catastrophe. Les petits ou les moyens sinistres ne peuvent intéresser l'entreprise, car elle a une répartition suffisante pour envisager la possibilité de créer des réserves ou de ne pas s'assurer: « Nous nous efforçons, dit M. Munson, d'établir nos centres de production les plus importants de telle manière que nous puissions réduire le risque de catastrophe au minimum et c'est ce risque que nous assurons. » Cela demande une organisation et des moyens puissants en hommes et en ressources financières. Ce qui n'est pas le cas de l'entreprise moyenne.

Il faut noter, et c'est nous qui parlons cette fois, que même avec une stratégie aussi bien conçue, on risque de faire des erreurs qui peuvent être coûteuses. Ce fut le cas, par exemple, d'une immense usine d'automobiles, qui fut presque entièrement détruite chez nos voisins, il y a quelques années. Dans le plan de M. Munson, peut-être cette usine aurait-elle été considérée comme une source possible de catastrophe, peut-être l'aurait-on mieux protégée contre l'incendie ou peut-être aussi l'aurait-on assurée en quasi-totalité, malgré l'imprévisible importance des dégâts ?

II — A steel company: une aciérie.

Le second membre du *panél*, c'est-à-dire du groupe de discussion, c'est M. Robert E. Lauterbach. Il présente le cas de la Pittsburg Steel Company, qui est la douzième aciérie dans l'ordre d'importance chez nos voisins; avec des ventes de 177 millions, des profits nets de 27 millions et demi, deux usines importantes dans la région de Pittsburg et quatre autres de moindre étendue dans le Massachusetts, l'Ohio et la Californie. L'entreprise a dix mille ouvriers et sept mille actionnaires.

Nous considérons l'assurance-profits aussi importante pour nous que l'assurance-incendie ordinaire, bien qu'assurés

ASSURANCES

depuis 17 ans nous n'ayons eu que des sinistres allant de trois mille à cent vingt-cinq mille dollars, affirme M. Lauterbach.

Il souligne ceci, qui est intéressant :

1° — la perte-profits n'est pas nécessairement fonction des dommages matériels. De petits sinistres peuvent entraîner un lourd manque à gagner et vice versa. Voici quelques exemples tirés du dossier des aciéries d'un groupe d'assureurs aux États-Unis :

Dommages matériels (incendie)	Manque à gagner
\$ 2,197.	\$ 23,992.
20,293.	838.
37,115.	435,692.
86,800.	675,973.
45,400.	400,000.
32,511.	481,634.

57

2° — il n'est pas aussi facile de régler un sinistre-profits qu'un sinistre-incendie, tant que la modalité de règlement propre à l'entreprise n'est pas déterminée. Et l'auteur décrit la méthode adoptée de part et d'autre, dès le premier sinistre, qui a par la suite grandement facilité le règlement pour sa compagnie.

3° — il vaut mieux assurer les deux risques de dommages matériels et de profits auprès des mêmes assureurs, afin d'éviter tout conflit d'interprétation entre eux.

III — A Paper Mill: une fabrique de papier.¹

Les risques suivants peuvent entraîner un manque à gagner :

a) un incendie ou un dommage causé par un risque garanti par le contrat supplémentaire;

b) l'arrêt plus ou moins prolongé de l'alimentation en force motrice ou en eau;

c) un tremblement de terre ou une inondation.

¹ By Robert M. Young, Assistant Insurance Manager, Scott Paper Company, Chester, Pennsylvania.

ASSURANCES

d) la difficulté d'approvisionnement en matières premières.

e) le retard apporté à la construction d'un immeuble.

f) un glissement de terrain, un éboulis.

