
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

LE CONTRÔLE DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE AU CANADA, par Gérard Parizeau	1
--	---

Les mesures qui fixent un cadre aux opérations. — Les mesures qui permettent à l'État d'exercer une surveillance sur les entreprises d'assurance. — Les mesures qui tendent à empêcher les abus. — Les sanctions.

CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par J. H. ...	28
---	----

Faits sur l'Assurance-Vie au Canada. — Economic Facts bearing on some variable annuity arguments. — Is the Insurance Industry Attracting Young Men? — Insurance World 1957. — Life Insurance Buying in the United States. — Annual Meeting and Staff Reports, Institute of Life Insurance 1957. — Corporate Mergers and Acquisitions, Basic Financial, Legal and Policy Aspects. — Financial Post Life Insurance Winner. — Your Life Insurance Dollar: How to battle Loss of Value. — The Role of the Canadian Life Insurance Companies in The Post — War Capital Market. — Agent's Buyer's Guide (1958). — Selected questions and answers, F. C. S. Bulletins. — Minutes of Proceedings, Fortieth Annual Conference, 1957. — Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada.

FAITS D'ACTUALITÉ, par Jean Dalpé	44
--	----

Ainsi parla un « city agent » au sujet du nouveau barème de commissions. — Les résultats de 1957.



1782 - 1958

Depuis 176 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 154 ans,
1804 - 1958

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances

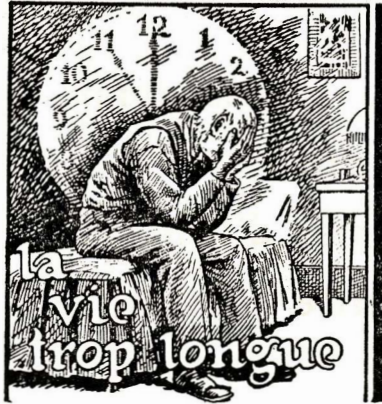


**Agents principaux de
QUEBEC FIRE ASSURANCE COMPANY**



465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL



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

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



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde

assurances
sur la vie

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

***Il vous
rendra
de
précieux
services***

ANALYSE DE VOS BESOINS

PROGRAMME DE SÉCURITÉ
PERSONNELLE ET FAMILIALE

APPLICATION DE L'ASSURANCE
AU DOMAINE DES AFFAIRES

NOUVEAUX PLANS DE PENSION

ASSURANCE COLLECTIVE


COMPAGNIE MUTUELLE d'assurance-vie

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

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

588 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

MONTRÉAL

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.

Prix au Canada :
L'abonnement : \$2.50
Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :
Ch. 18
410, rue St-Nicolas
Montréal

1

26e année

Montréal, avril 1958

No 1

Le contrôle des sociétés d'assurance contre l'incendie au Canada

par

GÉRARD PARIZEAU

*Lois fédérales et provinciales qui régissent l'assurance
contre l'incendie*¹

II

2° Les mesures qui fixent un cadre aux opérations.

On peut les diviser en cinq groupes, suivant qu'elles ont trait à l'emploi des fonds, aux réserves, aux tarifs, aux contrats et aux intermédiaires: agents et courtiers.

1. — L'emploi des fonds.

La loi fédérale fixe un cadre aux placements, avons-nous noté dès le début de cette étude.² C'est dans ce domaine que

¹ Voir, pour la première partie de cet article, le numéro de janvier 1958 d'Assurances.

² C'est elle surtout que nous étudions ici, en tenant compte que c'est d'elle que relève le contrôle de la plus grande partie des affaires d'assurance contre l'in-

2

le contrôle est primordial.¹ En effet, la sécurité des opérations d'assurance repose presque entièrement sur les capitaux mis en veillesse: réserve de primes non acquises, réserve pour sinistres en cours de règlement, provisions pour éventualités, réserve pour fluctuations des changes et des placements, sur-plus au-delà du capital. Quand on examine le bilan d'une société d'assurance contre l'incendie, on se rend compte que la plus grande partie du passif est faite de sommes mises de côté pour donner aux opérations la plus grande solidité possible.² L'expérience a démontré que les ressources immédiates de l'entreprise n'étaient pas suffisantes pour que celle-ci puisse

condie qui sont traitées au Canada: 92 pour cent avons-nous noté dans la première partie de notre étude. « Assurances », janvier 1958, p. 215.

¹ Le législateur a exprimé très nettement son intention dans le préambule de la loi concernant les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques sanctionnée le 26 mai 1932, quand il y a écrit:

« Considérant qu'il est contraire à l'intérêt public que des compagnies ou associations d'assurance qui sont incapables de remplir leurs engagements envers les assurés au Canada, à leur échéance, ou qui sont par ailleurs insolubles, soient autorisées à exercer les opérations d'assurance au Canada; et

Considérant qu'il est opportun d'empêcher, par un système de rapports et d'inspection, que ces compagnies ou associations exercent ou continuent d'exercer des opérations au Canada pendant qu'elles sont incapables de remplir leurs engagements envers ces assurés, à leur échéance, ou qu'elles sont par ailleurs insolubles, et qu'il est aussi opportun de déclarer les conditions dans lesquelles ces compagnies doivent être tenues pour insolubles et sujettes à liquidation sous le régime de la Loi des liquidations: A ces causes, Sa Majesté, sur l'avis et du consentement du Sénat et de la Chambre des Communes du Canada, décrète ».

² Ces sommes sont réunies sous des rubriques diverses. Pour qu'on en juge, voici les réserves et provisions constituées par une société canadienne qui fait partie d'un des groupes anglais les plus importants: provision pour sinistres non payés; réserves pour sinistres en cours de règlement, pour assurances cautionnement, pour primes non acquises, pour commissions aux agents en vertu de contrats spéciaux; réserve de réassurance; provision pour impôts; et, enfin, la réserve générale qu'il est convenu d'appeler surplus, c'est-à-dire l'excédent de l'actif sur le passif, capital compris. Au total, ces réserves représentent environ 93 pour cent du passif.

Si nous étudions le cas de quatre sociétés prises au hasard, dont deux canadiennes, une britannique et une troisième, américaine, nous arrivons à des chiffres variables suivant l'importance relative ou l'absence de capital-actions au Canada:

A	93
B	98
C	97
D	99

Comme on voit, on se trouve devant une étonnante accumulation de réserves portant des noms divers, mais tendant toutes à assurer la solidité financière de

se contenter de son capital et du surplus accumulé pour faire face à ses obligations. Avec les progrès techniques, la qualité moyenne de la construction s'est améliorée, les villes sont mieux organisées pour lutter contre les incendies, et la réassurance, en se généralisant, a apporté la possibilité d'amortir l'effet des sinistres catastrophiques auxquels on reste encore exposé. Mais le législateur a voulu aller plus loin. Au lieu de laisser l'assureur libre d'accumuler les sommes qu'il juge à propos, il a non seulement prévu les capitaux qui doivent le mettre à l'abri normalement, mais il a voulu que les primes perçues ne soient considérées comme un revenu que si elles sont entièrement acquises. Et pour donner une valeur véritable aux postes comptables, il a indiqué l'emploi des fonds qui constituent leur contre-partie à l'actif de l'entreprise. Ce sont ces mesures destinées à donner la sécurité nécessaire aux opérations que nous nous proposons d'étudier.

3



Le législateur a fixé un programme aux placements.¹ Le surintendant des assurances se charge de vérifier que les dispositions de la loi des assurances sont suivies à la lettre. Il a pleins pouvoirs pour cela, comme nous le verrons plus loin.

Si la loi fixe un cadre à l'emploi des sommes qui lui sont confiées, l'assureur a toute liberté de faire les placements qu'il juge à propos, pourvu qu'il suive les indications générales qui lui sont données. Pour qu'on puisse apercevoir les restrictions, voici la nomenclature des placements permis:

la société. Pour que cette sécurité ne soit pas illusoire, il faut qu'en contre-partie, il y ait des placements dont la liquidité et la stabilité soient extrêmement grandes. C'est à la fois la fonction et la justification du contrôle institué par le Parlement.

¹ Pour qu'on puisse juger de l'importance des capitaux en jeu, voici quelques statistiques extraites du Rapport du Surintendant des assurances du Canada, qui indiquent la répartition des capitaux accumulés par les sociétés canadiennes d'assurance contre l'incendie relevant du contrôle fédéral, au 31 décembre 1955 (en millions de dollars): Biens-fonds (7), Créances hypothécaires (6), obligations (238), actions (40), espèces (27).

ASSURANCES

a) les fonds d'État et les titres jouissant de la garantie gouvernementale directement¹ ou indirectement:² titres du Canada ou d'un pays membre du Commonwealth britannique, des États-Unis ou d'un pays où l'assureur fait affaires;

b) les titres municipaux ou scolaires du Canada ou d'un pays où l'assureur traite;

c) les obligations de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, ou garanties par elle;³

4 d) les obligations garanties, à l'aide d'un acte de fiducie, par une hypothèque portant sur les biens-fonds, l'outillage et le matériel d'une entreprise;

e) les obligations ou certificats émis par un fiduciaire pour financer l'achat de matériel par une société de chemin de fer constituée au Canada ou aux États-Unis;

f) les obligations et les titres de créances d'une société privée, qui a versé un dividende sur ses actions privilégiées depuis au moins cinq ans ou sur ses actions ordinaires d'au moins quatre pour cent depuis également cinq ans;⁴

g) les actions privilégiées et ordinaires d'une société privée à certaines conditions.

Pour les actions privilégiées, la loi impose que la société, dont on achète les titres, ait versé un dividende depuis au

¹ Article 63, Loi de 1932 et ses amendements (Compagnies d'assurances canadiennes et britanniques. C. 46). La loi énumère ainsi les pays dont les titres sont acceptables en outre du Canada: Australie, Ceylan, l'Inde, la Nouvelle-Zélande, le Pakistan, l'Union Sud-Africaine, le Royaume-Uni la Rhodésie du Sud et la République d'Irlande, les colonies britanniques, les États-Unis et, enfin, les pays où l'assureur fait affaire. (Titres de l'État central, des provinces ou des états constitutifs). Art. 63-1(a).

² Article 63-1(c) et (d). Par garantie gouvernementale, on entend aussi bien la garantie directe de l'État que celle qui consiste

a) en un octroi annuel ou un subside de l'État fédéral ou d'un gouvernement provincial attribués à la garantie d'obligations d'entreprises privées à caractère charitable, éducatif ou philanthropique;

b) en une hypothèque portant sur des biens immobiliers, hypothèque reconnue par une loi particulière, pourvu qu'un intérêt ait été payé depuis au moins dix ans 63-1(e).

c) en un revenu quelconque accordé par l'État canadien ou par le gouvernement du pays où l'assureur fait affaires (Art. 63-1(f)).

³ Art. 63-1(g).

⁴ L'autorisation s'étend aussi aux obligations garanties par une compagnie dont les revenus ont correspondu à un certain nombre de fois le montant des intérêts payables sur les titres garantis. (Art. 63-J (i,ii)).

ASSURANCES

moins cinq ans¹ sur ses actions privilégiées ou ordinaires. Pour les actions ordinaires, les restrictions sont encore plus élaborées. En résumé, la société émettrice doit avoir versé un dividende d'au moins quatre pour cent depuis au moins sept ans et l'assureur ne doit pas détenir plus de trente pour cent de la capitalisation de la société dont il achète les actions. L'intention est claire, le législateur veut éviter que le montant souscrit soit trop élevé et que l'assureur ne détienne une part prépondérante du capital. Il y a là à la fois une idée de sécurité et le désir d'empêcher une influence indue. Il est vrai qu'en pratique celui qui détient trente pour cent de la capitalisation d'une entreprise peut jouer un rôle de premier plan dans la direction de celle-ci. Quoi qu'il en soit, la loi remplit assez bien le rôle qu'on lui a assigné depuis qu'en 1932, le législateur a fixé au portefeuille d'actions ordinaires un maximum de quinze pour cent de la valeur comptable de l'actif de l'assureur.² Cette disposition est une conséquence directe de la crise de 1929. A la suite de la brusque chute des cours en bourse, le législateur a dû suspendre les stipulations de la loi pour éviter la liquidation du portefeuille de certaines sociétés. Il a voulu empêcher qu'un assureur ne soit tenté à nouveau d'orienter son portefeuille vers les actions ordinaires pour bénéficier de l'essor des entreprises privées. En limitant la part des actions ordinaires à quinze pour cent de l'actif, il a obtenu un résultat de sécurité, même s'il a empêché que les entreprises d'assurance soient tentées de jouer dans l'expansion économique du pays la fonction à laquelle les prépare l'importance des capitaux qu'elles détiennent.³ On est tenté

5

¹ Un dividende sur ses actions privilégiées de même pourcentage depuis cinq années consécutives, ou d'au moins quatre pour cent depuis cinq ans sur ses actions ordinaires (Art. 63-1 (k)).

² L'article 64(2) met en dehors de ce pourcentage les placements faits entre le 13 avril 1927 et le 1er avril 1936. C'est ce qui explique que certaines sociétés ont encore plus de quinze pour cent de leur actif en actions ordinaires.

³ Les lois provinciales sont moins restrictives. La loi de la province de Québec autorise l'achat d'actions « de toutes sociétés ou compagnies solvables et dûment constituées en corporation par la Puissance du Canada ou par une de ses provinces et qui font affaires dans le Canada ou dans quelqu'une de ses provinces pendant au

ASSURANCES

de lui reprocher cette attitude dans certains milieux. On oublie en le faisant que cette politique est dans la ligne de solidité financière que l'État s'est tracée depuis 1868 et dont il s'est peu détaché depuis. Fait assez curieux à noter, les assureurs eux-mêmes n'ont pas bénéficié entièrement de la marge d'initiative que leur ménageait la loi.¹ La statistique officielle, indique, en effet, que le pourcentage pour l'ensemble des sociétés canadiennes d'assurance contre l'incendie n'était que de onze pour cent en 1955. Pour les compagnies étrangères, il n'était que de .08 pour cent de leur actif total. Quand on voit les extraordinaires résultats obtenus par ceux qui ont pratiqué une répartition suffisante de leurs placements, on est tenté de s'étonner que les assureurs n'aient pas profité au moins de l'occasion que la loi leur permettait.

moins cinq ans » jusqu'à concurrence d'un « cinquième du capital payé de la société ou compagnie émettant telles actions ou obligations ». En somme, on ne retrouve là que l'idée de maximum par entreprise et non d'un maximum pour l'ensemble du portefeuille-actions que mentionne la loi fédérale.