58 Dans notre entreprise, une fois par an, le chef du service des assurances fait le tour de chaque usine avec l'ingénieur en charge pour déterminer l'étendue et la nature du risque d'assurance. Pour donner une idée du danger particulier à une industrie de ce genre, voici trois cas sortant de l'ordinaire, note M. Young:

a) Quatre machines productrices de papier sont actionnées par une turbine à vapeur. Deux d'entre elles pourraient être immobilisées par l'arrêt de fonctionnement partiel ou total de la turbine. Pour reprendre la production, il faudrait compter quatre mois. C'est donc pour cette durée minima que l'assurance-profits devra être souscrite;

b) L'air comprimé est essentiel à la production. Même s'il est possible d'assurer une seconde source d'alimentation, il faudrait faire garantir le manque à gagner après en avoir étudié l'étendue possible.

c) Même chose pour les chaudières qui alimentent l'usine en vapeur; celle-ci étant indispensable.

IV — A Food Processor, c'est-à-dire une fabrique de produits alimentaires.¹

Thomas J. Lipton, Inc. a un chiffre de ventes de 90 millions et neuf usines situées aux États-Unis, au Canada et au Mexique. Il faut ajouter à cela une filiale qui fabrique des aliments pour les animaux et qui a une affaire de céréales.

La solution à laquelle on s'est arrêté, c'est l'assurance dite *Business Interruption two item Form, with 80 per cent coinsurance*, et dans le cas d'un seul local, la *Gross Earnings Form*. On a écarté a) l'assurance dite *Extra Expense*, qui ne

¹By W. B. Womeldorf, Insurance Department Manager, Thomas J. Lipton, Inc. Hoboken, New Jersey.

garantit que les frais supplémentaires occasionnés par la remise en état et la reprise des affaires; b) l'auto-assurance, qui ne se justifierait pas par l'économie réalisée et qui laisserait entier le risque de catastrophe.

L'assurance-profits a pour nous, note M. Womeldorf, trois avantages: elle garantit nos profits bruts et elle nous permet de garder notre personnel et de faire face à des frais accrus pour reprendre nos affaires.

Nous nous assurons également dans le cas d'une nouvelle construction contre le manque à gagner en cas de retard dans la livraison de l'immeuble a) quand il y a un contrat dont l'exécution dépend de la date où les travaux seront terminés; b) quand la marche des ventes peut être affectée par un retard d'exécution. Voici comment fonctionne cette assurance:

« Assume that we are going to erect a building with a scheduled construction time of 12 months. We must estimate continuing expenses, plus the profits which will be earned on the first year of operation of the new plant, month by month. We know that the first month's production in a new plant will always be lower than that for the succeeding months. Therefore, for the purpose of this illustration, let us estimate that the profit, plus continuing expenses, for the first month of actual production is \$1,000. We estimate that the second month's profit, plus continuing expenses will be \$4,000. For the third month and thereafter, our profit plus continuing expenses will be \$5,000. per month. The first month of construction, we place \$1,000. of business interruption insurance; the second month, we add \$4,000. making a total of \$5,000. of insurance. The third month and thereafter, we add \$5,000. per month. When our building is completed at the end of the year, we have a total coverage of \$55,000., which is equal to our estimated profit plus continuing expenses for the first year. Of course, adjustment is made for the coinsurance requirement. »

Et l'auteur indique comment un cas de ce genre fut réglé:
 « *The test of any insurance policy is how the losses are settled, and it is through settling losses that we get the best understanding of the policy provisions. In this builder's risk case, the Lipton Tea Company had a loss on a partially erected plant. Because of our prompt action and other circumstances, this did not entail a loss of sales. It did involve additional expenses. If a loss of sales were involved, the settlement would be made on the basis of the actual production for the period of time for which the loss was established.*

60

In our case, a hurricane blew down the steel work before it was anchored, causing damage to the steel. We had a professional engineering company erect the building for us. The insurance company was willing to accept its opinion that the hurricane had set construction back three weeks, and we based our claim on such an opinion. Had our own engineering staff supervised the erection of the plant, we probably would have had to obtain an opinion from an outside professional engineering company. In any event, this is a matter of negotiation between the insured and the insurance company. »

w

Les quatre spécialistes américains négligent délibérément l'assurance des profits et des frais généraux qu'on utilise au Canada et aux États-Unis. Voici deux textes qui en traitent:

Et d'abord, *Insurance of Profits de A. G. Macken*.¹

C'est d'Angleterre que nous vient cette assurance qui diffère de la formule américaine par la durée de l'assurance, par la base de calcul et par les exclusions qu'elle ne comporte pas. C'est donc dans des textes anglais qu'il faut en chercher l'explication. Le livre de M. Macken en facilite l'étude autant

¹ Chez Sir Isaac Pitman & Sons, Ltd., London. Insurance Handbook No. 6. The Chartered Insurance Institute.