¹ Voici le pourcentage des actions à l'actif total des assureurs autres que vie en 1932, 1946 et 1955:

	<i>En pourcentage</i>		
<i>Actions</i>	1932	1946	1955
Compagnies canadiennes	16.	11.37	11.
" britanniques	1.35	1.60	2.9
" étrangères	.0002	.33	.08

Si les sociétés canadiennes ont souscrit un certain pourcentage de leur actif en actions ordinaires, les compagnies étrangères s'en sont désintéressées presque entièrement. Les sociétés canadiennes d'assurance-incendie ont, à ce point de vue, placé une beaucoup plus forte partie de leurs fonds en actions ordinaires que les sociétés d'assurance sur la vie.

Pour compléter l'aperçu, voici la statistique des postes de l'actif au 31 décembre 1955. On aura ainsi une meilleure analyse de l'emploi des fonds dont disposent les assureurs autres que vie.

	<i>En pourcentage de l'actif total</i>		
	<i>Compagnies canadiennes</i>	<i>Compagnies britanniques</i>	<i>Compagnies étrangères</i>
Biens-fonds	2.	1.2	1.42
Prêts sur biens-fonds	1.76	.4	.00016
Obligations	64.	76.5	79.
Actions	11.	2.9	.08
Espèces en banque et en caisse	7.2	7.	9.
Divers	14.04	12.	10.5
	100.	100.	100.00016

h) Les hypothèques portant sur des propriétés immobilières au Canada ou dans les pays où traite l'assureur. Ces hypothèques et celles qui ont préséance sur elles, ne doivent pas dépasser soixante pour cent de la valeur du gage (art. 63-1-m). A moins que l'excédent ne soit garanti ou assuré par le gouvernement du pays où se trouve la propriété (art. 63-1-n). C'est cet article qui a permis aux sociétés d'assurances sur la vie, en particulier de prendre une part considérable à la construction d'immeubles d'habitation en vertu de la loi nationale de l'habitation. Autrement, les sociétés d'assurance auraient dû se limiter à la limitation stricte de soixante pour cent de la valeur prévue par la loi antérieurement à 1950.

7

i) Les propriétés immobilières dont l'assureur a besoin pour ses affaires, compte tenu de l'expansion probable de celles-ci, et les biens-fonds qui lui sont transportés pour assurer la sécurité d'un placement fait par lui.¹

j) L'achat ou la construction de propriétés immobilières de rapport, isolément ou en collaboration avec d'autres sociétés, à certaines conditions.²

k) Les prêts faits avec la garantie de titres reconnus par la loi ou de prêts hypothécaires.³ Et s'il s'agit d'une société d'assurance-vie, les prêts sur la garantie de la valeur de rachat soit de ses polices, soit de celles d'une autre compagnie.⁴

l) Enfin, depuis 1948, l'assureur est autorisé à faire tous autres placements qu'il jugera à propos, jusqu'à concurrence de trois pour cent de son actif.⁵

¹ Art. 67-1.

² Voici les conditions. En résumé il faut a) que la propriété soit louée ou que le bail soit garanti par une société répondant à certaines exigences de dividende ou de fiducie; ou que le bail permette de rembourser au moins 85 pour cent du prêt fait par l'assureur pendant la période du bail; c) que ce placement ne dépasse pas un demi d'un pour cent de la valeur comptable de l'actif de l'assureur (art. 63-1-0i, ii, iii).

A signaler aussi que la valeur totale des placements ainsi faits ne doit pas dépasser cinq pour cent de l'actif de l'assureur.

³ Article 63 — 2 (a) et (b).

⁴ Article 63 — 5.

⁵ Compte tenu des maxima respectifs de 15 pour cent et de 5 pour cent de l'actif déjà indiqués pour les actions ordinaires et les immeubles de rapport.

Cette énumération suffit, croyons-nous, à indiquer la tendance du contrôle. Nous n'avons pas eu l'intention d'entrer dans les moindres détails de la loi. Nous n'avons pas non plus voulu indiquer quelles dispositions, un peu plus étendues encore, le législateur a tenu à prendre dans le cas des sociétés étrangères. En montrant surtout les prescriptions de la loi relative aux compagnies d'assurances canadiennes et britanniques, il nous a semblé que le lecteur aurait une idée assez précise des mesures prises dans l'ensemble pour assurer la sécurité des opérations d'assurances au Canada.

2. — Les réserves et le surplus.

La loi fédérale indique ce que doivent être la réserve pour primes non acquises, la réserve pour sinistres en cours de règlement et le surplus, c'est-à-dire l'excédent de l'actif sur le passif. Nous nous limiterons ici à indiquer les dispositions prises pour les sociétés canadiennes traitant d'assurance contre l'incendie, avec quelques brèves références aux compagnies étrangères: l'intention étant, comme nous l'avons signalé déjà, non pas de présenter toutes les prescriptions de la loi, mais simplement d'indiquer les dispositions qui, dans l'esprit du législateur, doivent donner aux affaires d'assurance une indispensable sécurité. La réserve pour primes non acquises, c'est la provision faite par l'assureur à même les primes perçues durant l'exercice précédent pour le terme non couru. L'entreprise commerciale ou industrielle peut considérer une commande exécutée avant la fin de son exercice financier, comme étant un revenu gagné, quelle que soit la date de la réception. Si elle ne le fait pas, c'est volontairement, pour une raison particulière. La société d'assurance n'est pas laissée libre d'agir comme elle l'entend. A même l'ensemble des primes afférentes à des contrats émis avant le 31 décembre, elle doit faire une part correspondant à « quatre-vingt pour cent de la partie des primes non acquises, calculée au pro rata à la date de l'état ». La *date de l'état* étant le trente et un décembre, cela

A S S U R A N C E S

veut dire que, malgré les frais d'acquisition, l'assureur ne peut compter que pour vingt-six cents et deux-tiers la prime d'un dollar ayant trait à une police émise le 1er décembre.¹ Pour déterminer son revenu-primés net ou acquis, à la fin de l'exercice, l'assureur ajoute aux primes souscrites durant l'année la réserve pour primes non acquises de l'année précédente et il déduit du total la réserve des primes non acquises à la fin de l'exercice. La différence donne le revenu-primés acquis pour l'année. A cause du jeu de la réserve, celui-ci sera plus ou moins élevé que le montant des primes souscrites suivant la part réelle des primes triennales et l'effort de production fait durant l'année. La réserve des primes non acquises peut ainsi avoir une influence contraire d'une année à l'autre puisqu'elle contribue à rendre les résultats plus ou moins avantageux, selon son importance relative d'un exercice par rapport à l'autre. Se traduisant par une augmentation sensible des primes non acquises, un gros effort de production entraîne une diminution relative du revenu acquis et une hausse du rapport sinistres-primés, surtout si la campagne de production a porté sur les derniers mois de l'exercice et si la part relative

9

¹ L'article 102-1 (c) se lit ainsi: « pour toutes autres opérations, quatre-vingt pour cent des primes non gagnées, proportion calculée au prorata à la date de l'état ». Dans la pratique, on ne procède pas généralement à l'établissement du prorata de primes correspondant au temps couru. On se contente de porter au revenu-primés de l'année 50 pour cent des primes d'un an et 1/6e des primes de trois ans. A la réserve est donc porté pour la première année 80 pour cent de la différence, soit 50 pour cent des primes d'un an et 5/6e des primes de trois ans. Voici à titre d'exemple le calcul de la réserve pour des primes souscrites en 1958:

	Montants mis en réserve:			
	Primes	fin 1958	fin 1959	fin 1960
Polices annuelles ...	\$100,000.	50% - 50,000.		
Polices triennales ...	\$120,000.	5/6e - 100,000.	3/6e - 60,000.	1/6e - 20,000.
Primes souscrites nettes de réassurance	220,000.	150,000.	60,000.	20,000.
Réserve statutaire		80% - 120,000.	48,000.	16,000.

C'est donc dire que pour un revenu de \$220,000, un assureur ne serait autorisé à considérer comme primes acquises pour l'année que \$100,000., alors que les frais d'acquisition sont de \$99,000 au taux de 45 pour cent des primes souscrites, ce qui laisse bien peu de choses pour les sinistres. Cette énorme différence indique bien comme les affaires nouvelles sont très coûteuses immédiatement, à moins qu'elles ne soient compensées en partie ou en totalité par des réserves existantes.

ASSURANCES

des primes triennales a augmenté. Durant une période de croissance trop rapide, on peut ainsi se trouver devant des résultats théoriquement très déficitaires qui mettent à une dure épreuve les autres réserves de l'entreprise. En partant de là, on peut estimer

- 10 a) qu'une société nouvelle a besoin de faire souscrire un capital à prime dès sa formation, afin d'éviter que son capital ne soit écorné durant les premières années de son existence;
- b) qu'un assureur doit veiller à ne pas développer ses affaires trop vite s'il ne dispose pas des ressources nécessaires;

c) que, théoriquement, par le jeu de ses primes, un assureur pourrait corriger ses résultats d'une année à l'autre, c'est-à-dire le rapport des sinistres aux primes, par une augmentation ou une diminution de ses affaires et, en somme, de la réserve pour primes non acquises, si, en définitive, le jeu ne présentait pas quelque risque. En effet, on ne joue pas sans danger avec la clientèle en lui ouvrant les portes toutes grandes, en les fermant ou en les entre-bâillant, selon les besoins de l'entreprise ou la politique du moment. Si certains le tentent, parce qu'ils ont besoin de le faire, ils se rendent compte que, sauf en période d'activité bouillonnante et sauf si la politique de resserrement est généralisée, la clientèle a bonne mémoire et se rappelle les mauvais traitements qu'on lui a fait subir.

Dans l'esprit du législateur, la réserve pour primes non acquises a pour objet de mettre l'assureur en mesure de se réassurer en cas de besoin, si la réserve des sinistres en cours de règlement est suffisante. Le réassureur accordera, cependant, une marge de dépenses. Et c'est pourquoi la loi prévoit le calcul à quatre-vingts pour cent des primes non acquises, fait au pro rata. La marge est faible cependant puisqu'il faut compter des frais d'administration et d'acquisition de quarante à quarante-cinq pour cent. Il y a là une autre précaution

du législateur, tendant à donner aux opérations la plus grande sécurité possible.

La réserve des sinistres en cours de règlement est une autre des bases de l'entreprise. Aussi est-elle surveillée avec beaucoup d'attention par le contrôle des assurances, comme nous le verrons plus loin. Un sinistre doit normalement être réglé dans le mois qui suit la date où il a lieu. Dans la réalité, les choses se passent différemment, surtout lorsqu'il s'agit d'un cas un peu important ou un peu compliqué. Si l'enquête est faite par l'assureur, l'assuré doit fournir les renseignements nécessaires à l'établissement des dommages. Pour peu qu'il y ait une discussion un peu longue ou que les opinions soient partagées, le règlement se prolongera facilement à trois ou quatre mois. On peut donc conclure qu'à la fin de l'exercice l'assureur n'est définitivement fixé sur les sommes qu'il aura à verser que pour les sinistres ayant eu lieu dans les trois premiers trimestres. D'un autre côté, comme l'expert aura eu soin de lui faire un rapport préliminaire très prudent, il saura assez bien à quoi il doit s'attendre, malgré les aléas de l'estimation. Il faut dire que, pour éviter d'être en deça de la vérité, les experts vont facilement au-delà. De ce fait, la réserve pour sinistres en cours de règlement est ordinairement pessimiste si l'on peut dire. Nous entendons par là qu'elle dépasse les besoins réels de l'entreprise, sensiblement parfois, au point de fausser les résultats réels non seulement d'une entreprise en particulier, mais de l'industrie en général. Le surintendant des assurances ne s'y objecte que si l'écart de prudence est vraiment trop grand. S'il l'est, il contribue à justifier des tarifs exagérément élevés, dont le surintendant des assurances fédéral n'a pas à se préoccuper cependant, puisqu'il intervient directement dans les seuls cas où la sécurité de l'entreprise est en jeu. Le surintendant provincial, de qui les tarifs sont directement l'affaire, s'interpose seulement lorsqu'il s'agit d'une entreprise assujettie au contrôle de sa province. On se trouve

12 donc devant une situation qui serait absurde, ailleurs que dans un milieu anglo-saxon, puis que l'autorité, qui recherche d'abord la sécurité, ne peut agir sur les sources même de celle-ci, parce qu'elle est divisée et, de ce fait, assez limitée dans un domaine où logiquement elle devrait d'abord s'exercer. En pays anglo-saxon, la pratique s'accommode souvent assez bien de l'illogisme, en créant une situation de fait à laquelle s'adaptent des services gouvernementaux dont les fonctions sont partiellement laissées dans le vague. Il en résulte de curieuses relations d'administrés à fonctionnaires, les premiers sachant très bien qu'ils doivent se plier aux exigences raisonnables de ceux-là et ces derniers acceptant un simple échange de vues pourvu que, dans l'ensemble, on veuille bien observer leurs directives exprimées dans un langage modéré, atténué, pas trop direct. Si les intéressés en tiennent compte, c'est qu'ils savent que dans d'autres domaines ils ne sont pas libres d'agir à leur guise et qu'il y a lieu d'être accommodants.



L'article 103 de la loi des compagnies d'assurance canadiennes et britanniques indique les bornes fixées à la fois au montant de l'actif et aux engagements de l'assureur. Il appartient ensuite au surintendant des assurances de préciser la portée des dispositions à prendre. Voici l'article dans toute sa beauté linguistique: ¹

« Toute compagnie doit constamment maintenir l'actif, allouable comme tel en vertu des dispositions de la présente loi ou autorisé par la loi lors de l'acquisition de cet actif, à une valeur d'au moins quinze pour cent en excédent du total des primes non gagnées sur toutes ses polices non échues et en cours, calculée au prorata de la période restant à courir, en même temps que le montant des réclamations échues et de tous ses autres engagements, de quelque nature qu'ils soient;

¹ Art. 103.(1) de la loi des compagnies canadiennes et britanniques.