A S S U R A N C E S

aux étudiants qu'aux praticiens désireux de trouver des indications générales.

De Belgique nous vient également une brochure, *L'Assurance-incendie des frais généraux permanents et du bénéfice net*, de E. C. Travers, qui analyse la police Belge 1941. « Le but de l'assurance incendie des frais généraux permanents et du bénéfice net, note l'auteur, est de mettre l'assuré, victime d'un incendie, à même, sans toucher à ses revenus, de couvrir entièrement ses frais généraux et de maintenir le montant de son bénéfice net, tant que son entreprise reste affectée par l'incendie. Cette assurance remet donc l'assuré dans la même situation financière que si l'incendie n'avait pas eu lieu ». L'auteur indique alors les grandes lignes du règlement des sinistres au moyen d'un exemple. Nous le reproduisons ici parce qu'il nous paraît très bien illustrer la solution du problème:

61

Supposons:

que le montant annuel du Chiffre d'Affaires s'élève à	Frs 100.000.000
et le total annuel des Frais Généraux Permanents et du Bénéfice Net à = 40% du Chiffre d'Affaires,	40.000.000
et que, par suite de l'incendie, le Chiffre d'Affaires ait baissé de	20.000.000
L'Indemnité payable par la Compagnie est alors de 40% de Frs 20.000.000, à savoir	Frs 8.000.000
La contribution aux Frais Généraux Permanents et au Bénéfice Net apportée par le Chiffre d'Affaires subsistant (Frs 80.000.000) s'élève à 40% de Frs 80.000.000, à savoir	32.000.000
	Frs 40.000.000

Ainsi, malgré l'incendie l'Assuré possède toujours le montant de Frs 40.000.000 pour couvrir les Frais Généraux Permanents et le Bénéfice Net.

A S S U R A N C E S

Mais, après la plupart des incendies, il est possible de prendre des mesures spéciales, telle la location temporaire d'un bâtiment dans le voisinage, qui réduisent la baisse du Chiffre d'Affaires causée par l'incendie.

Disons que, dans le cas cité ci-avant, l'Assuré a pris de telles mesures, que le coût en est de Frs 750.000 et que, grâce à ces mesures, la baisse du Chiffre d'Affaires est limitée à Frs 15.000.000. Le Compte se présentera alors comme suit:

62	L'indemnité, 40% de Frs 15.000.000, à savoir ...	Frs	6.000.000
	La contribution aux Frais Généraux Permanents et au Bénéfice Net apportée par le Chiffre d'Affaires subsistant (Frs 85.000.000) s'élève à 40% de Frs 85.000.000, à savoir		34.000.000
	et une fois de plus l'Assuré possède toujours le montant de	Frs	40.000.000

malgré l'incendie, pour couvrir les Frais Généraux Permanents et le Bénéfice Net, la Compagnie remboursant le coût des mesures spéciales, Frs 750.000.

Nous avons tenu à citer ici les deux premières pages de cet ouvrage où l'auteur situe très clairement le problème, comme on le voit. Le reste n'est que l'application du problème posé par M. Travers avec tant de lucidité.

M. Travers mentionne aussi dans son livre l'assurance profits des petits magasins de détail et petits ateliers. Comme c'est dans l'ensemble assez bien l'équivalent de l'assurance dite « *Gross Earnings form No. 3* », nous en donnons ici le texte qui nous paraît extrêmement simplifié et facilement compréhensible, tout en formant le vœu que nos assureurs s'en inspirent pour rendre cette assurance beaucoup plus accessible à l'assuré moyen:

Petits magasins de détails et petits ateliers

Pour ces petites entreprises on peut assurer le Bénéfice Brut en insérant dans la police Incendie un article supplémentaire dont le texte peut être très simple, tel que le suivant:

ASSURANCES

« Annexe à la Police Incendie n° au nom de.....

Article Supplémentaire

Sur Bénéfices Brut Annuel Fr.....

prime annuelle Fr.....

En cas de sinistre, les experts :

- A. — feront une estimation du MONTANT ANNUEL DES RECETTES, c'est-à-dire du montant que les recettes auraient atteint, s'il n'y avait pas eu de sinistre, pendant les douze mois commençant le jour du sinistre;
- B. — feront une estimation du PRIX D'ACHAT des marchandises qui auraient été vendues et des matériaux et produits qui auraient été utilisés dans les travaux exécutés pendant ladite période de douze mois, s'il n'y avait pas eu de sinistre;
- C. — constateront la différence entre A et B, c'est-à-dire, le BÉNÉFICE BRUT ANNUEL.
- D. — constateront quel POURCENTAGE ce bénéfice brut représente par rapport au montant annuel des recettes.

63

CE POURCENTAGE, APPLIQUÉ AU MONTANT DE LA BAISSÉ DES RECETTES SURVENUE PENDANT LES DOUZE MOIS COMMENÇANT LE JOUR DU SINISTRE ET DUE AU SINISTRE, CONSTITUE L'INDEMNITÉ PAYABLE À L'ASSURÉ PAR LA COMPAGNIE.

EN OUTRE, LA COMPAGNIE REMBOURSE LES FRAIS ENCOEURS PAR L'ASSURÉ DANS LE BUT DE RÉDUIRE LA BAISSÉ DES RECETTES, SURVENUE PENDANT LES DOUZE MOIS ET DUE AU SINISTRE.

Le total de l'indemnité et du remboursement des frais, ne peut pas dépasser, d'une part, l'indemnité qui, d'après l'estimation des experts, aurait été due si ces frais n'avaient pas été encourus, ni, d'autre part, la somme assurée.

En constatant le montant des recettes après le sinistre, les experts comprendront éventuellement les recettes réalisées dans les locaux que l'Assuré pourrait occuper, de façon provisoire ou permanente, en remplacement des locaux sinistrés.

Si les frais généraux subissaient une réduction par suite du sinistre, le montant de cette réduction serait défalqué du Bénéfice Brut Annuel avant le calcul D ci-dessus.

ASSURANCES

Si la somme assurée était moindre que le Bénéfice Brut Annuel, l'indemnité et le remboursement des frais seraient réduits proportionnellement.

Aucune indemnité et aucun remboursement de frais ne seraient dus si l'exploitation assurée n'était pas remise en marche après l'incendie.

Pour autant que les suppléments de garantie suivants soient compris dans les articles de la présente police couvrant les dégâts matériels, ils sont également compris dans le présent article supplémentaire:

64

Les explosions, la foudre,
l'électricité et la
chute d'avions.

Les conditions générales et particulières restent d'application pour autant qu'elles ne soient pas contredites ou modifiées par les présentes dispositions. »

La somme assurée doit représenter la différence entre

- 1) le Montant Annuel des Recettes pour marchandises vendues et travaux exécutés
- et 2) le Prix d'Achat de ces marchandises et des matériaux et produits utilisés dans ces travaux.

Il est à conseiller à l'assuré de revoir la somme assurée à chaque échéance annuelle.

V — Des limitations de l'assurance responsabilité-produits.

Un fabricant de chauffe-eau vend des appareils à un propriétaire foncier, qui les installe dans un certain nombre de ses maisons de rapport. Après quelques mois, les chauffe-eau s'avèrent insuffisants, se détériorent et l'entrepreneur poursuit le fabricant en invoquant le fait que les appareils ne peuvent faire le travail auquel ils sont destinés. Il réclame des dommages-intérêts. Assuré contre sa responsabilité civile envers les tiers pour les dommages causés par ses produits à l'extérieur de son usine, le fabricant est-il garanti contre cette réclamation ? Avant de répondre à cette question, voyons

comment se lit la clause des dommages matériels aux tiers. En voici un exemple :

« L'assureur s'engage envers l'assuré à payer au nom de l'assuré tous les montants dont il sera tenu à cause de la responsabilité que lui impose la loi pour dommages-intérêts résultant de dommages aux biens ou de la destruction d'iceux, reçus ou subis durant la période de la police et causés par un accident découlant de produits tels que ci-définis ».