A S S U R A N C E S

et dans le calcul de cet excédent doit être déduit de l'actif de la compagnie le montant de tout placement, en actions d'une autre compagnie pratiquant les opérations d'assurance, effectué sous l'autorité de l'article 64; mais, à l'égard des polices contre la maladie et les accidents, non résolubles, non échues et en cours, la compagnie doit maintenir un actif au moins égal aux engagements de ce chef inclus dans l'état annuel de la compagnie conformément aux dispositions de l'Article 102 ».

Le montant de l'actif doit donc dépasser celui des engagements de l'assureur d'au moins quinze pour cent. Or, les engagements de l'assureur, ce sont en particulier, par ordre d'importance:

13

- a) la réserve pour primes non acquises, dont nous avons défini le rôle précédemment;
- b) la réserve pour sinistres en cours de règlement;
- c) les comptes courants;
- d) les réserves pour fluctuations des placements ou des changes, pour éventualités, et la réserve générale;
- e) le capital, c'est-à-dire les engagements envers les actionnaires, auquel s'ajoute le surplus.

Voyons à titre d'exemple le cas des sociétés canadiennes d'assurances autres que vie, qui nous indiquera la répartition du passif entre les divers postes:

Au 31 décembre 1955	Montant	%
Réserve pour sinistres en cours de règlement:		
Assurance-incendie	\$ 7,718,000.	2.1
Autres assurances	60,163,000.	16.1
Réserve des primes non acquises		
Assurance-incendie	41,612,000.	11.2
Autres assurances	63,037,000.	17.
Réserve et sinistres non payés au titre de la réassurance non enregistrée	5,653,000.	1.5
Caisses de placement, de prévoyance ou de réserve générale	18,836,000.	5.
Passif divers	37,363,000.	10.
Excédent de l'actif sur le passif, capital-actions non compris	108,856,000.	29.4
Capital-actions	28,380,000.	7.7
TOTAL	\$371,000,000.	100.0

14 Il reste à définir le sens du mot "surplus". En résumé, c'est l'excédent de l'actif sur le passif, capital compris, dans le cas d'une société canadienne.¹ Pour une compagnie britannique ou étrangère, la loi précise que le montant de l'actif doit correspondre à au moins ses engagements au Canada. La différence, c'est le surplus.² Il y a évidemment une distinction à faire entre les groupes canadiens et étrangers, puisque dans un cas c'est l'ensemble des disponibilités qu'il faut considérer, tandis que dans l'autre, l'actif de l'assureur comprend non seulement l'avoir de l'entreprise au Canada, mais les ressources à l'étranger.

Le législateur fédéral a également voulu indiquer comment le surplus doit être constitué. Voici ce qu'il a prévu à l'article 105 (2) et (3):

a) tant que le surplus n'atteint pas les engagements pris envers les assurés, l'assureur devra verser au compte du surplus au moins vingt-cinq pour cent de ses profits faits durant l'exercice précédent;

b) cette disposition, cependant, ne s'applique pas à une société dont le surplus atteint cinq cent mille dollars ou dont le capital et le surplus réunis dépassent un million cinq cent mille dollars.

3. — Les tarifs.

L'État donne des directives générales aux assureurs pour leurs placements et pour leurs réserves. Les laisse-t-il libres, par ailleurs, de traiter leurs affaires comme ils le désirent? Pour répondre à cette question, il faut mettre de côté la loi fédérale pour se demander quelles dispositions les provinces ont prises pour assurer le bon ordre des affaires traitées. Dès qu'on étudie l'opération d'assurance même, on entre dans le champ d'action provincial puisque les contrats, les tarifs et les

¹ Art. 105. Loi des compagnies canadiennes et britanniques.

² Art. 104.

intermédiaires sont du ressort des provinces, comme nous l'avons signalé précédemment; les contrats, parce que les tribunaux ont reconnu qu'ils relèvent des droits civils, les tarifs et les intermédiaires, parce que dans les assurances autres que vie, le pouvoir central a accepté la compétence des provinces dans ce domaine.

Le contrat d'assurance fera l'objet d'une étude séparée. Notons simplement ici que les tarifs ont jusqu'ici donné lieu à une surveillance assez générale, plutôt qu'à un contrôle véritable. Entre les surintendants provinciaux des assurances et les assureurs, il y a, en effet, un effort de consultation ou des échanges de vues plus qu'un véritable contrôle. Les groupements d'assureurs ne procèdent pas à une hausse générale des taux, sans en avoir saisi le service des assurances. On essayera, par exemple, d'obtenir un assentiment de principe pour se mettre à l'abri d'une intervention qui, dans l'état actuel de la législation, n'aurait pas une véritable valeur coercitive, mais qui pourrait rendre momentanément difficiles des relations qui sont, dans l'ensemble, agréables. Rien dans la loi ne permet encore à l'autorité provinciale d'intervenir dans ce domaine comme elle le fait pour le contrat ou pour la surveillance administrative des sociétés relevant de sa juridiction. Il n'existe pas, en effet, de *rating bureaus*¹ reconnus par la loi, comme

15

¹ Un « Rating Bureau », aux Etats-Unis, c'est un bureau de tarification dont la fonction s'apparente à celle qu'exerce la Canadian Underwriters' Association au Canada. Le plus grand nombre a été formé en vertu des « Commissioners-All-Industry rate regulatory Laws ». Le rôle d'un « Rating Bureau », c'est de réunir les statistiques de l'industrie, de déterminer les tarifs, de les soumettre au service des assurances et de les discuter avec celui-ci qui les accepte ou les refuse en tenant compte qu'il sont suffisants ou non et qu'ils traitent chacun de façon équitable et uniforme suivant le risque que présente la chose assurée. L'Etat accepte aussi qu'individuellement un assureur dépose ses propres statistiques et tarifs, reconnaissant ainsi le principe de la libre concurrence. « Governmental Regulation » dans « Fire & Property Insurance », de William H. Rodda, p. 541 et suivantes.

Dans l'ensemble, le « Rating Bureau » aux Etats-Unis a les services suivants: inspection, tarification, surveillance des risques protégés par des extincteurs automatiques, contrôle des polices émises par ses membres et service des installations municipales. (Rodda, p. 146). C'est, dans l'ensemble, le rôle de nos syndicats d'assureurs.

16

dans la plupart des états américains où l'intervention gouvernementale est très poussée, tant pour l'accumulation de statistiques que pour la surveillance des tarifs. Déjà, dans certaines provinces, comme celle d'Ontario, il existe une disposition de la loi qui prévoit la réunion de données statistiques par une agence centrale pour l'ensemble des assureurs traitant d'assurance-automobile. L'assurance contre l'incendie s'en est tenue strictement jusqu'ici aux tableaux analytiques dressés par le gouvernement fédéral à l'aide des chiffres fournis par les assureurs qui en relèvent, ainsi qu'aux statistiques réunies individuellement par les assureurs ou rassemblées par les divers syndicats qui exercent une autorité sur leurs membres. Tout cela est assez fragmentaire et incomplet parce que jusqu'ici les gouvernements provinciaux n'ont pas voulu s'avancer davantage dans le contrôle individuel des sociétés. En somme, de concert avec l'autorité fédérale, ils ont préféré se limiter à établir une surveillance précise sur les réserves et les placements et laisser aux assureurs individuellement ou collectivement le soin de déterminer leurs besoins commerciaux. Il paraîtrait logique d'aller plus loin et de contrôler également les sources de revenu, afin d'en assurer la suffisance. D'un autre côté, il semble que la concurrence se soit chargée assez bien jusqu'ici d'établir l'équilibre entre le trop et le trop peu, même si à certaines époques la brusquerie des écarts surprend ceux qui connaissent mal le métier et ses incertitudes. Malgré l'instabilité qui en résulte, les assureurs préfèrent la situation actuelle à une intervention nouvelle de l'État dans un milieu qui la craint. De son côté, le législateur s'est rendu compte que par le jeu des réserves, il obtient la sécurité des opérations qu'il a en vue depuis le début. Il est probable que cette curieuse situation continuera tant que les résultats seront bons dans l'ensemble et tant que la concurrence se chargera de rétablir périodiquement un équilibre instable.

4. — Le contrat.

Le contrat est du ressort des provinces.¹ Le gouvernement fédéral a reconnu l'autorité provinciale et il a supprimé toute allusion à la police d'assurance dans la loi de 1932. A ce point de vue, on peut diviser le Canada en trois secteurs juridiques bien tranchés: la province de Québec, celle de Terre-Neuve et le reste du pays. Dans Québec, c'est la loi de 1909 qui, à l'article 240, expose les conditions générales de la police, lesquelles dans leurs grandes lignes s'inspirent des articles du Code civil qui régissent l'assurance contre l'incendie.² Tout contrat émis dans la province de Québec contient donc les stipulations de l'article 240, qui exposent dans l'ensemble les dispositions prévues par le législateur au sujet, principalement, des conditions de validité, des causes de nullité, des formalités à remplir après un sinistre et pour l'annulation. Ces conditions, qui sont imprimées dans la police, peuvent être modifiées pour les adapter aux besoins de l'assuré, mais tout changement qui limite les droits de celui-ci doit être imprimé avec une encre différente de celle qui a été utilisée pour le reste de la police et il doit être jugé équitable par le tribunal auquel il est éventuellement soumis.

17

Dans le reste du Canada, sauf dans Terre-Neuve, existe une police uniforme, qui est acceptée par toutes les provinces intéressées. Connue sous le nom de « *Uniform Fire Insurance Policy Act* » la loi qui l'a créée est entrée en vigueur dans la province d'Ontario en 1925. Elle a été adoptée successivement par la suite par les autres provinces. Ainsi s'est établie une

¹ A plusieurs reprises, les tribunaux ont reconnu leurs prérogatives en s'appuyant sur l'article 92 de l'Acte de l'Amérique britannique du Nord, qui a trait, en particulier, à la propriété et aux droits civils. Voir *Citizens Insurance Co. v. Parsons* (1881), of A.C. 96. Voir aussi *A. C. Canada vs Alberta* (1916), A. C. 588; re *Reciprocal Insurance Legislation*, (1924) A. C. 328; re *Insurance Contracts*, (1926), 2 D.L.R. 204; re *The Insurance Act of Canada* (1932) A. C. 44. Tous ces jugements semblent bien reconnaître l'autorité exclusive des gouvernements provinciaux dans ce domaine. *Canadian Insurance Law Service*, Ontario: Fire, p. 108.

² Articles 2568 à 2584 principalement.

18 uniformité des textes¹ qui est très précieuse puisqu'elle permet aussi une uniformité d'interprétation que facilite l'application d'une jurisprudence de même inspiration. Terre-Neuve se joindra sans doute aux autres provinces avant longtemps. Quant à la province de Québec, un grand souci d'indépendance et les règles posées dans le Code Civil, auxquelles on tient comme à la prunelle de ses yeux, rendent l'évolution difficile. Et pourtant, il faut bien admettre que le Code s'inspire fortement au chapitre de l'assurance d'usages et d'une jurisprudence établis aussi bien aux Etats-Unis qu'en Angleterre.

5. — Les intermédiaires.

Les intermédiaires, c'est-à-dire les agents et les courtiers, font l'objet d'une surveillance beaucoup plus précise que les tarifs. Dans les diverses provinces du Canada, le service des assurances a fait un effort suivi pour transformer le métier d'agent en une véritable profession. Il a prévu, par exemple, dans la province de Québec, que seuls les notaires ont le droit d'agir comme intermédiaire sans formalité particulière.² Toute autre personne ou société ne peut solliciter des affaires d'assurances sans avoir obtenu un permis au préalable³. Et le permis n'est délivré qu'à certaines conditions: le candidat doit passer un examen de compétence et dans les villes de plus de cinq mille âmes, il ne doit pas avoir une autre occupation. Pour obtenir le permis, le candidat doit faire une demande précise qui, après avoir été appuyée par un assureur, est examinée et approuvée par le surintendant des assurances sur la re-

¹ Pour faciliter l'évolution, les surintendants provinciaux se sont groupés en association, depuis 1917, sous le nom de « Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada ». Chaque année, ils se réunissent pour discuter les modalités de la procédure et les textes utilisés par chaque province. Ils tendent ainsi à clarifier et à simplifier. Par les travaux de ses comités, l'association fait avancer graduellement la cause de l'uniformité, après une discussion à laquelle prennent part les représentants des assureurs, des Barreaux, des Syndicats, des Courtiers et même du Service fédéral des assurances.

² Article 132 de la Loi des assurances de Québec. S.R. 1925, c. 243.

³ Article 133.

commandation du Comité consultatif ¹. Ainsi, on est parvenu à diminuer considérablement le nombre des agents et des courtiers ², on a assez bien supprimé dans l'ensemble les remises de commissions ³ et on a créé un type d'intermédiaire assez au courant des choses du métier. De cette manière, on a obtenu que l'assuré, dans l'ensemble, soit mieux dirigé et que ses intérêts soient bien défendus. En un quart de siècle, l'intervention provinciale a sûrement donné dans ce domaine d'excellents résultats. Il lui resterait à faciliter l'enseignement des assurances aux divers niveaux. ⁴

19

Ainsi, les provinces contribuent à élever à un véritable niveau d'assureur-conseil, celui qui trop souvent dans le passé n'a été qu'un simple pourvoyeur d'affaires et un percepateur de primes, trop bien rémunéré pour les services rendus.



Dans la province d'Ontario, le surintendant des assurances exerce également une surveillance sur les experts agissant pour le compte de l'assureur ou de l'assuré. ⁵ En résumé, toute personne exerçant cette fonction doit avoir un permis, qui est accordé par le surintendant pour un an. Le surintendant a le loisir de révoquer ou de ne pas renouveler le

¹ Article 134.

² En 1929, il y avait 7896 agents et courtiers. En 1956, le nombre n'était plus que de 4426. De plus, si en 1929, l'assurance était l'occupation principale de 11% des agents, en 1956 95.3 des agents dans les villes de 5000 âmes et plus en font une carrière. C'est à la fois l'œuvre du Service des assurances et de l'Association des courtiers d'assurances.

³ En forçant l'agent et le courtier, au moment du renouvellement du permis annuel, à déclarer le nom des personnes à qui une commission a été versée durant l'exercice précédent (Art. 135). Le versement d'une commission à un non-agent entraîne une amende et, à la récidive, un emprisonnement allant de trois à douze mois (Art. 136 et 143).