En somme, l'assureur garantit l'assuré contre un dommage accidentel; ce qui n'est pas le cas dans l'exemple actuel. Il ne s'agit pas en effet d'un dégât matériel survenant à la suite d'une explosion ou d'une installation fautive, mais simplement d'une insuffisance technique, d'une inadaptation de l'appareil aux besoins, peut-être d'une qualité inférieure de fabrication qui empêche l'acheteur de tirer du chauffe-eau ce qu'il est en droit d'attendre. Que celui-ci refuse de payer la note, qu'il réclame les frais qu'il a encourus pour essayer de faire rectifier l'installation ou la dépense qu'il a dû faire pour remplacer certaines pièces ou pour refaire l'installation, tout cela est défendable et peut donner lieu à une réclamation raisonnable, s'il est possible d'établir la preuve de la mauvaise qualité ou de la faiblesse de fabrication. Mais les dommages-intérêts ne peuvent faire l'objet d'une indemnité en vertu du contrat de responsabilité, car, encore une fois, l'assureur ne garantit que les dommages accidentels. Qu'il ne veuille pas aller plus loin, cela s'explique par l'orientation actuelle de l'assurance de responsabilité civile. Tant que le mot « accident », dans la clause des dommages matériels, n'aura pas été remplacé par « événement », comme il l'a été pour les dommages corporels, la garantie se limitera aux dommages accidentels, c'est-à-dire ceux qui résultent non pas de l'usure de la chose assurée ou de son insuffisance, mais des dégâts matériels qu'entraîne à l'extérieur, fortuitement et subitement, son mauvais fonctionnement ou un vice de fabrication.

GÉRARD PARIZEAU, INC.

Courtier d'assurances agréé

**Examen et
administration
de portefeuilles
d'assurances**

•

410, RUE ST-NICOLAS

MONTRÉAL

Gérard PARIZEAU

Michel PARIZEAU

APRÈS PLUS DE 85 ANS DE SERVICE
PUBLIC ET DE PROGRÈS CONSTANTS,
LA SUN LIFE ASSURANCE COMPANY
OF CANADA ASSURE AUX DÉTEN-
TEURS DE DEUX MILLIONS DE CERTI-
FICATS DE GROUPE ET DE POLICES
D'ASSURANCE, UNE PROTECTION DE
PLUS DE \$6,500,000,000.



SUN LIFE DU CANADA

SIÈGE SOCIAL — MONTRÉAL

**BANNISSEZ
LA FAUSSE
SÉCURITÉ!**

Protéger sa maison contre les risques d'incendie, c'est bien, ce qui est de beaucoup préférable, c'est de la protéger adéquatement. Bannissez la fausse sécurité. Assurez vos immeubles à leur valeur réelle. Advenant un sinistre, vous pourrez récupérer tout ce que vous aurez perdu. Se sous-assurer, c'est vouloir s'appauvrir.

*** SOCIÉTÉ *
NATIONALE
D'ASSURANCES**

Affiliée à la C.U.A.
41 ouest, S.-Jacques
Montréal 1 - HA 3291

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 UNIVERSITAIRE

Pour ceux qui ne peuvent s'assurer des études universitaires
et veulent se donner la formation la plus complète possible.

COURS DE PRÉPARATION AUX AFFAIRES

Ces cours se donnent le soir à l'intention de ceux qui doivent
travailler le jour pour gagner leur vie et qui sont désireux
de se perfectionner.

•

Nous attirons particulièrement l'attention des courtiers et
agents d'assurances, des employés des Sociétés d'assurances,
sur nos cours qui se donnent le soir en assurance-vie, en
économie politique, en droit civil et commercial, et en langue
française et anglaise.