⁴ De leur côté, soit isolément comme l'Insurance Institute of Canada, soit avec la collaboration de certaines universités, les assureurs et certaines associations professionnelles ont créé un enseignement de l'assurance au niveau primaire, enseignement dont la qualité va s'améliorant.

⁵ C'est-à-dire aussi bien les *Insurance Adjusters* que les *Public Adjusters*: les premiers agissant pour le compte de l'assureur et les seconds pour celui de l'assuré. Au lieu de laisser n'importe qui offrir ses services au public, le Surintendant exerce une surveillance sur la compétence et les agissements de ces deux groupes d'intermédiaires qui exercent une fonction prépondérante à un moment de l'opération d'assurance où une grande connaissance du métier et une parfaite honorabilité sont essentielles.

uniformité des textes¹ qui est très précieuse puisqu'elle permet aussi une uniformité d'interprétation que facilite l'application d'une jurisprudence de même inspiration. Terre-Neuve se joindra sans doute aux autres provinces avant longtemps. Quant à la province de Québec, un grand souci d'indépendance et les règles posées dans le Code Civil, auxquelles on tient comme à la prunelle de ses yeux, rendent l'évolution difficile. Et pourtant, il faut bien admettre que le Code s'inspire fortement au chapitre de l'assurance d'usages et d'une jurisprudence établis aussi bien aux Etats-Unis qu'en Angleterre.

18

5. — Les intermédiaires.

Les intermédiaires, c'est-à-dire les agents et les courtiers, font l'objet d'une surveillance beaucoup plus précise que les tarifs. Dans les diverses provinces du Canada, le service des assurances a fait un effort suivi pour transformer le métier d'agent en une véritable profession. Il a prévu, par exemple, dans la province de Québec, que seuls les notaires ont le droit d'agir comme intermédiaire sans formalité particulière.² Toute autre personne ou société ne peut solliciter des affaires d'assurances sans avoir obtenu un permis au préalable³. Et le permis n'est délivré qu'à certaines conditions: le candidat doit passer un examen de compétence et dans les villes de plus de cinq mille âmes, il ne doit pas avoir une autre occupation. Pour obtenir le permis, le candidat doit faire une demande précise qui, après avoir été appuyée par un assureur, est examinée et approuvée par le surintendant des assurances sur la re-

¹ Pour faciliter l'évolution, les surintendants provinciaux se sont groupés en association, depuis 1917, sous le nom de « Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada ». Chaque année, ils se réunissent pour discuter les modalités de la procédure et les textes utilisés par chaque province. Ils tendent ainsi à clarifier et à simplifier. Par les travaux de ses comités, l'association fait avancer graduellement la cause de l'uniformité, après une discussion à laquelle prennent part les représentants des assureurs, des Barreaux, des Syndicats, des Courtiers et même du Service fédéral des assurances.

² Article 132 de la Loi des assurances de Québec. S.R. 1925, c. 243.

³ Article 133.

commandation du Comité consultatif ¹. Ainsi, on est parvenu à diminuer considérablement le nombre des agents et des courtiers ², on a assez bien supprimé dans l'ensemble les remises de commissions ³ et on a créé un type d'intermédiaire assez au courant des choses du métier. De cette manière, on a obtenu que l'assuré, dans l'ensemble, soit mieux dirigé et que ses intérêts soient bien défendus. En un quart de siècle, l'intervention provinciale a sûrement donné dans ce domaine d'excellents résultats. Il lui resterait à faciliter l'enseignement des assurances aux divers niveaux. ⁴

19

Ainsi, les provinces contribuent à élever à un véritable niveau d'assureur-conseil, celui qui trop souvent dans le passé n'a été qu'un simple pourvoyeur d'affaires et un percepteur de primes, trop bien rémunéré pour les services rendus.



Dans la province d'Ontario, le surintendant des assurances exerce également une surveillance sur les experts agissant pour le compte de l'assureur ou de l'assuré. ⁵ En résumé, toute personne exerçant cette fonction doit avoir un permis, qui est accordé par le surintendant pour un an. Le surintendant a le loisir de révoquer ou de ne pas renouveler le

¹ Article 134.

² En 1929, il y avait 7896 agents et courtiers. En 1956, le nombre n'était plus que de 4426. De plus, si en 1929, l'assurance était l'occupation principale de 11% des agents, en 1956 95.3 des agents dans les villes de 5000 âmes et plus en font une carrière. C'est à la fois l'œuvre du Service des assurances et de l'Association des courtiers d'assurances.

³ En forçant l'agent et le courtier, au moment du renouvellement du permis annuel, à déclarer le nom des personnes à qui une commission a été versée durant l'exercice précédent (Art. 135). Le versement d'une commission à un non-agent entraîne une amende et, à la récidive, un emprisonnement allant de trois à douze mois (Art. 136 et 143).

⁴ De leur côté, soit isolément comme l'Insurance Institute of Canada, soit avec la collaboration de certaines universités, les assureurs et certaines associations professionnelles ont créé un enseignement de l'assurance au niveau primaire, enseignement dont la qualité va s'améliorant.

⁵ C'est-à-dire aussi bien les *Insurance Adjusters* que les *Public Adjusters*: les premiers agissant pour le compte de l'assureur et les seconds pour celui de l'assuré. Au lieu de laisser n'importe qui offrir ses services au public, le Surintendant exerce une surveillance sur la compétence et les agissements de ces deux groupes d'intermédiaires qui exercent une fonction prépondérante à un moment de l'opération d'assurance où une grande connaissance du métier et une parfaite honorabilité sont essentielles.

permis, qui expire le 30 juin de chaque année. La loi prévoit une période d'apprentissage de deux ans pour tout candidat qui n'a pas la préparation nécessaire, avant qu'il soit suffisamment compétent pour recevoir le permis régulier.

20 Comme pour le permis de l'assureur, la loi pourvoit à un appel possible auprès du ministre des Finances, au cas d'annulation, de suspension ou de refus d'émission du permis. La loi prévoit aussi une sanction pour toute personne remplissant les fonctions d'expert sans permis, sauf celles à qui elle reconnaît le droit d'exercice sans autorisation particulière.¹

3° Les mesures qui permettent à l'État d'exercer une surveillance sur les entreprises d'assurance.

Pour éviter que le contrôle des opérations d'assurance contre l'incendie reste théorique, le législateur a prévu une surveillance qui s'exerce par le truchement du directeur des assurances, que l'on appelle surintendant dans notre pays.² Cette surveillance commence à partir du moment où la société est constituée et elle dure tant que la société remplit ses fonctions d'assureur.

Voici en résumé les moyens d'action qui ont été donnés au surintendant pour lui permettre de tenir son rôle de contrôleur:

- a) La patente ou certificat d'enregistrement;
- b) Les relevés annuels et semestriels;
- c) Les vérifications faites sur place.

Nous ne reviendrons pas sur les conditions auxquelles le certificat d'enregistrement est délivré et renouvelé puisque nous les avons déjà exposées. Quant aux relevés, ils sont de deux types: le rapport annuel des opérations et le relevé des placements. Dans le premier cas, il s'agit d'un état, dont les termes sont arrêtés par le service officiel, et qui doit être

¹ Insurance Act, R.S.O. 1950, C. 183, Art. 297 et 306.

² Ce qui nous ramène par le truchement de la traduction littérale à l'emploi d'un terme qui, au Grand Siècle, s'appliquait à un haut fonctionnaire de l'État, tel Fouquet, surintendant des finances.

présenté au contrôle avant le 1er mars de chaque année.¹ Il résume les affaires de la société, il établit sa situation financière et il indique les modifications faites à la charte, le changement du fondé de pouvoir ou d'adresse du siège social. Aux sociétés étrangères, on demande également un exemplaire du rapport exigé par le gouvernement du pays où se trouve leur siège social.

Le relevé des placements est fait semestriellement par les sociétés d'assurance sur la vie et annuellement par les sociétés d'assurance contre l'incendie. En annexe au rapport annuel, il résume, dans un ordre également fixé par le service officiel, les mutations de portefeuille, le prix d'achat, la valeur au pair et la valeur officiellement reconnue des placements.

C'est avec ces divers relevés² qui lui sont remis et les résultats de l'inspection faite par son personnel, d'après les prescriptions de la loi, que le surintendant fédéral prépare son rapport annuel au ministre des Finances.³ Il présente une première partie vers la fin d'avril, à l'aide des renseignements qui lui sont fournis avant le 1er mars. De son côté, le ministre dépose le document devant la Chambre sous le nom de « Rapport du Surintendant des assurances du Canada: précis des rapports des compagnies d'assurances ».

De son côté, le surintendant doit: ⁴

a) tenir un registre des titres déposés auprès du ministre, par chaque société, registre que le public peut consulter librement;

b) avant de consentir au renouvellement du certificat d'enregistrement, faire un rapport au ministre des Finances

¹ Art. 69(3). Loi des compagnies d'assurance canadiennes et britanniques.

² Dont un exemplaire est communiqué aux surintendants provinciaux intéressés, uniquement pour fins de statistique si la société relève du contrôle fédéral. Si la société est assujettie à la surveillance provinciale, elle remet au surintendant des provinces où elle est enregistrée des documents à peu près semblables dans l'ensemble, qui servent de base au travail de vérification de celui-ci.

³ Art. 72 e).

⁴ Art 72.

à l'effet que la société est en mesure de satisfaire à ses engagements;

c) tenir un registre des certificats d'enregistrement;

d) une fois par an, ou à tout le moins une fois par trois ans s'il le juge à propos, faire examiner sur place la situation des sociétés d'assurances qui relèvent de son autorité. Il doit aussi faire « rapport au ministre des Finances sur les choses qui réclament son attention et une décision de sa part ».

22

Si le ministre juge qu'une enquête plus poussée doit être faite, il autorise le surintendant à la faire, en retenant au besoin les services d'un expert-comptable qui procède à « une vérification complète et générale des livres de la compagnie », aux frais de celle-ci,¹ et fait un rapport assermenté au surintendant. Celui-ci peut incorporer dans son rapport annuel les questions posées et les réponses qui leur auront été données.

Le surintendant a aussi le loisir d'augmenter ou de diminuer les engagements de l'assureur aux chiffres qu'il juge véritables, de refuser les placements qu'il ne croit pas conformes à la loi et limiter la valeur aux prescriptions de celle-ci.² Si l'assureur n'est pas satisfait des corrections apportées à ses états par le surintendant, il a le loisir d'en appeler à la Cour de l'Echiquier.³

Voilà les moyens d'action que le législateur a mis à la disposition du contrôleur des assurances. Il a voulu ainsi lui permettre de vérifier les affaires des sociétés d'assurance, d'en suivre l'évolution et d'empêcher qu'un assureur puisse, avec toute la bonne volonté possible, dilapider les fonds des assurés, les placer imprudemment, les immobiliser dans des placements à trop longue durée ou en user pour ses fins personnelles. Cela, c'est le quatrième aspect du contrôle que nous allons maintenant aborder.

¹ Art. 75 (3 et 4).

² Art. 77 (1 et 2).

³ Art. 78.

4° Les mesures qui tendent à empêcher les abus.

Avec les capitaux considérables dont ils disposent, les administrateurs des sociétés d'assurances peuvent commettre des abus et tirer un avantage personnel de la situation. Ils peuvent, par exemple, toucher une commission sur les placements de l'entreprise, un cachet à titre d'intermédiaire dans la vente ou l'achat de titres ou d'immeubles, servir de prête-nom moyennant une rémunération, former un syndicat d'achat ou faire partie d'un syndicat servant d'intermédiaire, se faire prêter des sommes par l'entreprise soit directement, soit indirectement par le truchement d'un parent, reconnaître les services rendus personnellement par l'octroi d'une commission sur une police, par la réduction ou la suppression d'une prime. Tout cela, le législateur, tant fédéral que provincial, a voulu l'empêcher et voici ce que la loi fédérale en particulier a prévu à ce sujet:

23

a) « Il est interdit à une compagnie de prêter quelque partie de ses fonds à l'un de ses administrateurs ou fonctionnaires, ou à l'épouse ou à un enfant de tel administrateur ou fonctionnaire, si ce n'est sur la garantie des propres polices de la compagnie; il est aussi interdit à une compagnie de prêter une partie de ses fonds à une corporation si un administrateur ou un fonctionnaire de la compagnie, ou l'épouse ou un enfant de tel administrateur ou fonctionnaire, ou un groupe de ces personnes, détient plus de la moitié des actions du capital social de la corporation ».¹

b) « Nul administrateur ou autre fonctionnaire de la compagnie, et nul membre d'un comité ayant quelque autorité dans le placement ou la disposition de ses fonds, ne doit accepter, directement ou indirectement, un honoraire, courtage, commission, don ou autre équivalent, ni en bénéficiant, pour les prêts, dépôts, achats, ventes, paiements ou échanges opérés

¹ Art. 63 (9).

par la compagnie ou en son nom, ni être pécuniairement intéressé dans pareils achats, ventes ou prêts, soit comme emprunteur, commettant, co-commettant, mandataire, ou bénéficiaire, sauf que, s'il est porteur de police, il a droit à tous les bénéfices qu'il doit retirer d'après son contrat ».¹

24

c) Il est défendu à la compagnie² de faire un prêt quelconque à l'un de ses administrateurs ou fonctionnaires, à leur femme ou à leurs enfants. Si le conseil passe outre à cette interdiction, les administrateurs et les autres actionnaires qui y ont consenti deviennent conjointement et solidairement responsables du montant prêté et, aussi, envers les tiers, jusqu'à concurrence du prêt avec intérêt légal, de toutes dettes de la compagnie contractées depuis l'époque du prêt jusqu'à son remboursement.³

d) Il est interdit, enfin, d'autoriser le paiement d'un dividende aux actionnaires:

- i — lorsqu'on s'est rendu compte de l'insolvabilité de la société;
- ii — si le dividende rend l'entreprise insolvable ou même diminue son capital-actions.

Si les administrateurs le font, ils deviennent conjointement et solidairement responsables de toutes dettes contractées par la société, à partir du moment où le dividende est payé jusqu'à l'expiration de leur terme d'office.⁴ Un administrateur dissident ne peut se libérer de sa responsabilité qu'en faisant insérer sa protestation dans le procès-verbal de la réunion et dans un journal paraissant à l'endroit où la compagnie a son siège social.

De son côté, le législateur provincial intervient pour empêcher les abus. A titre d'exemple, voici quelques mesures

¹ Art. 66 (1).

² Art. 33.

³ Art. 34.

⁴ Art. 31 (1 et 2).

prévues dans la loi de la province de Québec. Elles se rapportent à l'octroi illicite de commissions ou de rabais et elles s'adressent aussi bien à l'administrateur qu'à la compagnie elle-même, relevant ou non du contrôle provincial:

1° — Il est interdit d'accorder un rabais ou une commission sous une forme quelconque à des gens non autorisés à en recevoir, soit directement, soit indirectement. L'intention, c'est d'écarter la pratique répandue autrefois d'accorder une remise de prix ou une commission à un non-agent simplement parce qu'il la demandait, parce qu'il avait rendu service à l'entreprise ou à un administrateur ou parce que l'assuré, en faisant remettre à son comptable une partie de la commission, compensait pour la faiblesse de son salaire.

25

2° — L'assureur doit respecter les règles posées par le surintendant des assurances au sujet des intermédiaires et de leur rémunération.

5° Les sanctions.

Dans les deux cas précédents, le surintendant provincial a le devoir de poursuivre « tout gérant, directeur, officier, percepteur, agent, employé ou personne quelconque » devant un magistrat de police et de demander l'application d'une amende variant de vingt à deux cents dollars et les frais pour une première infraction. Pour toute récidive, la loi prévoit l'emprisonnement pour une période variant de trois à douze mois.¹

La sanction la plus grave, cependant, du point de vue de l'assureur, c'est l'annulation ou le non-renouvellement du certificat d'enregistrement puisqu'ils entraînent immédiatement la cessation des affaires. Le législateur fédéral, comme provincial, a voulu envelopper cette mesure des plus grandes précautions possibles, en ne l'accordant au surintendant que dans un cas d'extrême gravité. Pour qu'on en juge, voici les stipulations de la loi fédérale concernant les compagnies d'assu-

¹ Québec - S.R. 1925, C. 243, article 143.

rance canadiennes et britanniques à ce sujet.¹ Le certificat peut être annulé ou n'être pas renouvelé avec l'assentiment du ministre des Finances :

a) quand le passif d'une société d'assurance contre l'incendie dépassant l'actif, celle-ci ne peut combler la différence dans un délai de soixante jours;

26 b) si un assureur ne règle pas un sinistre non contesté dans les quatre-vingt-dix jours après l'offre d'une libération légale. Le ministre considérant l'assureur insolvable doit lui retirer le certificat;

c) dans le cas où l'assureur ne dépose pas au contrôle les états prévus par la loi ou refuse de laisser examiner ses livres ou de donner les renseignements nécessaires à la vérification.

Dans tous ces cas, comme on le voit, le surintendant des assurances ne peut agir seul; il doit obtenir les instructions du ministre des Finances, à qui la loi laisse la responsabilité d'intervenir sur la recommandation du haut fonctionnaire intéressé.

Mais la loi fédérale va encore plus loin dans ses sanctions.² Elle vise à la fois l'individu et la compagnie d'assurance dans les dernières dispositions que voici :

a) Toute société d'assurance qui fait une opération d'assurance pour laquelle elle n'est pas autorisée est passible d'une amende ne dépassant pas \$5,000. Et toute personne, qui est intervenue pour le compte de la société, est frappée d'une sanction de mille dollars et d'un emprisonnement de six mois.

b) Tout assureur qui ne dépose pas au département l'état annuel ou les autres rapports prévus encourt une amende de dix dollars par jour.

c) Enfin, dans tous les cas de non-observance de la loi ou de règlements établis sous son autorité, pour lesquels aucune

¹ Art. 111 et suivants.

² Art. 116, 117 et 118.

sanction particulière n'est indiquée, le législateur prévoit une amende variant de vingt dollars à cinq mille dollars, à la discrétion du tribunal.



Par l'analyse des dispositions, prescriptions, exceptions et peines qui précède, on aura pu juger de l'étendue du contrôle exercé au Canada sur les assurances. Nous avons écrit au début que le législateur a voulu donner aux opérations la plus grande sécurité possible, assurer l'uniformité des opérations et empêcher les abus qu'une grande puissance financière donne à ceux qui la détiennent. C'est en revenant sur cette idée que nous terminons cette étude. 27

Chronique de documentation

par

J. H.

- 28 **Faits sur l'Assurance-Vie au Canada.** The Canadian Life Insurance Officers Association, 302 Bay Street, Toronto. September 1957.

C'est l'édition la plus récente de la publication annuelle où la Canadian Life Insurance Officers Association présente une étude statistique de l'assurance sur la vie au Canada, l'année précédente. Dans le cas présent, il s'agit de 1956, année de grande activité et de résultats. En voici l'analyse rapide à l'aide de quelques tableaux que nous extrayons de cet intéressant fascicule de trente-deux pages:

I. — Et d'abord, les progrès en 31 ans :

	FIN DE 1925		FIN DE 1956	
	Montant (000,000 omis)	Pourcen- tage du total	Montant (000,000 omis)	Pourcen- tage du total
Compagnies d'assurance-vie à enregistrement fédéral	\$4,159	92.1 %	\$29,087	93.0 %
Compagnies d'assurance-vie à permis provincial	53	1.2 %	1,431	4.6 %
Sociétés fraternelles de se- cours mutuels	302	6.7 %	748	2.4 %
	<hr/>		<hr/>	
	\$4,514	100.0 %	\$31,266	100.0 %

En 31 ans, l'assurance en vigueur a septuplé. Chose curieuse, la part des sociétés à permis fédéral a diminué, au profit des sociétés à permis provincial, ce que l'on ne constate

¹ Sociétés fraternelles non comprises.

A S S U R A N C E S

pas dans d'autres domaines. On trouve l'explication de ce fait:

a) dans une réduction substantielle du pourcentage des affaires des sociétés fraternelles par rapport au total, et

b) dans une augmentation très considérable des affaires traitées par les sociétés provinciales. Dans la province de Québec, en particulier, sous l'inspiration du surintendant des assurances, de nombreuses compagnies d'assurance sur la vie ont été créées et ont prospéré pendant cette période.

29

II. — Puis, quelques chiffres comparatifs:

	1925 millions	1956 millions
Les assurances-vie nouvelles	\$ 712	\$ 4,120
Les assurances-vie en vigueur	4,212	30,518 ¹
L'assurance vendue: police moyenne.		
a) ordinaire	\$2,230	\$ 4,900
b) populaire	230	720
Les assurances en vigueur: police moyenne.		
a) ordinaires	\$2,025	\$ 3,110
b) populaires	160	450

III. — Les assurances résiliées:

	1925 (000 omis)	1956 (000 omis)
	(Valeur de rachat)	
sociétés fédérales	\$20,429	\$75,153
sociétés provinciales	—	1,963

A cela s'ajoutent, pour les sociétés fédérales et pour les deux groupes, les montants des polices annulées avant l'octroi d'une valeur de rachat.

IV. — Enfin, le nombre de canadiens assurés contre les accidents et la maladie par les compagnies d'assurance-vie:

¹ Sociétés fraternelles non comprises.

A S S U R A N C E S

Nombre estimatif de Canadiens assurés

	Prestations hospita- lières	Prestations chirurgi- cales	Prestations médicales	Indemnités hebdoma- daires
Assurance collective				
Fin de 1950	1,045,000	1,026,000	442,000	482,000
1951	1,312,000	1,331,000	618,000	558,000
1952	1,556,000	1,597,000	847,000	630,000
1953	1,757,000	1,810,000	1,048,000	747,000
1954	1,990,000	2,050,000	1,307,000	762,000
1955	2,115,000	2,158,000	1,450,000	816,000
1956	2,375,000	2,403,000	1,618,000	909,000
Assurance individuelle				
Fin de 1952	101,500	84,000	34,500	42,000
1953	126,000	110,000	36,000	52,000
1954	166,000	149,000	61,500	62,000
1955	193,000	175,000	83,000	63,000
1956	227,000	206,000	103,000	72,000

30

Source: C.L.I.O.A.

Economic Facts bearing on some variable annuity arguments, with special reference to cyclical price fluctuations in common stock and consumer-goods market, by William A. Berridge, *The Journal of Insurance*, November 1957. Volume XXIV, no. 2.

Dans un article paru dans le numéro de janvier 1958 de notre revue, nous avons étudié les points de vue opposés de la Prudential of America et de la Metropolitan Life sur la question très controversée aux États-Unis de la rente viagère indexée. Nous avons également analysé deux tentatives précises faites par deux grandes sociétés américaines pour adapter leur fonds de retraite à la valeur décroissante du dollar. Nous voulons verser au dossier aujourd'hui un article de M. William A. Berridge de la Metropolitan Life. M. Berridge tend à

* Y compris les personnes à charge assurées.

appuyer l'attitude prise par le président de la Metropolitan, dont nous avons parlé. Il écrit en conclusion: la vente par les sociétés commerciales de rentes viagères indexées aurait un premier effet psychologique sur les masses en les poussant non pas à lutter contre l'inflation, mais au contraire à faciliter le mouvement en essayant avant tout de se mettre à l'abri. Or, la masse n'est pas préparée à cela. En l'orientant sans choix, sans étude préalable, commercialement, nous l'exposons à des graves désappointements momentanés si l'on veut, mais réels si l'on considère le cycle boursier fragmentairement et non dans l'ensemble. Et les sociétés commerciales ne peuvent pas apporter un correctif individuel aux moments difficiles, comme peuvent l'espérer certains groupes épaulés par la société qui a constitué le fonds pour ses employés, par un gouvernement ou par une fondation comme Carnegie Foundation, qui viennent en aide aux participants de la caisse de retraite en cas de besoin. Dans un court appendice, l'auteur énumère les différences qui, à son avis, existent à ce point de vue entre le *College Retirement Equities Fund¹ with its highly select market, its built-in safeguards, etc.* et la rente viagère annexée individuelle qu'offriraient sur une grande échelle certaines sociétés d'assurance sur la vie si on les y autorisait. La conclusion de M. Berridge est celle de M. Ecker: "*The Institution of insurance is based upon the foundation of guaranteed values. The adoption of the variable annuity, which provides for no such guarantee at all, is fraught with the danger of adopting a course that would be hard or perhaps impossible to reverse. And in the long run, would it not tend to undermine the institution of true insurance*".

¹ CREF est une caisse de retraite qui groupe 39,000 participants et 300 rentiers. Fondée en 1952, elle a un actif de \$55,900,000 et un revenu en primes et dividendes de \$1,500,000 par mois. CREF comprend deux caisses, l'une qui est constituée de rentes fixes (50%) et l'autre de rentes variables. Ainsi, l'une complète l'autre. J. E. McMahon, dans *The New York Times*, numéro du 4 mai 1958 sous le titre « Variable Pension Spurs Discussion ».

Is The Insurance Industry Attracting Young Men ? par Theodore Bakerman, *The Journal of The American Association of University Teachers of Insurance*. November 1957.

et

Insurance World 1957 : Life, Accident and Sickness, Property and Liability.

32 On sent en ce moment aux États-Unis un grand désir d'attirer les jeunes vers cette très grande industrie qu'est l'assurance. On en trouve un témoignage dans l'article de M. Bakerman et dans ce recueil d'études sur les divers types d'assurances, que constitue « *Insurance World 1957* ». Dans le premier cas, on se pose la question: l'assurance attire-t-elle un nombre suffisant des jeunes gens et, parmi ceux-ci, de diplômés d'université ? Oui, dit l'auteur, à certains âges de 25 à 34 ans par exemple, mais non dans l'ensemble. Dans « *Insurance World 1957* », les collaborateurs veulent, en somme, dire à la jeunesse américaine: « Voilà l'assurance. Venez à nous, vous serez les bienvenus ». C'est le sens des articles parus dans le « *Yale Daily News* » et reproduits en deux brochures. Voici quelques-uns des titres qui servent d'entrée en matière : *The Opportunity for College Man, Property Insurance and Individual Security, Significance to the Economy, The History of Property Insurance, Insurance as a profession — The C.P.C.N.* Orientées dans le sens des États-Unis, ces études n'en sont pas moins une invitation faite à la jeunesse en général et qui pourrait être reprise avec avantage dans notre pays.

Life Insurance Buying — Analysis of Ordinary Life Insurance Purchases in the United States — 1956. Based on Buyer Studies conducted by the Life Insurance Agency Management Association, Hartford, Connecticut. Published by Division of Statistics and Research, Institute of Life Insurance, 488 Madison Avenue, New York, 22.

Voilà la suite pour 1956 de l'étude que nous avons analysée ici l'année dernière. On y passe en revue, en fonction de la police individuelle, l'âge, le statut marital, l'occupation de l'assuré, l'importance relative, le mode de paiement des primes, la répartition entre l'assurance avec et sans examen médical, le montant de la prime, la part relative de l'assurance entre associés à la totalité de l'assurance vendue.

Bref, une étude statistique de vingt-six pages, assez fouillée et intéressante, de l'assurance-vie achetée ou vendue, comme on le voudra, chez nos voisins en 1956.

33

Annual Meeting and Staff Reports, Institute of Life Insurance 1957. Institute of Life Insurance, 488 Madison Avenue, New York 22.

Depuis une dizaine d'années, l'Institute of Life Insurance s'est directement intéressé à l'étude du budget familial (education in Family finance). C'est un aperçu de l'effort de propagande fait depuis une décennie que donne le présent rapport. Même si on trouve de tout dans ces textes, et surtout de la propagande en faveur de l'assurance sur la vie, il est intéressant de voir l'importance de la machine qui a été mise en marche chez nos voisins. Elle explique les extraordinaires résultats de l'assurance-vie aux États-Unis, qui placent ce pays très en avance de tous les autres à ce point de vue.

Pour qu'on en juge, voici un tableau que nous extrayons de « *Life Insurance Fact Book, 1957* », que publie également The Institute of Life Insurance.¹ Les chiffres se rapportent à la période allant de 1938 à 1956:

¹ P. 92 et 93.

LIFE INSURANCE IN FORCE BY COUNTRIES

(000,000 Omitted)

Country	Currency of country	1938	1940	1942	1944	1946	1948	1950	1952	1953	1954	1955	1956
Alaska	Dollars	—	—	—	—	—	—	—	70	84	158	197	238
* Argentina	Pesos	—	891	1,023	1,248	1,500	2,071	2,823	4,567	5,000	5,777	6,800	7,500
Australia	Pounds	509	560	612	688	833	1,045	1,280	1,650	1,838	2,041	2,279	—
* Austria	Schilling	—	—	—	—	—	—	—	3,000	3,538	4,201	4,808	—
Belgium	Francs	12,011	11,933	17,894	27,550	39,171	56,793	72,359	95,100	103,497	115,319	128,300	—
Brazil	Cruzeiros	3,015	3,585	4,520	6,882	11,187	15,971	20,961	36,382	46,457	61,893	79,169	107,166
Canada	Dollars	6,695	7,042	7,984	9,301	11,095	13,488	16,229	19,748	21,976	24,040	26,599	30,541
Canal Zone	Dollars	4	5	6	7	7	10	11	16	17	18	19	19
Chile	Pesos	1,686	2,094	2,677	3,619	4,529	5,412	6,419	8,144	8,365	9,898	—	—
Columbia	Pesos	61	83	109	161	265	410	539	789	1,083	1,196	1,383	1,585
Costa Rica	Colones	8	11	13	20	31	46	82	144	191	226	250	269
Cuba	Dollars	70	77	90	126	180	—	272	311	343	346	341	360
Denmark	Kroner	2,744	2,928	3,397	4,207	4,935	5,673	6,211	7,009	7,403	7,910	8,376	8,830
Dominican Rep.	Dollars	5	6	7	10	15	22	24	28	32	32	34	—
Ecuador	Sucres	—	40	54	113	164	204	267	313	320	350	350	—
Egypt	Pounds	—	—	—	—	—	54	63	70	73	75	—	—
* Finland	Markka	13,727	13,866	15,242	19,828	34,280	60,682	97,755	148,144	160,260	175,952	200,757	240,402
France	Francs	65,032	67,231	84,534	120,937	213,671	456,431	719,778	1,174,305	1,414,541	1,743,211	2,256,000	2,500,000
* Germany (West)	Deutschmarks	—	—	—	—	—	—	15,005	20,473	23,766	27,543	32,422	37,359
* Greece	Drachmas	1,211	1,292	1,273	1,273	—	3	13	30	54	71	125	164
Guatemala	Quetzales	11	10	9	10	13	17	21	33	36	48	62	79
Hawaii	Dollars	183	211	249	312	396	555	707	928	1,056	1,248	1,458	1,617
India	Rupees	2,980	2,856	3,229	4,540	6,510	7,240	7,800	9,219	9,664	10,590	—	—

Country	Currency of country	1938	1940	1942	1944	1946	1948	1950	1952	1953	1954	1955	1956
Israel	Pounds	—	—	—	—	—	—	34	62	80	96	118	145
Italy	Lire	26,334	31,600	43,900	52,300	99,100	295,260	561,402	810,088	921,237	1,045,896	1,190,706	1,310,000
*Japan	Yen	24,198	36,494	51,710	68,618	86,210	326,680	537,350	925,292	1,265,395	1,679,297	2,129,803	2,703,213
Mexico	Pesos	—	551	668	879	1,182	1,489	2,210	3,710	3,945	5,051	6,600	7,984
Netherlands	Guilders	3,192	3,260	3,888	4,965	5,758	6,716	7,678	8,831	9,546	10,344	11,476	—
New Zealand	Pounds	161	178	194	219	266	325	387	479	529	592	662	—
Norway	Kroner	2,085	2,123	2,496	3,063	3,359	3,801	4,259	4,712	4,881	5,067	5,677	6,100
Pakistan	Rupees	—	—	—	—	—	154	161	256	332	413	—	—
*Peru	Soles	107	117	139	180	258	425	696	1,048	1,268	1,500	1,728	2,100
Philippines	Pesos	183	212	—	—	201	423	598	740	815	909	995	—
Portugal	Escudos	1,011	1,104	1,285	1,668	2,137	2,537	2,799	3,158	3,366	3,517	3,650	4,043
Puerto Rico	Dollars	39	42	52	73	97	116	131	156	184	235	289	359
Spain	Pesetas	—	2,913	4,730	6,178	8,486	9,971	11,316	13,100	14,000	14,950	15,800	18,600
Sweden	Kronor	5,631	5,752	6,291	7,178	8,154	9,832	11,552	13,842	15,560	17,201	20,932	25,000
Switzerland	Francs	4,554	4,576	5,048	5,728	6,706	7,793	8,830	9,891	10,503	11,177	11,939	12,720
Thailand	Bakt	—	—	—	—	—	—	275	1,245	1,598	1,917	1,952	1,990
Turkey	Liras	15	16	23	34	54	85	112	158	202	236	—	—
*United Kingdom	Pounds	3,500	3,600	3,800	4,100	4,607	5,162	5,957	6,917	7,291	7,912	8,771	—
United States	Dollars	108,927	115,530	127,721	145,771	170,066	201,208	234,168	276,591	304,259	333,719	372,332	412,630
Uruguay	Pesos	33	36	40	43	58	78	96	125	137	152	165	—
Venezuela	Bolivares	27	41	52	85	239	427	658	885	938	—	—	—
Yugoslavia	Dinars	—	4,600	—	—	—	—	—	4,387	5,852	7,463	11,183	14,793

* Figures represent insurance in force in domestic companies of the country, including their foreign business. Figures not so designated represent insurance in force on the lives of residents of the country in both domestic and foreign companies.

Source: *Institute of Life Insurance*. In general, the figures represent insurance in force with private companies; in some cases, however, some government insurance is included.

ASSURANCES

Si ce tableau montre la marche croissante de l'assurance dans chacun des pays énumérés, il ne permet pas la comparaison sur la base du dollar. En voici un autre qui l'établit en dollars canadiens. Nous le tirons cette fois de « Faits sur l'assurance-vie au Canada ».¹

L'ASSURANCE-VIE DANS LE MONDE

Assurance-vie en vigueur dans certains pays
à la fin de 1955

36

Exprimé en dollars canadiens (000,000 omis)					
Pays	Montant	Pays	Montant	Pays	Montant
Allemagne (Ouest)	\$ 7,683	Etats-Unis	\$372,332	Mexique	\$ 528
Australie	5,110	Finlande	872	Nouvelle-Zélande	1,854
Belgique	2,563	France	6,445	Norvège	795
Brésil	4,310	Hawaii	1,458	Philippines	498
Canada	26,624	Hollande	2,996	Porto-Rico	289
Colombie	553	Inde (1954)	2,203	Royaume-Uni	24,569
Danemark	1,212	Italie	1,910	Suède	4,041
Espagne	721	Japon	5,914	Suisse	2,783

Source: Institute of Life Insurance et C.L.I.O.A.

Corporate Mergers and Acquisitions, Basic Financial, Legal and Policy Aspects. Finance Division, American Management Association, 1515 Broadway, Times Square, New York. Management Report no. 4. Price: \$4.50.

Quels sont les problèmes qui se posent au moment où l'on songe à faire l'achat d'une entreprise, ou à en fusionner deux ou plusieurs, aussi bien qu'une fois l'affaire en voie ou faite, voilà ce que se proposent d'étudier les collaborateurs de cette brochure touffue de 178 pages. Après avoir posé le problème théoriquement sous les divers aspects du marché, de la loi, des impôts, de la réaction des actionnaires intéressés, des précautions à prendre contre les « pirates by proxy », ces forbans de l'assemblée générale, les auteurs présentent deux cas pratiques, celui de U.S. Industries, Inc.: « *U.S.I.'s history and policy of diversification through acquisition* », et celui de Clearing Machine Corporation. C'est dans l'étude des cas

¹ P. 29.

pratiques que la méthode américaine de travail se révèle le plus intéressante. Voyons par les têtes de chapitre en quoi consiste ici cette méthode qui permet de dresser le dossier de l'entreprise dont on veut faire l'achat:

1. — Pourquoi l'entreprise est-elle vendue ?
2. — Que valent les méthodes employées par elle jusqu'ici ?
3. — En quoi consistent les affaires traitées ?
4. — Quelle est la politique de vente ?
5. — Quelle est la situation financière de l'entreprise ?
6. — Quels sont les aspects juridiques de l'opération ?
7. — Quelle est l'organisation interne de l'entreprise ?
8. — Quelles sont les relations de la compagnie avec l'extérieur ?
9. — Quels seront le prix d'achat et le mode de financement ?
10. — Comment assurer l'intégration dans les cadres existants ?
11. — L'établissement du contrôle financier.
12. — Comment établir le bon fonctionnement de l'entreprise ?
13. — Quelques-uns des résultats obtenus.
14. — Aperçu des progrès et des perspectives.

37

A toutes ces questions répondent les chefs de services, à qui elles sont soumises. A l'American Management Association, c'est le président de l'entreprise acheteuse ou les vice-présidents, en charge des services intéressés, qui présentent les conclusions.

Et, pour terminer, le rapport donne en appendice la liste des points précis à vérifier dans ces divers postes. C'est en somme le programme d'action.¹

Dans l'ensemble, voilà une méthode de travail qui fait s'incliner devant la qualité de l'effort tenté par l'American

¹ Work sheet.

38 Management Association. A cause des puissants moyens d'action que lui donnent le nombre et l'importance de ses membres, elle se place petit à petit en tête des organismes post-scolaires chez nos voisins. Son enseignement, qui est strictement didactique, lui permet de réunir des hommes d'affaires qui viennent assister ou prendre part à la discussion de problèmes semblables à ceux que leur pose leur propre entreprise. Et de la discussion ainsi amorcée surgissent quelques idées, au cours des conférences, auxquelles assistent jusqu'à mille deux cents personnes, ou au cours des *seminars* ou des *workshops*, groupes dont le nombre est limité à une trentaine de participants. Pour tirer quelque chose de ces discussions, il faut avoir dépassé le stage de l'amateurisme ou du débutant. Il faut pouvoir faire la part de l'indispensable et mettre le détail de côté. Il ne faut pas envoyer n'importe qui à ces réunions, d'où on peut rapporter deux ou trois directives si on a l'esprit assez averti. Or, une idée seule vaut parfois son pesant d'or.

Pour nous du Canada, où les affaires se font généralement sur une plus petite échelle, il faut savoir enlever quelques zéros pour rétablir l'équilibre, mais il y a certainement matière à très utiles réflexions. Et c'est par là que nous voulons clore ces remarques sur une nouvelle initiative de l'American Management Association, qui nous paraît intéressante par la méthode de travail, même si on en n'admet pas toutes les conclusions.

Financial Post Life Insurance Winner, The Financial Post, Toronto.

Sous ce titre, le *Financial Post* fait paraître la série des vingt cas qui ont été primés à la suite d'un concours ouvert aux agents d'assurance. On leur avait indiqué comme programme de présenter le projet d'assurance-vie le plus intéressant qu'ils aient imaginé pour mettre une famille ou une affaire à l'abri. Le projet qui a paru dans le numéro du 12 avril 1958 est intitulé « Issenman and a Manufacturer ». A en

juger par le titre, on croirait qu'il s'agit d'un conte. Il y a là simplement une étude excellente d'un cas vécu: un jeune industriel dont on cherche à protéger la famille et l'usine en cas de mort prématurée de son chef. L'auteur énumère les données du problème dans la langue savoureuse et un peu obscure du métier pour qui n'est pas au fait:

a clean-up fund of \$2,500.

a debt repayment fund of \$17,000.

an emergency fund of \$2,000.

39

C'est-à-dire, en somme, un montant suffisant pour faire face aux dernières dépenses de maladie, au remboursement des dettes de l'assuré envers la banque et le vendeur de l'entreprise, et un fonds d'urgence. La solution est une assurance-vie entière avec une garantie temporaire supplémentaire et l'ave-nant de rente familiale. On pourra différer d'opinion avec l'auteur, mais il n'en reste pas moins que l'étude est intéressante parce qu'elle est vécue et présentée dans des termes simples et précis.

Your Life Insurance Dollar : How to battle Loss of Value,
par Arthur Pedœ, dans le *Financial Post* du 19 avril
1958. Toronto.

Dans cet article, qui ne correspond pas toujours au titre, M. Pedœ présente une excellente étude des méthodes de placement des sociétés d'assurance sur la vie au Canada. Tout en n'allant pas aussi loin que la Prudential Insurance of America pour les rentes variables, il suggère un certain nombre de méthodes à suivre pour que les sociétés puissent davantage prendre leur part des profits réalisés à l'aide de fonds, dont le prêteur ne tire que le rendement ordinaire à titre de créancier hypothécaire ou d'obligataire. Pourquoi laisser à d'autres les bénéfices que l'on pourrait réaliser avec ses fonds dans le cadre de la loi, en achetant des propriétés immobilières et des actions ordinaires, écrit M. Pedœ ? Ainsi, on prendrait sa part des plus-value réalisables en un quart ou en un demi-

A S S U R A N C E S

siècle. Et de cette manière, les sociétés canadiennes donneraient aux fonds qui leur sont confiés un rendement beaucoup plus élevé et pourraient faire face en partie à l'inflation. L'auteur cite l'exemple de certaines sociétés anglaises qui par un boni d'assurance libérée, permettent à l'assuré d'augmenter le montant d'une police dotation — 30 ans d'environ soixante pour cent à l'échéance. C'est par là que l'auteur rejoint son titre qu'il avait semblé ignorer jusque là.

40 M. Pedoë fait aussi la comparaison en 1956 de la répartition de l'actif des sociétés canadiennes et britanniques :

	Sociétés	
	canadiennes	britanniques
Créances Hypothécaires	38%	20%
Fonds d'État et Obligations principales	21%	25%
Autres obligations	29%	13%
Actions privilégiées	2%	8%
Actions ordinaires	4%	21%
Biens-fonds	3%	7%
Autres postes	3%	6%

Ces chiffres soulignent la différence de politique entre les deux pays. D'une part, une orientation très nette vers la sécurité des fonds et de l'autre, une répartition permettant de prendre une part directe à l'expansion de l'économie. Comme le suggère M. Pedoë, les sociétés canadiennes auraient avantage à tirer au moins partie dans ce sens des stipulations de la loi.

C'est par là que l'on rejoint la querelle des placements qui, aux États-Unis, divise l'opinion entre les tenants d'une extrême prudence et ceux d'une meilleure utilisation des moyens financiers dont on dispose.

The Role of the Canadian Life Insurance Companies in The Post — War Capital Market, par Wm. C. Hood and O. W. Main, dans *The Canadian Journal of Economics and Political Science*. November 1956. University of Toronto Press, Toronto.

Après avoir montré l'évolution subie par la politique de placement des sociétés canadiennes depuis 1940: des fonds d'État imposés par la guerre, aux obligations privées et aux placements hypothécaires après 1948, les auteurs de cette intéressante étude tente d'expliquer pourquoi les assureurs-vie n'ont pas cherché à étendre leurs placements aux actions. Ils sont à la fois maintenus dans un cadre rigide fixé par la loi et inquiets de l'obligation où on les met d'établir la valeur du portefeuille au 31 décembre. Ils sont en somme pris entre un grand désir de sécurité, un grand besoin de rendement qui les fait rechercher d'autres placements plus rémunérateurs et la crainte des fluctuations de bourse qui les exposent plus que les aléas du métier, contre lesquels les réserves ordinaires les mettent assez bien à l'abri. C'est l'explication de cette attitude des assureurs-vie canadiens que MM. Hood et Main nous apporte dans cette excellente étude d'une question que M. Arthur Pedoë présente sous un autre angle, plus dynamique. Si celui-ci suggère ce qu'à son avis on devrait faire, les deux collaborateurs du *Canadian Journal of Economics* se contente de nous présenter et de nous expliquer les faits.

41

Agent's Buyer's Guide. The Survey Handbook with "Who writes what?" 1958 Edition. The National Underwriter Company, Cincinnati, Ohio.

Un aide-mémoire excellent qui réunit en 561 pages certaines données essentielles du marché, avec des définitions assez précises des termes du métier pour les assurances autres que vie, l'énumération des principaux points sur lesquels doit porter l'analyse des besoins d'assurance d'un nombre assez grand d'entreprises, la nomenclature et l'étude des principaux sinistres qui ont eu lieu en 1957: de la responsabilité de l'expert-comptable à des cas d'explosion de chaudières, des détournements de fonds, des incendies très graves. Le livre contient également un répertoire d'assureurs et d'agents et, chose à signaler, une section intitulée « *Unusual and Hard-to-*

place coverages », c'est-à-dire ces risques qu'on ne sait trop à qui confier. C'est ce que le sous-titre du volume entend par « *Who writes what?* », en somme le marché des risques difficiles. Ainsi: *Excess and Stop Loss cover for Self-Insurers, Water Damage, Rain Insurance, Vacation Rain Insurance, etc.*

Et pour terminer, le classement des sociétés d'assurances par groupe aux États-Unis.

42

Selected questions and answers from Fire, Casualty & Surety Bulletins. The National Underwriter Company, 420 East Fourth Street. Cincinnati, Ohio.

Un recueil des plus intéressantes questions posées aux éditeurs des *Fire, Casualty & Surety Bulletins*, ces excellentes études qui paraissent périodiquement aux États-Unis chez N. U. Co. On y voit passés en revue et expliqués en fonction de la pratique chez nos voisins, certains des problèmes qui se posent chaque jour dans un bureau de courtier et d'assureur-conseil un tant soit peu organisé. Pour qu'on en juge, voici les titres qui apparaissent sous la lettre « M » dans l'index: *Malpractice; Manufacturers and contractors liability, care custody and controls, vs. garage liability; Medical payments, comprehensive general liability, Comprehensive personal liability, farmers comprehensive personal liability; Mercantile open stock burglary; Motor scooters; Mysterious disappearance, comprehensive dwelling policy, home owners policy B.*

Minutes of Proceedings, Fortieth Annual Conference, 1957.

Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada. 145 Queen St. West, Toronto.

Chaque année, les surintendants des assurances provinciaux se réunissent en congrès pour discuter les problèmes qui leur sont communs. Même si la discussion d'une même question se prolonge plusieurs années parfois, même si souvent

on a l'impression de piétiner sur place, le recueil des débats est intéressant parce qu'il indique la tendance dans le domaine restreint qui est celui du contrôle provincial. L'autorité est indiscutée pour les contrats, les tarifs, les intermédiaires. Aussi, est-ce dans la discussion qui a lieu au cours du rendez-vous de septembre qu'on aperçoit l'orientation des esprits et ce qui s'annonce de concret à travers le verbiage de ceux qui prennent part aux débats et dont les deux cent dix pages du volume nous apportent parfois le rappel. Dans celui de septembre 1957, on trouve une fort intéressante étude du statut de l'agent et du courtier, qui a pour point de départ le projet de définition suivant, établi à la réunion de 1956 par le « *Licensing and Regulations Committee* » de l'Association:

43

« The word 'Agent' means a person who, for remuneration, solicits, negotiates or concludes contracts of insurance for an insurer which he has bound himself to represent exclusively.

« The word 'Broker' means a person who, for remuneration solicits, negociates or concludes contracts of insurance for others and has not bound himself to represent exclusively any insurer. »

Voilà une définition commode, mais qui ne tient pas compte du fait juridique, note la Fédération canadienne des agents d'assurances dans une lettre et dans les mémoranda qui lui sont annexés. A ceux qu'intéressent la fonction et le statut juridique de l'agent et du courtier d'assurances, nous recommandons la lecture de ces textes en pages 186 à 199, ainsi que la discussion qu'ils ont déclenchée. Voilà du très bon travail. Pour qu'il soit utile, cependant, il faudrait que l'on s'entende. Et c'est là que la difficulté commence puisqu'il faut mettre d'accord des gens qui, tout en parlant la même langue, n'ont pas tout à fait les mêmes lois. Mais si l'on a des lois uniformes pour l'assurance-incendie, en dehors de Québec, pourquoi ne pourrait-on s'entendre sur un texte qui confirmerait des usages identiques ?

Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

44 1 — Ainsi parla un City Agent au sujet du nouveau barème de commissions.

Les sociétés adhérant à la Canadian Underwriters' Association ont fait savoir qu'à partir du 1er juillet 1958, la commission sur les assurances contre l'incendie portant sur les risques protégés par extincteurs automatiques et sur les établissements industriels serait réduite de deux et demi pour cent dans le premier cas et de cinq pour cent dans le second, pour les agents dits *City agents*, c'est-à-dire ceux qui acceptent de faire une partie du travail administratif qui revient normalement à l'assureur lui-même. Ce travail consiste, en particulier, à émettre les polices, à discuter avec la Canadian Underwriters' Association le taux et les conditions de l'intercalaire, à préparer celui-ci, à fournir les détails techniques aux assureurs, à faire des inspections au besoin, à assurer l'uniformité des conditions entre les assureurs.

À ceux qui ont un réseau de sous-agents, on a également annoncé qu'à partir du 1er janvier 1959, on supprimerait la commission supplémentaire de sept et demi pour cent destinée à leur permettre de faire face à leurs frais, une fois la commission ordinaire versée au sous-agent.

La nouvelle a causé de la consternation parmi ceux dont une bonne partie du revenu provient de cette double source de commission et qui se sont bâti un réseau d'agents substantiel depuis quelques années. En procédant ainsi, les assureurs espèrent sans doute qu'à l'avenir ces sous-agents viendront

directement à eux, ce qui leur épargnera sept et demi pour cent de la prime. D'un commun accord, ils suppriment ainsi des organismes qu'ils ont contribué à créer d'abord, puis à consolider, tout en refusant, il est vrai, depuis quelques années, d'en autoriser d'autres. Ils ont laissé subsister ceux qui existaient déjà en reconnaissant leur utilité qui était réelle. Sans ces intermédiaires d'intermédiaires, on se demande comment se seraient tirés d'affaires tous ces petits agents qui n'ont pas les connaissances techniques et le marché voulu pour placer les affaires qui doivent être réparties entre plusieurs assureurs. Qu'ils y renoncent tout simplement et, ainsi, l'agent initial ou le courtier bien organisé en profitera directement, pense-t-on ! C'est bientôt dit.

45

Tout cela va entraîner des protestations assez violentes, aussi bien de la part du premier que du second intéressé: le premier qui doit renoncer à un revenu légitimement bâti, et le second qui risque de perdre une partie payante de sa clientèle parce qu'il ne pourra plus placer ses affaires importantes. Qu'il s'organise ou se forme, dira-t-on ! Et s'il ne le peut pas, qu'il passe ses affaires à d'autres en acceptant une commission moindre pour les services rendus. En somme, sa rémunération sera réduite au niveau où elle devrait être si l'on considère la qualité du service qu'il rend ! Ne devrait-il pas être rémunéré, en effet, que pour l'apport d'affaires et pour la perception des primes. Or, par une contradiction qui s'explique surtout, semble-t-il, par un jeu d'équilibre destiné à faire disparaître l'influence des gros bureaux, en s'attirant la bonne volonté des petits agents et courtiers, les assureurs ont remonté, il n'y a pas encore très longtemps, la commission de l'agent ordinaire à peu près au niveau de celle qu'on accordera au *City agent* à partir du 1er juillet. Par une curieuse contradiction, on a augmenté ainsi la rémunération de l'intermédiaire dont la fonction est très limitée et on diminue celle que reçoit le

City agent qui rend des services très appréciables. L'on invoque pour cela :

a) que les tarifs ont été augmentés et que, grâce à cela, la commission représentera à peu près la même somme en fin de compte;

b) que les frais d'acquisition sont dans l'ensemble trop élevés.



46

Poussé par la curiosité, nous avons interviewé un *City agent* fort bien organisé. Et voici ce qu'il nous a dit au sujet de la diminution du tarif de commission pour les risques industriels et les risques protégés par extincteurs automatiques. « Il est vrai qu'on a augmenté les tarifs et qu'ainsi la rémunération sera à peu près maintenue pour le moment et tant que les primes resteront à ce niveau, mais en procédant ainsi on ne tient pas compte qu'on me demande de défendre des tarifs qui, parfois, sont presque indéfendables. Je suis obligé d'expliquer, de convaincre et d'essayer de justifier des barèmes qui ne sont pas toujours justifiables. On m'impose ainsi un travail très lourd à l'époque où l'on diminue le taux de ma rémunération et où l'on chambarde presque tous les usages du métier. Et on la diminue justement pour les risques qui demandent le plus de connaissances et de travail personnel, c'est-à-dire les risques industriels et les immeubles protégés par extincteurs automatiques. De plus, pour ces risques, on me met sur le même pied que l'agent ou le courtier qui a son bureau dans sa poche et qui n'a presque aucun autre frais que l'abonnement au téléphone (et encore, dans certains cas, l'assureur le paye), la papeterie (que l'assureur paie en grande partie), l'usure de ses semelles, son automobile et la part de son loyer que l'assureur ne règle pas lui-même. L'assureur a ses affaires, mais elles lui coûtent très cher, tandis qu'il est rare que nous, les *City agents*, ayons recours à son personnel. Beaucoup d'entre nous ne sont pas organisés comme

vous le dites, affirmerez-vous peut-être. Mais pourquoi a-t-on nommé un certain nombre d'entre eux sans se préoccuper de leur aptitude à faire le travail, simplement pour se les attacher au moment où les règlements du syndicat le permettaient. Et pourquoi traite-t-on maintenant tout le monde sur le même pied sans tenir compte des services rendus ? »

Au second argument, c'est-à-dire à l'argument des frais d'acquisition, le *City agent* répond: « les frais augmentent, c'est exact, mais les primes augmentent aussi et avec un revenu accru, on aura assez pour faire face aux dépenses, tant d'administration que d'acquisition et d'indemnisation. Pourquoi diminue-t-on le taux de ma commission, alors que mes frais personnels vont croissant comme ceux des assureurs, comme aussi mes frais d'acquisition et d'administration. Pas plus que vous, gérants ou chefs de services, mes employés n'accepteront de couper leurs salaires. Nous sommes liés l'un à l'autre assez solidement. Je vous apporte des affaires toutes préparées; je vous fournis les renseignements et les documents nécessaires à l'émission des polices, je les émets moi-même au besoin et je vérifie votre travail. Or, vous le savez, dans l'ensemble, il est assez mal fait. Si je vous laisse faire les avenants, pas un seul ne se lira de la même manière, à moins que le texte ne soit déterminé par le Syndicat. Et s'il est préparé par l'un de vous, l'assuré peut être à peu près sûr d'avoir le maximum de restrictions. Et parmi les polices que vous m'enverrez, trois sur sept devront être corrigées pour être uniformes ou au point. Une prime de cent dollars ou de mille dollars n'est parfois qu'une question de zéro. Est-ce si mal que cela, direz-vous, assureur qui avez comme nous des problèmes de personnel ? Mais pour les régler, c'est toujours le *City agent* qui parle, je dois payer très cher. Je ne peux engager n'importe qui. S'il est chargé de vous indiquer dans l'ensemble ce qu'il faut faire ou de discuter avec le Syndicat sans tout accepter les yeux fermés, il faut que mon per-

sonnel soit au moins l'équivalent de vos meilleurs hommes. Et vous le savez, on ne l'a pas et on ne le garde pas pour ces salaires de demi-misère qui expliquent le roulement de certains bureaux. Cela je ne peux me le permettre, car de l'efficacité de mes services dépend la survivance de mes affaires. »



48

Et c'est ainsi que raisonne le *City agent* que nous sommes allé voir récemment, après avoir appris la réduction du tarif de commission. Nous ne voudrions pas lui donner entièrement raison sur tous les points. Et cependant, nous nous posons quelques questions :

a) A-t-on dit que si jamais on revenait à des tarifs inférieurs, on remonterait la commission au chiffre antérieur ? Nous ne le croyons pas. Et cependant, l'argument principal que l'on emploie, c'est la hausse du tarif du 1er janvier dernier pour justifier la diminution de la commission.

b) Ne semble-t-il pas qu'on veuille jouer un groupe contre un autre, c'est-à-dire les petits contre les gros ? En augmentant les petits il y a quelque temps et en diminuant la part des gros sans considération du travail fait, ne cherche-t-on pas à neutraliser un mouvement d'ensemble puisque le nombre des uns dépasse très sensiblement celui des autres ? En opposant les augmentés aux diminués, ne cherche-t-on pas tout simplement et assez habilement, il faut le reconnaître, à obtenir l'aide de ceux-là contre ceux-ci ? Et n'essaye-t-on pas ainsi de profiter d'un moment propice, c'est-à-dire celui où les frais ont été le plus élevés, pour se débarrasser d'une classe privilégiée, afin d'uniformiser le coût d'acquisition sans tenir compte de rien d'autre que du prix immédiat ?

Tout cela serait assez adroit, si on ne risquait pas ainsi d'apporter un nouvel élément perturbateur dans des relations déjà assez tendues. Ne court-on pas la chance, en effet, que celui qui fait une bonne partie de la besogne actuellement se

dise: si on me coupe ma rémunération, je ne fais plus grand'chose; je me contente de placer les affaires; que les assureurs fassent eux-mêmes le reste du travail. Si cela se réalise, devant quel gâchis se trouvera-t-on ! Car, il ne faut pas se le cacher, si certains assureurs sont bien organisés, d'autres le sont beaucoup moins et d'autres assez mal. Avec la tendance actuelle en assurance-incendie, un montant d'assurance important, doit être sectionné entre plusieurs assureurs. Et s'il n'y a personne pour fournir les renseignements d'ensemble que de bonnes gens incapables de comprendre les besoins réels de l'assuré, de vérifier et de faire reprendre le travail, devant quel désordre ne se trouvera-t-on pas ?

49

Si, pour reconnaître la qualité du travail, il n'y a que la *profit commission*, c'est-à-dire la commission supplémentaire basée sur les résultats techniques de l'agence, nous ne croyons pas que cela soit suffisant. D'autant plus que cette sur-commission ne reconnaît pas l'efficacité du travail autant que le rendement réel de l'agence.

c) Est-on bien sûr également qu'il ne s'agit pas d'un palier dans l'évolution du régime de commission en assurance contre l'incendie ? Nous ne sommes pas persuadés qu'on ne tentera pas graduellement de l'abaisser davantage en profitant des circonstances, encore une fois, et sans tenir compte des services rendus. C'est cela, croyons-nous, que le *City agent* aperçoit à travers le rideau de fumée dont les assureurs tentent d'entourer l'opération. Ceux-ci ne peuvent s'étonner dès lors que la réaction soit assez violente de la part de gens intelligents et qui comprennent très bien la manœuvre.

d) Et enfin, les résultats de 1957, même très mauvais techniquement, sont-ils tellement défavorables, quand on considère tous les éléments du problème, que l'on risque de s'aliéner un grand nombre de ceux qui, auprès du public, défendent la cause des assureurs ?

II — Les résultats de 1957.

Comme on sait, les résultats techniques sont très mauvais.

Voici quelques chiffres tirés de *Canadian Underwriter*¹ et du *Financial Post*,² qui l'indiquent très bien:

1. — Résultats d'ensemble des sociétés à permis fédéral pour les assurances incendie et accidents — assurance maritime non comprise.

50

PERTE TECHNIQUE

1956	\$29,159,000.
1957	69,019,000.

Voilà des résultats extrêmement défavorables pour un marché de l'importance du nôtre. Ils expliquent dans une certaine mesure l'affolement de quelques-uns, les brusques augmentations de tarif qui ont eu lieu au début de 1958 et l'entente qui a régné entre tous, tant au point de vue du barème des taux que de celui des commissions. Jamais dans l'histoire de l'assurance au Canada, y a-t-il eu pareille unanimité devant les mesures de défense. Même si la perte technique est partiellement contrebalancée par le rendement du portefeuille, il est évident qu'on se trouve devant une situation qui n'est pas saine et qui pourrait s'avérer dangereuse dans certains cas si elle se maintenait ou s'accroissait.

Aux États-Unis, où les résultats ont également été déplorable en 1957, on se demande si, à l'avenir, il ne faudrait pas en toute justice pour l'assuré que les tarifs tiennent compte à la fois des primes, du rendement et de l'accroissement de valeur du portefeuille. En procédant ainsi, on ferait bénéficier l'assuré d'un fonds plus considérable et d'un revenu qui, en somme, est le produit même des affaires traitées. C'est,

¹ Avril 1958.
² 3 mai 1958.

croyons-nous, l'explication de la résistance opposée aux augmentations de tarif par les pouvoirs publics, chargés du contrôle de l'assurance chez nos voisins. Se rendant compte que le déficit d'exploitation est compensé en très grande partie, sinon en totalité dans bien des cas, par le rendement net du portefeuille, ils s'opposent à des hausses de tarif au moment où les affaires sont momentanément peu en mesure d'y faire face. Au Canada, on s'en tient à la notion vieille et parfaitement défendable, même si elle n'est pas complète, des résultats techniques pour juger la situation. Qu'on en tienne compte, dans une période comme celle que nous traversons, mais qu'on n'oublie pas qu'un certain nombre d'assureurs diminuent sensiblement ou même transforment une perte industrielle en un bénéfice très diminué, mais réel, une fois tous les éléments du problème réunis au bilan. Qu'on accorde certaines augmentations, nous l'admettons. Mais qu'on agisse avec un peu de sang froid et que les hausses soient modérées, même si elles sont successives ! C'est ce que nous avons en vue dans le numéro de janvier 1958, en rappelant hors de propos, nous a-t-on dit, le sens de la mesure et ses droits.

2. — Voici maintenant la répartition des résultats techniques entre les trois groupes d'assureurs.¹

	1957	1956	%
Compagnies canadiennes	\$12,279,000.	\$ 3,757,000.	
Compagnies britanniques	30,634,000.	11,443,000.	
Compagnies étrangères	26,106,000.	13,959,000.	
	\$69,019,000.	\$29,159,000.	

3. — Puis des chiffres ayant trait aux dix assureurs qui ont le montant de primes le plus élevé:² primes acquises, à l'exclusion des assurances vie et maritime.

¹ Financial Post.

² Canadian Underwriter, p. 17 et 22-26.

ASSURANCES

	Primes nettes acquises	Perte technique subie en 1957
Lloyd's, London	\$28,858,000.	\$11,347,442.
Western Group	19,499,000.	1,796,593.
Royal-Liverpool Group	19,000,000.	1,850,814.
Travelers Group	16,787,000.	151,393.
Zurich Ins. Co.	15,872,000.	6,903.*
Guardian Group	13,306,000.	1,956,816.
Commercial Union Group	12,344,000.	1,613,373.
Canadian General Group	12,294,000.	301,283.
Employers' Liability Group	11,940,000.	1,522,950.
Wawanesa Mutual Ins. Co.	11,589,000.	52,871.*

* Bénéfice.

52

Ce tableau indique à la fois les primes et les résultats techniques des dix assureurs qui ont le chiffre d'affaires le plus élevé au Canada. Comme on le voit, les écarts sont considérables, de Lloyd's au groupe de la Western et de la Guardian. Avec des primes d'un peu moins de la moitié, ce dernier a un déficit industriel de 18 pour cent de celui de Lloyd's. Quant à la Western (groupe canadien) avec des primes de 67 pour cent de celles de Lloyd's, elle s'en tire avec une perte technique comparative de 16 pour cent. L'écart est encore plus grand si l'on compare avec les résultats de la Zurich (suisse) de la Travelers (américaine) du groupe de la Canadian General (canadien) et de la Wawanesa (canadienne).

En somme, si l'on considère les chiffres qui précèdent, on constate:

a) que parmi les dix grands de l'assurance au Canada, les assureurs britanniques tiennent la tête, tant au point de vue du nombre que du chiffre d'affaires. C'est ce qui explique leur influence dans les syndicats.

b) que si elles sont beaucoup plus nombreuses que les compagnies britanniques et canadiennes¹ les compagnies

¹ Suivant la statistique des assureurs assujettis au contrôle fédéral:
 Compagnies britanniques en 1955 — 96
 Compagnies canadiennes en 1955 — 97
 Compagnies étrangères en 1955 — 210 — P. 95, 102 et 112 du Rapport du surintendant des assurances.

étrangère¹ ne parviennent qu'à grande peine à paraître parmi les sociétés les plus importantes. Les sociétés britanniques restent parmi les plus fortes, même si elles ne détiennent qu'une part relativement restreinte des affaires totales. Voici quelques chiffres à ce sujet: ²

	Primes acquises totales. Montant — %		Résultats techniques en % des primes acquises	
	(en millions)		incendie	accidents
1. Compagnies strictement canadiennes	\$198.7	29	61.64	72.35
2. Compagnies britanniques	\$217.8	31.7	83.42	80.29
Filiales canadiennes	\$ 39.7		68.66	71.27
Filiales étrangères	\$ 1.3		72.87	93.53
Sociétés britanniques	\$177.8		84.53	82.66
3. Compagnies étrangères	\$269.2	39.3	77.75	72.85
Filiales canadiennes	\$ 14.3		76.88	67.95
Sociétés étrangères	\$254.8		77.83	73.09
Résultats globaux	\$686.0	100.0	75.12	

c) que trois compagnies canadiennes tiennent une place honorable parmi les plus importantes. A signaler qu'une seule est du Syndicat, les deux autres étant indépendantes.³

4. — Voici un dernier tableau donnant les résultats comparatifs des sociétés syndiquées et indépendantes⁴:

¹ Qui sont en grande partie américaines.

² Basés à nouveau sur ceux de **Canadian Underwriter**, parus dans le numéro d'avril 1957, p. 15.

³ Deux sociétés par actions et une mutuelle.

⁴ Tirés de **Canadian Underwriter**, p. 18. Affaires totales. Assurance maritime et vie exclues. Primes acquises.

A S S U R A N C E S

	Primes en millions de dollars		% du total		Rapport des sinistres aux primes —
	1957	1956	1957	1956	1957
Sociétés syndiquées	268.	242.	39.13	40.60	75.82
Sociétés indépendantes	233.	202.	33.91	33.92	71.24
Sociétés indépendantes traitant d'accidents et maladie	115.	95.	16.87	15.92	78.33
54 Sociétés de réassurance traitant avec des agents	24.	14.5	3.46	2.94	86.24
Sociétés faisant affaires directement avec l'assuré (Direct writers)	45.	39.	6.57	6.62	76.94

En somme, si les primes des sociétés syndiquées augmentent, la part relative de leurs affaires continue de diminuer.

GÉRARD PARIZEAU, INC.

Courtiers d'assurances agréés

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

•

410, RUE ST-NICOLAS

MONTREAL

Gérard PARIZEAU

Michel PARIZEAU

**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 - VI 5-3291



**UNE COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE
INTERNATIONALE**

*La Sun Life du Canada sert les détenteurs de
2 millions de polices, d'un bout à l'autre de
l'Amérique du Nord, et dans 25 autres pays.*

\$7,000,000,000 D'ASSURANCE EN VIGUEUR

SUN LIFE DU CANADA

SIÈGE SOCIAL : MONTRÉAL

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

CANADIAN HOME

ASSURANCE COMPANY

ADRIATIC INSURANCE

COMPANY

Siège social

1075, Côte du Beaver Hall
Montréal, 1

Succursale dans l'Ontario

44 Victoria Street
Toronto 1

Succursale en Colombie britannique

510 West Hastings Street
Vancouver 2

Agents généraux

à

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

STONE & COX

TABLES D'ASSURANCES SUR LA VIE

□

Comprenant les tarifs, les valeurs de rachat, les dividendes, les historiques de dividendes, les relevés financiers et un résumé des conditions des polices de toutes les compagnies d'assurances sur la vie travaillant au Canada.

□

COMPILÉ DE SOURCES OFFICIELLES

PRIX : \$4.00

Commandez par l'intermédiaire de votre compagnie ou de
STONE & COX LTD., 539 King Ouest, Toronto, Canada

LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES

SIÈGE SOCIAL:
59 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL



L'hon. ALPHONSE RAYMOND, LL.D., M.C.L.

Président du Conseil d'administration

ÉTIENNE CREVIER, L.S.C., LL.D.

Président

PAUL COURTOIS

Gérant général

UN SERVICE D'ASSURANCE COMPLET

VIE - INCENDIE - AUTOMOBILE - VOL

RESPONSABILITÉ CIVILE ET PATRONALE

GARANTIE - BIENS MOBILIERS ET IMMOBILIERS

TRANSPORT TERRESTRE - GLACES

ASSURANCE MULTI-RISQUES

Bureaux à

QUÉBEC - HULL - RIMOUSKI - TORONTO - VANCOUVER

Affaires traitées dans les provinces de Québec, Ontario,
Alberta, Manitoba et Colombie britannique

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

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

J. L. PLANTE, Gérant

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

•

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

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

535, AVENUE VIGER

MONTRÉAL

L'ÉCONOMIE
EMBELLIT
LA
VIE



LA BANQUE D'ÉPARGNE
DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE MONTRÉAL
TOUTES NOS SUCCURSALES SONT OUVERTES LE SOIR
du LUNDI au VENDREDI de 7 à 8 heures.
IL Y A UNE SUCCURSALE DANS VOTRE VOISINAGE



« 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 remisee, 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.

**GUARDIAN ASSURANCE COMPANY LIMITED
THE GUARDIAN INSURANCE COMPANY OF CANADA
THE CAMBRIAN INSURANCE COMPANY LIMITED**

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

Succursale de la Province de Québec : Édifice Guardian, Montréal
G. L. WILLIAMS, 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 1957

ACTIF

Espèces		\$ 152,235.67
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Obligations du Dominion du Canada ..	\$1,010,590.00	
Obligations provinciales	208,450.00	
Obligations municipales	64,210.00	
Autres valeurs	897,850.85	
		\$2,181,100.85
Dû des agents et autres comptes à recevoir ..		788,047.53
Immeuble Siège social		368,916.85
Ameublement, Fournitures, Plans, etc. ..		1.00
Autres actifs		3,626.23

ACTIF TOTAL

\$3,493,928.13

PASSIF

Réserve pour primes non-acquises		\$1,161,313.61
Réserve pour sinistres en cours de règlement		690,089.51
Dépôts de garantie des Réassureurs		463,483.54
Réassurance, taxes courues et autres passifs		323,573.81

PASSIF TOTAL

\$2,638,460.47

Réserves pour éventualités et autres		106,347.02
Compte des Actionnaires — Surplus et Capital		749,120.64

Capital-Actions:

Autorisé — 20,000 actions \$100. nominal
chacune — \$2,000,000.

Emis — 4,375 actions

\$3,493,928.13

Disponible pour la protection des assurés:

Réserve pour primes non acquises		\$1,161,313.61
Réserve pour éventualités, etc.		30,870.74
Capital-Actions		437,500.00
Comptes de surplus		311,620.64

TOTAL \$1,941,104.99

A. SAMOISSETTE

Président et directeur général

J..MAURICE MASSICOTTE

Gérant pour la province de Québec