•

TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE
AU DIRECTEUR

535, Avenue Viger,

Montréal

En représentant le groupe



vous assurerez à vos clients le maximum de sécurité
et service pour toutes les classes d'assurance

Le groupe comprend

THE LONDON & LANCASHIRE INSURANCE COMPANY LTD.

THE LONDON & LANCASHIRE GUARANTEE & ACCIDENT
CO. OF CANADA

LAW UNION & ROCK INSURANCE COMPANY LIMITED

QUEBEC FIRE ASSURANCE COMPANY

MERCANTILE INSURANCE COMPANY

STANDARD MARINE INSURANCE COMPANY LTD.

Représentants demandés

276 OUEST, RUE ST-JACQUES

MONTRÉAL

MA. 7591

À NOS AGENTS ET COURTIERS

Nous avons le plaisir d'annoncer que depuis le 1er octobre 1956 nous sommes en mesure d'écrire des polices d'Assurance-Incendie, d'Assurance Transport et d'Assurance Multi-Risques en plus des polices d'Assurance de la branche Accident et de l'Assurance Cautionnement.



**UNITED STATES FIDELITY AND GUARANTY COMPANY
FIDELITY INSURANCE COMPANY OF CANADA**

360 OUEST, RUE ST-JACQUES - - MONTRÉAL

•

**Consultez votre agent ou votre courtier comme vous consulteriez
votre médecin ou votre avocat.**

J. E. CLÉMENT INC.

Gérants de Compagnies d'assurances non syndiquées

Maison établie en 1922

AGENCES D'ASSURANCES ASSOCIÉES INC.

(Service de placement à l'intention des Agents)

BRITISH MERCHANTS' INSURANCE CO. LTD.

CONTINGENCY INSURANCE COMPANY LIMITED

EXCESS INSURANCE COMPANY LIMITED

UNION CANADIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCES

FRANÇOIS DESMARAIS — F. E. LEYLAND

Gérants conjoints

Siège social: 450, rue Ste-Hélène

Tél.: Plateau 8304



« Parce que vous avez toujours été heureux, vous ne pouvez imaginer que vous cessiez jamais de l'être ».

(FÉNELON)

Vous êtes fort aujourd'hui, vous êtes prospère. Le serez-vous demain ?

Comme la récolte non remise, le bien que vous avez amassé est périssable. Si l'orage éclate, si la tempête s'abat, vos pertes seront irréparables.

À moins que vous n'ayez pris les moyens d'y parer.

C'était l'idée de ceux qui ont imaginé « L'ASSURANCE ».

ROYAL LIVERPOOL INSURANCE GROUP

Succursales et
Inspecteurs-résidents

à

RIMOUSKI - CHICOUTIMI

TROIS-RIVIÈRES

SHERBROOKE - QUÉBEC

MONTRÉAL

STE-AGATHE - VALLEYFIELD

Compagnies faisant partie du
GROUPE D'ASSUREURS ROYAL-LIVERPOOL

Royal Insurance Company Limited

Hudson Bay Insurance Company

The Central Insurance Company Limited

The Globe Indemnity Company of Canada

The Liverpool-Manitoba Assurance Company

The Liverpool & London & Globe Ins. Co. Ltd.

CANADIAN HOME

ASSURANCE COMPANY

ADRIATIC INSURANCE

COMPANY

Siège social

1075 Beaver Hall Hill
Montréal 1

Succursale dans l'Ontario

44 Victoria Street
Toronto 1

Succursale en Colombie britannique

501, West Hastings Street
Vancouver 2

Agents généraux

HALIFAX - ST-JEAN, N.B., - WINNIPEG - SASKATOON
RÉGINA - EDMONTON - CALGARY

ASSURANCES

INCENDIE • AUTOMOBILE • RESPONSABILITÉ

VOL et BRIS DE GLACES

THE CANADIAN INSURANCE LAW SERVICE

Edited by A. H. Keith Russell, Q.C.

Saves Valuable Time

STATUTE VOLUMES

We offer a Canada-wide Service giving the complete unabridged, verbatim text of all statutes relating to Insurance; with copious annotations and explanations.

The Statutes are kept continually up-to-date by loose-leaf replacements, and a comprehensive Bulletin service gives immediate notice of changes in the law, new Rulings, Govt. Fees and Court Decisions.

A notable set of Books attractively bound in leatherette, with nine individual Provincial and a Dominion volume.

**THE PUBLISHERS INVITE INQUIRIES FOR FURTHER
DETAILS OF THE WIDE SCOPE OF THIS SERVICE**

BULLETIN SERVICES

• **A BULLETIN SERVICE** (White) — Issued at frequent intervals to give notice of proposed amendments to all Provincial and Dominion laws relating to insurance — Insurance Acts, Companies Acts, Taxation Acts, Highway Acts, Criminal Codes, Compensation Acts, Succession Duties and others affecting insurance operations.

Includes carefully prepared memoranda summarizing all important changes in insurance statutory requirements as well as any regulations or orders-in-council which affect the business of insurers, legal firms, agents and adjusters.

• **B SUPPLEMENTARY BULLETINS** (Blue) — A monthly bulletin digesting all of the important Court Decisions reported anywhere in Canada which affect the Fire and Casualty Insurance Business and its claim facilities. A cumulative subject index to these reports and a case index is published at intervals.

A Year's Subscription to these Bulletins costs only \$17.50

Write to :

THE CANADIAN INSURANCE LAW SERVICE

539 KING ST. W.

TORONTO

Fondée en 1821

GUARDIAN ASSURANCE COMPANY LIMITED

Fondée en 1911

THE GUARDIAN INSURANCE COMPANY OF CANADA

*L'attitude généreuse et progressive de la "Guardian"
est appréciée par ses agents et ses assurés.*

Succursale de la Province de Québec : Édifice Guardian, Montréal

J. H. BOIRE, Gérant Provincial

UNE COMPAGNIE CANADIENNE DE PREMIER ORDRE

Nous vous invitons à prendre avantage de nos services

INCENDIE — AUTOMOBILE — TRANSPORT INTÉRIEUR —

GARANTIES — RESPONSABILITÉS PERSONNELLE ET CIVILE

— RISQUES DIVERS, ETC.

•

Reliance Insurance Company of Canada

Succursale de la Province de Québec

759, Carré Victoria

Montréal

CHARLES H. GODMER Gérant Provincial



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social - MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1955

ACTIF

Espèces	\$ 247,167.64
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>	
Obligations du Dominion du Canada	\$1,138,224.00
Obligations provinciales	252,118.75
Obligations municipales	71,820.00
Autres valeurs	<u>1,138,083.06</u>
	\$2,600,245.81
Dû des agents et autres comptes à recevoir	855,305.63
Immeuble Siège social	365,916.85
Ameublement, Fournitures, Plans, etc.	1.00
Autres actifs	<u>3,104.40</u>
ACTIF TOTAL	<u><u>\$4,071,741.33</u></u>

PASSIF

Réserve pour primes non-acquises	1,198,442.34
Réserve pour sinistres en cours de règlement	588,555.37
Dépôts de garantie des Réassureurs	427,063.36
Réassurance, taxes courues et autres passifs	<u>277,870.82</u>
PASSIF TOTAL	<u>\$2,491,931.89</u>
Réserves pour éventualités et autres	97,227.07
<i>Compte des Actionnaires — Surplus et Capital</i>	1,482,582.37
Capital-Actions:	
Autorisé — 20,000 actions \$100. nominal chacune — <u>\$2,000,000.</u>	
Emis — 4,325 actions	<u>\$4,071,741.33</u>
<i>Disponibles pour la protection des assurés:</i>	
Réserve pour primes non acquises	1,198,442
Réserve pour éventualités, etc.	97,227
Capital-Actions	432,500
Comptes de surplus	<u>1,050,082</u>
TOTAL	<u><u>\$2,778,251</u></u>

A. SAMOISSETTE

Président et directeur général

JEAN DORÉ

Gérant pour la province de Québec

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS