

Assurances

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

Directeur : CÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

QUELQUES COMMENTAIRES SUR LA RÉSERVE POUR PRIMES NON ACQUISES, par Robert Parizeau	61
ASPECTS STATISTIQUES DE L'ASSURANCE CON- TRE L'INCENDIE AU CANADA, par Gérard Parizeau	69
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par J. H.	78
Des liens de droit entre entrepreneur et sous-entrepreneur. — Le propriétaire d'un terrain de stationnement est-il res- ponsable des dommages subis par les automobiles qui y sont gardées ? — Quelles sont les obligations du patron envers son employé ? — De l'indemnisation du bénéficiaire dans le cas d'un sinistre partiel.	
RÉFLEXIONS SUR CERTAINS ASPECTS DE L'AS- SURANCE-VIE AU CANADA, par G. P.	88
FAITS D'ACTUALITÉ, par Jean Dalpé	96
Le rapport de la commission d'enquête sur l'assurance auto- mobile. — La bataille des rentes viagères.	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION	108
CONSTATATION DES USAGES DU COURTAGE D'ASSURANCES TERRESTRES	117



1782 - 1960

Depuis 178 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 : 460, rue St-Jean, Montréal

**Directeur
Maurice ST-ARNAUD**

**Sous-directeurs
A. G. SMALL et R. K. BISHOP**

**La Compagnie fait affaire au Canada depuis 156 ans
1804 - 1960**

Agence Marquette, Limitée
Courtier d'assurances

•
COURTIERS D'ASSURANCE AGRÉÉS
•

465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL

**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

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

*S'adresser au Secrétariat des licenciés de
l'École des Hautes Études
Commerciales de
Montréal*

535, AVENUE VIGER

VI. 2-3486



SUN LIFE ASSURANCE COMPANY OF CANADA est heureuse de rapporter que sa collection de brochures sur la Valeur de l'éducation a reçu, du public, un accueil très chaleureux. Nous avons envoyé, sur demande, des centaines de milliers de brochures à travers la province de Québec et dans tous les coins du Canada et des Etats-Unis. Ces brochures, encore disponibles, traitent des raisons de rester à l'école, des bourses d'études, des instituts de technologie et des écoles de métiers, des commissions scolaires et de leurs fonctions. Sur demande, nous adresserons aux éducateurs les quantités désirées pour distribution dans les écoles.

La Sun Life offre maintenant une nouvelle série de brochures dans la même veine de la Valeur de l'éducation. Une de ces brochures traite des études supérieures alors qu'une autre porte sur les progrès réalisés dans le domaine de l'éducation des adultes jusqu'à ce jour. D'autres brochures sont en voie de préparation.

La Sun Life espère que ces brochures, de même que les brochures qu'elle publiera plus tard, constitueront un stimulant pour nos jeunes et qu'elles aideront en même temps les parents et les éducateurs dans l'accomplissement de leurs devoirs. La Sun Life accueillera favorablement toute suggestion sur des sujets à traiter plus tard.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE SUN LIFE DU CANADA

*Valeur de l'éducation,
218, immeuble Sun Life, Montréal*



Le programme de publicité nationale de la Sun Life met couramment de l'avant cette collection sur l'éducation.



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

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



Siège social
MONTREAL

La Saubegarde

assurances
sur la vie

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. 102
410, rue St-Nicolas
Montréal

61

28 année

Montréal, juillet 1960

No 2

Quelques commentaires sur la réserve pour primes non acquises

par

ROBERT PARIZEAU

La réserve pour primes non acquises est l'un des postes les plus importants du bilan d'une compagnie d'assurances. Pour certaines sociétés et en particulier pour celles dont les ressources financières sont assez limitées, la constitution de cette réserve est un problème sérieux pour le développement de leurs affaires; toute augmentation du volume de primes souscrites entraîne en effet une augmentation de la réserve pour primes non acquises, laquelle devra être financée dans une bonne mesure par le surplus. Examinons d'abord la raison d'être de cette réserve et les méthodes ordinairement utilisées pour la constituer au Canada.

Si une assurance est émise pour un an ou pour trois ans, le premier avril 1960, il ne serait pas normal de considérer la prime de cette police comme entièrement gagnée à la fin de 1960. L'assureur, jusqu'à l'échéance, peut encourir une perte; il faut donc, comme le terme l'indique, créer une réserve

pour la prime qui n'est pas acquise et qui est égale, dans ce cas-ci, à $3/12$ de la prime totale s'il s'agit d'un contrat d'un an, et à $27/36$ de la prime totale s'il s'agit d'une police de trois ans. Il y a bien d'autres raisons pour justifier cette réserve. Un assuré, par exemple, peut vouloir au 1er février 1961 annuler son contrat et la compagnie doit être sûre d'avoir l'argent nécessaire en mains. Dans des circonstances différentes, il se peut que ce soit la compagnie qui décide de cesser ses affaires; au lieu d'annuler tous ses contrats, ce qui risque de mécontenter le public, la compagnie essaiera de réassurer son portefeuille. Elle ne pourra le faire que si elle a constitué une réserve pour primes non-acquises. En exigeant la constitution de cette réserve, le surintendant des assurances veut donc s'assurer que la compagnie aura les ressources nécessaires pour faire face à ses engagements futurs.

Comment faut-il établir cette réserve de primes non-acquises? Calculer le montant exact de primes non-acquises sur chaque contrat serait un travail considérable et pas très utile. Ce que l'on recherche, c'est une formule qui donnera un montant global assez près de la réalité. Deux méthodes assez simples sont utilisées dans l'industrie de l'assurance et toutes deux sont acceptées par les surintendants des assurances; ce sont les méthodes dites semi-annuelles et semi-mensuelles.

La méthode semi-annuelle est basée sur le postulat suivant: le montant de primes souscrites ne variant pas tellement d'un mois à l'autre au cours de l'année, le milieu de l'année, soit le 1er juillet, peut être considéré comme date d'émission de toutes les polices. Ainsi, pour tous les contrats annuels émis par une compagnie au cours d'une année, la réserve pour primes non-acquises sur ces contrats sera égale à la moitié du montant total des primes souscrites, et cela indépendamment de la date d'émission. S'il s'agissait de polices de trois ans, un sixième de la prime totale seulement sera considéré

comme acquis à la fin de la première année, fraction qui augmentera à trois-sixièmes à la fin de la deuxième année, et qui atteindra à la fin de la troisième année, cinq-sixièmes. Cette méthode qui est généralement utilisée, est assez exacte si, effectivement, le volume de primes souscrites varie peu de mois en mois. Par contre, s'il y a des écarts considérables, ce qui est évidemment le cas pour une compagnie qui débute, ou qui est en plein développement, cette méthode n'est pas à conseiller et il faudrait plutôt utiliser la méthode semi-mensuelle. Cette dernière est beaucoup plus précise, ce qui est très important pour les statistiques d'une compagnie. En effet, une nouvelle compagnie qui utiliserait la méthode semi-annuelle et qui aurait souscrit 30% de ses affaires durant les six premiers mois et 70% durant les six derniers, comme cela peut se voir lors d'un accroissement considérable du chiffre d'affaires, fausserait complètement ses résultats techniques. L'année en cours montrerait des résultats bien supérieurs aux résultats réels et ceci aux dépens des années à venir. On voit donc l'importance du calcul de cette réserve et tout particulièrement dans le cas d'une nouvelle compagnie ou de toute compagnie qui a l'intention de se développer très rapidement.

La méthode semi-mensuelle est plus exacte mais toutefois plus compliquée d'élaboration.¹ On s'appuie sur un nouveau postulat, tout à fait différent du précédent et indépendant du chiffre d'affaires mensuel: le volume de primes souscrites dans les quinze premiers jours du mois étant identique à celui souscrit dans les quinze derniers jours, l'on peut utiliser le 15 du mois comme date d'émission de tous les contrats émis dans le mois. Qu'une police soit souscrite le 2 ou le 28 du mois, cela n'a pas d'importance; pour le calcul de la réserve, cette police sera considérée comme ayant été émise le 15 du mois et, à la fin du mois, un vingt-quatrième de la prime sera considéré comme acquis, et vingt-trois vingt-quatrièmes

¹ Ce problème perd toutefois de l'importance avec la mécanisation.

comme non-acquis. A la fin du deuxième mois, 3/24^{ième} de la prime seront acquis et 21/24^{ième} seront mis en réserve. Pour un contrat de trois ans, le même raisonnement s'applique. A la fin du premier mois, 1/72^{ième} de la prime est acquis et 71/72^{ième} est en réserve puisqu'il reste trente-cinq mois avant l'échéance.

64

Cette méthode se rapproche davantage de la véritable réserve pour primes non-acquises, telle qu'elle aurait été déterminée si la réserve avait été calculée sur chaque contrat individuellement. Elle est souvent utilisée par une nouvelle compagnie ou par des compagnies ayant un chiffre d'affaires très variable d'un mois à l'autre.

Le montant de la réserve auquel nous arrivons par ces deux méthodes de calcul est toutefois beaucoup trop élevée car elle ne tient pas compte des frais de vente et d'administration encourus dès l'émission du contrat et qui ne se répéteront plus. C'est ce qui explique pourquoi le surintendant des assurances accepte que la réserve de primes non-acquises ne soit constituée qu'à quatre-vingt pour cent de la réserve totale. Cette concession de vingt pour cent est d'ailleurs assez faible, mais les surintendants préfèrent, et ils ont tout à fait raison, que les compagnies constituent des réserves plus généreuses qu'insuffisantes.

Pour bien comprendre le mécanisme de la constitution de cette réserve, examinons maintenant le problème à l'aide d'exemples chiffrés. Prenons d'abord le cas d'une assurance incendie de \$10,000 souscrite pour trois ans à un taux de 1%. Sur une prime triennale de \$100, l'assureur devra, en vertu de la loi constituer à la fin de la première année, en supposant aucune réassurance, une réserve de \$66.66, soit

$$\frac{80^1}{100} \times \frac{5^2}{6} \times \$100.$$

S'il s'agit d'un risque résidentiel où la commission de l'agent

¹ Le surintendant accepte que la réserve soit constituée à 80%.

² Nous utiliserons, pour cet exemple et pour ceux qui suivront, la méthode semi-annuelle.

est de trente pour cent, il ne reste plus, pour la première année, une fois la réserve constituée, et la taxe sur les primes de deux et un quart pour cent ¹ payée, qu'un dollar et neuf sous pour faire face aux sinistres et aux frais d'administration. On comprendra alors davantage ce que nous disions au début à savoir qu'une compagnie, qui veut accroître ses affaires, devra financer le développement à l'aide de son surplus si elle veut éviter que son capital ne soit atteint.

Lorsque le contrat est annuel, le fardeau est un peu allégé puisque la moitié de la prime est considérée comme acquise dès la première année, au lieu d'un sixième, comme dans le cas des contrats triennaux. Il n'en demeure pas moins que sur une prime de \$100 la compagnie devra, la première année, constituer une réserve de \$40, payer à l'agent une commission de trente pour cent et au gouvernement une taxe de deux et un quart pour cent. Il ne reste que 27.75% de la prime pour faire face aux sinistres et aux frais d'administration, ce qui est bien peu. Encore là, on peut comprendre que toute augmentation du chiffre d'affaires entraînera forcément une diminution du surplus. S'il s'agit d'affaires automobiles, la situation est plus favorable puisque la commission est généralement de 15%, mais toutefois le problème demeure.

65

Au lieu de prendre le cas d'une police individuelle, examinons la situation d'une compagnie qui souscrirait la première année, \$500,000 d'affaires, aussi bien en incendie qu'en automobile.

Pour les affaires incendie, on estime généralement qu'environ les deux-tiers du volume primes est constituée de contrats triennaux, le solde provenant de contrats annuels. Dans ces conditions, la réserve en incendie s'établira comme suit:

$$\frac{80}{100} \times \frac{5}{6} \times 333,333^2 \text{ plus } \frac{80}{100} \times \frac{1}{2} \times 166,667^2 = 288,888.$$

¹ Y compris la cotisation pour la prévention des incendies.

² Il s'agit d'une part des contrats triennaux (\$333,333) et d'autre part des contrats annuels (\$166,667).

A S S U R A N C E S

En automobile, les polices étant toutes annuelles, la réserve se constituera de la façon suivante:

$$\frac{80}{100} \times \frac{1}{2} \times 500,000 = 200,000.$$

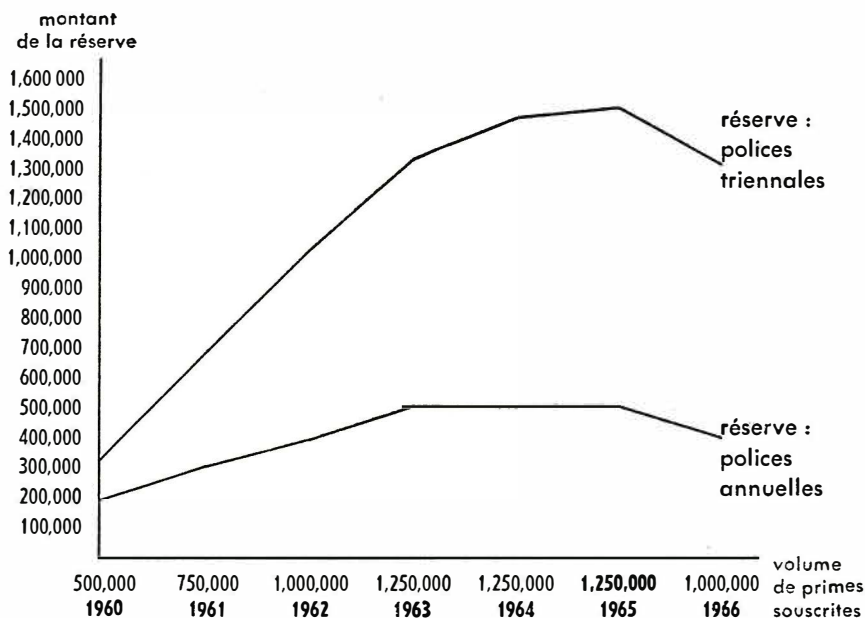
La différence est substantielle (dans notre exemple \$88,888). L'on comprendra qu'une compagnie ayant des ressources limitées préférera se lancer d'abord dans l'assurance automobile et ne souscrire de l'assurance incendie que le jour où ses disponibilités financières le lui permettront.

66

Poussons plus loin notre analyse et examinons un tableau et un graphique comparant pendant quelques années, l'évolution de la réserve pour polices annuelles et celle pour polices triennales, et cela, en supposant un volume égal d'affaires annuelles et triennales.

ANNÉE DE SOUSCRIPTION	Primes souscrites dans chaque groupe 1 an 3 ans	RÉSERVE POUR PRIMES NON ACQUISES			
		Contrat d'un an	Contrat de trois ans		
			Réserve totale (1) + (2)	Réserve pour l'année d'émission (1)	Réserve pour affaires souscrites antérieurement à l'année d'émission (2)
1960	500,000	200,000	333,333	333,333	
1961	750,000	300,000	700,000	500,000	réserve pour affaires de 1960: 200,000
1962	1,000,000	400,000	1,033,332	666,666	" " " " 1960: 66,666 " " " " 1961: 300,000
1963	1,250,000	500,000	1,333,333	833,333	" " " " 1960: — " " " " 1961: 100,000 " " " " 1962: 400,000
1964	1,250,000	500,000	1,466,666	833,333	" " " " 1960: — " " " " 1961: — " " " " 1962: 133,333 " " " " 1963: 500,000
1965	1,250,000	500,000	1,499,999	833,333	" " " " 1960: — " " " " 1961: — " " " " 1962: — " " " " 1963: 166,666 " " " " 1964: 500,000
1966	1,000,000	400,000	1,333,332	666,666	" " " " 1960: — " " " " 1961: — " " " " 1962: — " " " " 1963: — " " " " 1964: 166,666 " " " " 1965: 500,000

A S S U R A N C E S



67

En 1960, la Compagnie souscrit \$500,000 d'affaires annuelles et \$500,000 d'affaires de trois ans, soit en tout \$1,000,000. Dans le premier cas, la réserve est de \$200,000 et dans l'autre \$333,333. En 1962, le volume dans chaque groupe est de \$1,000,000. Pour les affaires d'un an, la réserve est doublée et s'établit à \$400,000 tandis que pour les affaires de trois ans la réserve a plus que triplé et se chiffre à \$1,033,332. Alors que pour les années 1963, 1964, et 1965, le volume d'affaires est stable et demeure à \$1,250,000, la réserve pour les polices de trois ans augmente chaque année, passant de \$1,333,333 à \$1,499,999. Par contre pour les contrats annuels, cette même réserve est invariable et reste à \$500,000.

A noter également que si le volume de primes souscrites est le même, soit \$1,000,000 en 1962 et 1966, la réserve sur les contrats de trois ans est bien différente, étant de \$1,033,332

en 1962 et de \$1,333,332 en 1966. Pour les affaires annuelles, la réserve est toujours stable, soit \$400,000.

Comme on peut en juger par ce tableau et ce graphique, il sera bien différent de développer des affaires annuelles ou des affaires triennales. Le risque souscrit en 1960 disparaît des livres en 1961 si le contrat est annuel; par contre, si le contrat est de trois ans, ce même risque demeure aux livres jusqu'en 1963.

68

Ce fardeau, car il s'agit bien d'un fardeau pour des compagnies qui débutent, peut être considérablement allégé par la réassurance, puisque le réassureur constitue les réserves applicables aux primes reçues. Cela fera l'objet d'un article subséquent, mais disons immédiatement que l'un des objets les plus importants de la réassurance est d'aider une compagnie à financer cette réserve. Pour permettre le jeu de la loi des grands nombres, ce qui est essentiel pour éviter des résultats aléatoires, l'assureur a tout intérêt à souscrire un volume de primes substantiel. Pour le faire, il lui faut des ressources financières importantes que bien des compagnies n'ont pas au moment du départ. En s'appuyant sur les réassureurs, la compagnie peut immédiatement s'installer solidement sur le marché et, graduellement avec les années, diminuer le montant des cessions au fur et à mesure que ses finances le lui permettent.

Ce problème de réserve est particulièrement important pour une compagnie jeune, ayant des ressources financières limitées. Toutefois, c'est une question qui préoccupe toutes les compagnies quelle que soit leur taille, car le surplus sera toujours affecté par un accroissement rapide du chiffre d'affaires.

Aspects statistiques de l'assurance contre l'incendie au Canada

par

GÉRARD PARIZEAU

69

Le dernier quart de siècle aura été pour l'assurance contre l'incendie une remarquable période d'essor et de consolidation. Pour qu'on en juge, voici quelques tableaux qui indiquent l'expansion dans ses aspects les plus caractéristiques ¹.

1 — Et d'abord le revenu-primés pour l'ensemble des sociétés d'assurance-incendie traitant au Canada (en mille dollars) :

	Sociétés fédérales (a)	Sociétés provinciales (b)	Lloyd's compris dans (b)	Total
1935	40,885	5,250	8,864	46,135
1958	177,364	23,978		210,206

De ces chiffres, deux faits se dégagent. Le premier, c'est l'augmentation considérable des primes en un quart de siècle. Pour en juger l'importance, il faut évidemment tenir compte de la diminution considérable du pouvoir d'achat de la monnaie durant cette période qui correspond dans l'ensemble à la guerre de 1939 et à l'après-guerre. Comme on le sait, pendant cette période, la monnaie canadienne a subi des influences graves qui ont entraîné une perte de valeur d'autant plus grande que le drainage des ressources avait été plus ac-

¹ Si nous ne remontons pas plus loin, c'est que nous avons déjà consacré plusieurs pages à l'aspect statistique de l'assurance contre l'incendie dans un article traitant de l'évolution de celle-ci depuis 1869, date où remontent les premières statistiques officielles. Dans la première édition de notre livre sur l'assurance contre l'incendie au Canada, nous avons étudié la période antérieure à 1935.

centué durant la guerre. Pendant les années qui l'ont immédiatement suivie, le contrôle des prix avait pu laisser des illusions sur la gravité des assauts subis, mais dès qu'il cessa, le pouvoir d'achat tomba rapidement. Même si la monnaie au Canada a mieux résisté qu'ailleurs, elle a perdu beaucoup de sa valeur.

2 — Les capitaux assurés.

70

Pour comprendre à la fois l'importance considérablement accrue de l'assurance incendie de 1935 à 1954 et pour apprécier les services qu'elle rend au public, il faut ajouter à la statistique des primes celle des capitaux assurés. La voici: ¹

1935	1954
\$10,566,000,000.	\$45,600,000,000. ²

Ici également, pour juger avec exactitude, il faut tenir compte de l'inflation. Pour déterminer l'importance véritable de l'augmentation, on doit appliquer un facteur de réduction établi par exemple en se basant sur la hausse du coût de construction entre les deux points extrêmes de la période.

Même si le chiffre relatif est ainsi très diminué, l'augmentation est considérable. Elle indique à la fois l'expansion économique du Canada pendant cette période et l'importance prise dans notre milieu par l'assurance contre l'incendie, comme facteur de sécurité. L'essor de l'assurance est un indice très précis de la confiance qui lui est accordée dans un milieu encore bien exposé malgré les progrès techniques réalisés dans la lutte contre l'incendie.

Les chiffres soulignent un deuxième fait que nous avons signalé déjà: la prépondérance du contrôle fédéral en matière d'assurance. Même si l'attitude des tribunaux jusqu'ici a été favorable aux provinces, l'autorité fédérale conserve le pre-

¹ Les chiffres mentionnés sans autre indication sont ceux du Surintendant des assurances fédéral.

² Si l'on ajoute les capitaux assurés par les sociétés provinciales on atteint 49 milliards. Si nous donnons ici les chiffres de 1954, c'est que, depuis, le Surintendant des assurances a adopté une manière différente de procéder. Il n'exige plus des assureurs l'indication des capitaux assurés.

A S S U R A N C E S

mier rôle, malgré des exigences beaucoup plus grandes. Les assureurs s'inscrivent, cependant, auprès des provinces. Celles-ci sauvent la face en prenant l'attitude que seul leur certificat confère le droit de faire affaires dans les bornes de leur province, mais c'est du gouvernement fédéral que viennent les directives au sujet de l'administration du plus grand nombre des sociétés. Comme nous avons déjà étudié la question ailleurs, nous nous limiterons à rappeler le fait ici.

3 — Répartition des primes par origine des assureurs ¹. Voici comment elles se divisent entre les trois groupes que reconnaît la statistique officielle, à un quart de siècle d'intervalle:

71

Total	Année	Sociétés canadiennes		Sociétés britanniques		Autres sociétés étrangères	
		\$	%	\$	%	\$	%
\$ 40,884	1935	\$ 7,899	19.4	\$17,443	42.6	\$15,541	37.9
\$177,364	1958	\$49,373	27.9	\$67,835	38.2	\$60,156	33.9

Avant d'analyser ces chiffres, notons qu'en 1958, trois cent soixante-seize compagnies, inscrites auprès du contrôle fédéral, se répartissaient les primes ainsi:

	Nombre	Revenu-primes moyen
Compagnies canadiennes	100	\$494,000.
Compagnies britanniques	93	\$729,000.
Compagnies étrangères	183	\$328,000.

Parmi les sociétés canadiennes, il y a celles dont les actions sont détenues par des capitaux canadiens et celles qui appartiennent à des groupements étrangers. En voici l'analyse avec, en marge de l'assurance contre l'incendie, les chiffres relatifs aux autres assurances, à l'exception des assurances vie et maritime. Dans tous les cas, il s'agit du pourcentage au total.

¹ En mille dollars. Réassurance déduite. Primes souscrites auprès des sociétés relevant du contrôle fédéral seulement.

A S S U R A N C E S

	1935 (Incendie) ¹ %	(Incendie) ² %	1958 Toutes assurances (sauf vie et maritime) %
Sociétés canadiennes détenues			
par des capitaux canadiens ...	13.80	22.69	26.42
par des capitaux britanniques	6.21	5.38	6.82
par des capitaux étrangers ...	1.31	2.69	5.11
Total	21.32	30.76	38.35
Sociétés britanniques	41.61	38.45	23.33
Sociétés étrangères détenues			
par des capitaux britanniques	2.26	0.02	0.05
par d'autres capitaux	34.81	30.77	38.27
	100.	100.	100.

72

Notons d'abord que ces chiffres ne sont pas tous comparables puisqu'ils ne comportent pas la même base de calcul. Ils indiquent cependant des tendances assez curieuses sous l'influence de l'assurance automobile et accidents en général. Ils montrent, entre autres choses, combien le groupe britannique est vulnérable. Il reste l'influence dominante en assurance contre l'incendie dans des groupements comme la Canadian Underwriters' Association, par suite d'un esprit d'équipe assez fort et à cause du chiffre d'affaires d'un certain nombre d'entreprises installées au Canada depuis un siècle ou moins. L'élément britannique, au total des assurances terrestres, perd du terrain toutefois puisqu'il ne détient qu'environ trente pour cent des primes, c'est-à-dire à peine un peu plus que le groupe canadien proprement dit. Il conserve la première place, cependant, en assurance-incendie. Le groupe étranger a un pourcentage croissant des affaires, sauf en incendie, même si la moyenne par compagnie est plus faible que pour le groupe canadien, comme on l'a vu précédemment. En examinant les chiffres de 1958, on peut conclure nous semble-t-il:

¹ Assurance-incendie. Déduction faite de la réassurance autorisée.

² Assurance-incendie et accidents. Déduction faite de la réassurance autorisée.

ASSURANCES

1° — que, malgré l'envahissement graduel du marché par les capitaux étrangers, les entreprises canadiennes augmentent leur participation aux affaires traitées au Canada. Elles n'ont pas le rôle dominant, cependant, parce qu'elles appartiennent surtout au groupe des sociétés indépendantes, dont l'influence est faible, si son chiffre d'affaires va croissant. Ce n'est qu'indirectement que les indépendantes peuvent contribuer à orienter la politique générale et elles n'offrent aux besoins du marché qu'un débouché limité. Pour les affaires autres que d'habitation et les gros risques, elles seraient notoirement insuffisantes sans l'aide des autres groupes. Dans l'ensemble, cependant, leurs affaires sont bien faites. Leur secteur est peut-être le plus profitable¹ parce qu'il existe entre des sociétés relativement importantes et le public un contact direct qu'ignorent souvent les deux autres groupes dirigés par des hommes moins près des assurés et de leurs risques et dont l'effort est davantage orienté par des directives lointaines:

2° — que, dans l'ensemble des affaires, le groupe britannique s'est laissé distancer depuis quelques années. Cependant, il comprend des entreprises puissantes, bien organisées qui, avec un certain nombre d'entreprises américaines, forment la base même de l'assurance contre l'incendie au

¹ Comme l'indiquent les chiffres suivants ayant trait aux résultats obtenus de 1956 à 1958 par les trois groupes d'assureurs que reconnaît la statistique officielle pour les affaires incendie et accidents:

	Compagnies canadiennes %	Compagnies britanniques %	Compagnies étrangères %
1956	— 1.8	— 8.7	— 6.2
1957	— 5.6	— 21.0	— 10.5
1958	0.0	— 2.7	— 1.4

Voici un autre fait concluant: le rapport des sinistres aux primes de 1869 à 1954 pour l'assurance-incendie seule:

Sociétés canadiennes	47.02
Sociétés britanniques	51.17
Sociétés étrangères	49.14

Cela souligne à nouveau, croyons-nous, le point que nous avons indiqué.

Canada.¹ Ce sont à elles, en effet, qu'il faut s'adresser pour la garantie des plus gros risques commerciaux et industriels. Sans ce groupe, le placement des affaires importantes serait à peu près impossible. Cela lui donne une grande influence dans tous les groupements collectifs où s'élabore et se fixe la politique générale de l'industrie de l'assurance au Canada.

3° — que le groupe étranger a une place un peu décroissante également en assurance contre l'incendie, mais de plus en plus grande dans l'assurance accidents et automobile. Les sociétés qui le constituent sont américaines pour la plupart. Dans le groupe des sociétés canadiennes, les capitaux étrangers jouent aussi un rôle d'une certaine importance en se portant acquéreur de sociétés canadiennes déjà existantes, achetées au prix fort pour bénéficier de l'acquis, ou en en fondant de nouvelles. Dans ce secteur, on trouve des intérêts français, suisses, italiens, hollandais ou scandinaves, qui ont voulu s'installer au Canada même si les résultats n'étaient pas bons et si le marché était encombré.

L'influence du groupe étranger, au sens donné par la statistique officielle, est très grande surtout dans le secteur des assurances autres qu'incendie. Dans ce dernier cas, elle est relativement limitée par le chiffre d'affaires individuel et collectif des sociétés. Elle se manifeste, dans le domaine technique, non pas tant par l'influence directe du groupe lui-même que par la technique venue d'outre-frontière par le truchement aussi bien des sociétés britanniques qu'américaines, par un phénomène d'osmose auquel la pratique ne résiste pas longtemps.

4 — Le rapport des sinistres² aux primes.³

1935	36.25%
1958	49.72%

¹ Parmi les quinze assureurs-incendie les plus importants, en 1959, sept sont du groupe britannique, par exemple.

² Frais de règlement non compris.

³ Primes souscrites nettes pour les sociétés assujetties au contrôle fédéral. Sur les primes acquises, le rapport est beaucoup plus élevé.

Le rapport des sinistres aux primes souscrites en période de croissance ne donne pas une idée véritablement exacte de la situation.¹ C'est pourquoi la base reconnue par la loi et utilisée par les assureurs eux-mêmes est le rapport des sinistres aux primes acquises, c'est-à-dire les primes inscrites dans les livres, moins la réserve pour primes non acquises. Si nous mentionnons ici les primes souscrites, c'est qu'en 1935, le rapport du surintendant des assurances mentionnait celles-ci. Nous les utilisons pour fin de comparaison seulement.

75

Que conclure de cette différence considérable à un quart de siècle d'intervalle, de 1935 à 1958: simplement que l'assurance contre l'incendie s'est sérieusement détériorée depuis 1935. Après avoir donné des résultats assez mauvais après la crise de 1929 jusqu'à 1933, elle s'était améliorée en laissant des profits d'opération substantiels pendant presque tout le quart de siècle qui avait suivi. Ce n'est guère que depuis 1955 que l'ordre s'est renversé. Les explications sont multiples. Retenons simplement:

a) que la plupart des polices d'assurance-incendie ne contiennent pas la règle proportionnelle de quatre-vingts pour cent. A cause de cela, en période d'inflation, les primes ne suivent pas la courbe croissante des sinistres en fonction de la hausse des prix. Si l'on examine la statistique des primes et des sinistres de 1951 à 1957, on constate en effet, que ces derniers sont passés en sept ans de cinquante-deux millions à cent neuf millions, soit plus du double par une croissance régulière. De leur côté, les primes n'ont augmenté que de cent trente-quatre millions à cent cinquante-six millions,² tandis qu'en 1958, sous la poussée d'une hausse soudaine des tarifs, l'augmentation en un an était de vingt et un millions de dollars.

¹ Le rapport aux primes acquises est, en effet, de 54.41 en 1958.

² Une augmentation de seize pour cent seulement.

76

b) qu'à l'incapacité de rétablir automatiquement la situation à l'aide de la règle proportionnelle se sont ajoutés les méfaits d'une concurrence très vive. Pour essayer d'éviter que leurs affaires passent aux compagnies indépendantes, les sociétés syndiquées ont consenti à des diminutions de tarif un peu aveuglément, sans trop songer aux conséquences d'une politique qui acceptait à la fois des baisses de taux et des extensions de garantie, venues du marché américain et acceptées sans trop de réflexion. Le résultat de cette double orientation ne fut pas long à se faire sentir. Dès 1954, les primes s'immobilisèrent, ou à peu près, tandis que les sinistres continuaient à monter rapidement. Voici la statistique de cette époque:

		Primes (en millions)	Sinistres (en millions)
1953	145	66
1954	148	70
1955	146	77
1956	155	86
1957	156	109
1958	177	88

Depuis 1957, les assureurs ont pris peur devant les résultats et ils ont procédé à des redressements substantiels de tarif, à un assainissement de portefeuille et à des restrictions de garantie qui ont changé complètement l'aspect des choses.

5 — Affaires traitées à l'étranger.

Cinquante-quatre compagnies d'assurances canadiennes font des opérations d'assurance ou de réassurance tant au Canada qu'à l'étranger. Voici des chiffres qui en indiquent l'importance. Il s'agit de primes souscrites et d'assurances autres que vie et maritime:

Affaires souscrites au Canada :	\$256,070,497
Affaires souscrites à l'étranger :	34,410,162

L'assurance est donc un produit d'exportation important pour certains des assureurs canadiens. En voici cinq exemples:

A S S U R A N C E S

	Primes souscrites		Total
	au Canada	à l'étranger	
A	\$ 5,784,000.	\$7,541,000.	\$13,325,000.
B	2,516,000.	2,057,000.	4,573,000.
C	3,901,000.	2,165,000.	6,066,000.
D	18,381,000.	7,588,000.	25,969,000.
E	9,074,000.	9,521,000.	18,595,000.

Où se fait ce commerce avec l'étranger ? Aux États-Unis, dans les Antilles, en Amérique Centrale et du Sud, en Europe, en Asie, en Afrique et en Australie. Deux entreprises dont la fondation remonte à plus d'un siècle sont particulièrement actives.

77

6 — Baisse du taux de primes.

De 1935 à 1959, le taux de prime a continué de baisser, avec des fluctuations correspondant à une situation momentanée quand on considère une ou deux années en particulier. Dans l'ensemble, la tendance est nettement à la baisse. Elle correspond à une amélioration de la qualité de la construction, aux mesures de prévention des incendies prises un peu partout, à un meilleur matériel d'extinction et au fait que, dans les petites villes ou les villages, on a organisé la lutte contre l'incendie avec l'aide du gouvernement dans la plupart des cas. Tout cela a permis de circonscrire le feu dès le début ou de limiter le nombre et l'étendue des conflagrations. Le résultat est très net. Même si la comparaison n'est plus facile à partir de 1954, année où le service des assurances a modifié sa manière de faire, on peut conclure que la baisse s'est accentuée en un quart de siècle, malgré certaines fluctuations dues principalement à la concurrence qui joue ou cesse selon le cas. Ainsi, de 1957 à 1959, le taux moyen est passé de 0.62 par cent dollars à 0.66 pour les risques d'un an à la suite de la hausse des tarifs rendue nécessaire par les lourdes pertes subies en 1957, en particulier.

Connaissance du métier

par
J. H.

78

I — Des liens de droit entre entrepreneur et sous-entrepreneur.

Dans la cause de Bergeron contre Fuller Construction Company Limited et Dominion Bridge Company Limited, les faits, en résumé, sont comme suit:

1° Le demandeur butte sur des tiges de fer empilées sur un pont par un sous-entrepreneur.

2° Il revient contre Fuller Construction Company Limited, entrepreneur, et Dominion Bridge qui fournit les matériaux du pont.

Dans son jugement,¹ le juge Roger Ouimet conclut:

a) que l'accident n'a pas été causé par la faute autonome de la chose;

b) que le demandeur « en tentant de se protéger contre deux automobiles venant à la rencontre l'une de l'autre, a été apparemment victime d'un moment d'inattention au cours duquel il a trébuché sur l'une des tiges empilées sur le pont »;

c) que si le demandeur « avait porté à l'amas de tiges métalliques l'attention que sa connaissance des lieux impliquait, il n'aurait pas vraisemblablement été l'artisan de son propre malheur. »

Dans cette cause, le juge Ouimet étudie les critères posés par les auteurs et la jurisprudence pour établir entre entrepreneur et sous-entrepreneur un lien de droit. Les citations qu'il utilise sont assez longues.

Nous n'en retenons ici que quelques-unes en référant le lecteur au texte du jugement pour les autres. Voici celles qui sont tirées de « The Law of Master and Servant » (Diamond) du « Traité de la responsabilité civile » (H. et L. Ma-

¹ Cour Supérieure. Hull no 5209. 14 avril 1959.

zeaud), et du « *Traité du droit civil dans la province de Québec* » (Nadeau):

Diamond: « *The relation of master and servant exists between two persons where by agreement between them, express or implied, the one (called « the servant ») is under the control of the other (called « the master »).* »

« *A person is under the control of another if he is bound to obey the orders of that other not only as to the work which he shall execute, but also as to the details of the work and the manner of its execution.* »

79

Mazeaud:

« 892. *Lorsqu'une personne se trouve sous l'autorité absolue d'une autre en ce qui concerne l'exercice des fonctions qui lui ont été confiées par cette dernière et pour son compte, il n'est pas douteux que le lien de préposition existe. Mais cette situation est loin de se rencontrer toujours dans la pratique.* »

« *Nombreux sont ceux sur lesquels on exerce une autorité, mais une autorité plus ou moins limitée . . .* »

« *Le principe à poser en la matière est le suivant: pour être commettant, il faut avoir le droit de diriger entièrement le préposé dans l'exécution du travail dont on l'a chargé; il faut que ce dernier ne jouisse d'aucune indépendance dans l'exercice des fonctions qui lui ont été confiées.* »

« 896. *Le préposé ne devant jouir d'aucune indépendance dans l'exercice de ses fonctions, il en résulte que celui qui a passé un contrat d'entreprise n'est pas un préposé . . .* »

« *Certes, ici, il y a bien une surveillance générale à exercer pour celui qui a commandé le travail; il peut et doit « veiller à ce que l'ouvrage soit exécuté conformément aux conditions intervenues » mais « il n'a pas la mission de donner des ordres à l'entrepreneur sur le mode d'exécution des travaux ».* »

De son côté, Nadeau¹ s'exprime ainsi:

¹ Dans le t. 8 (1949) du *Traité de droit civil du Québec*, p. 352, n. 404, 406 et 407.

« 404. Notre Code, à la différence du Code civil français, emploie le mot « ouvrier » au lieu du mot « préposé ». Il n'y a aucun doute que ce dernier mot a une signification plus étendue que le premier. Mais l'usage du mot « commettant » à notre Code, joint à l'art. 1731 C.C. qui décrète la responsabilité du mandant pour les dommages causés par la faute de son mandataire, texte qui n'a pas son équivalent en France, ne manque pas de rétablir l'assimilation complète de notre domestique ou ouvrier au « préposé » français.

« Un commettant est celui qui fait appel, pour son compte et son profit personnel aux services d'une autre personne, appelée domestique, ouvrier, mandataire ou tout simplement préposé, et a le droit de lui donner des ordres et des instructions sur la manière de remplir les fonctions qu'il lui a confiées. Ce lien d'autorité chez le commettant, de subordination chez le préposé, caractérise leurs rapports. Il doit s'agir d'une personne sous le « contrôle » du commettant . . .

« 406. Ce droit de donner des ordres et des instructions caractérise essentiellement les rapports de commettant à préposé. Il faut la constatation que le préposé exerçait ses fonctions sous le contrôle du commettant. Mais le droit de donner des ordres et des instructions ne peut souvent à lui seul fonder l'autorité et la subordination sans lesquelles il n'existe pas de véritable commettant . . .

« Voilà pourquoi il faut préciser la formule ci-dessus, en disant que le critère essentiel destiné à caractériser les rapports de commettant à préposé est le droit de donner des ordres et instructions au préposé sur la manière de remplir son travail. C'est un droit de surveillance et de direction qui s'étend jusque-là et c'est, en même temps, le signe propre d'une personne qui en détient une autre sous son autorité.

« 407. Le lien de subordination et d'autorité qui caractérise les rapports de commettant à préposé caractérise également le louage d'ouvrage ou de services personnels, contrat défini à l'art. 1602 C.C. Cela fait que le lien de préposition

présente de grandes affinités avec le contrat de travail ou louage de services. De son côté, le contrat d'entreprise, bien que constituant lui aussi un louage d'ouvrage, ne comporte pas de lien de dépendance, de rapport de direction ou de subordination entre le patron et l'ouvrier, ce qui exclut l'entrepreneur de la catégorie des préposés. La simple possibilité, pour un employé, de ne travailler que lorsqu'il le désire, ne peut en faire un entrepreneur indépendant.

« D'un autre côté, le simple fait pour un entrepreneur de recevoir du maître de l'ouvrage des instructions générales sur le travail à accomplir ne peut le faire considérer comme un employé, pas plus que l'inexistence de son permis réglementaire d'entrepreneur. Ce n'est certes pas de ce permis que dépend la nature du contrat. C'est ainsi que l'on jugera que lorsqu'un propriétaire convient avec un charpentier-menuisier, par contrat à forfait, par devis et marché, de lui faire démolir et réparer certaines galeries de son immeuble avec les matériaux qu'il lui fournira, avec l'entente que les travaux seront exécutés sous la surveillance et la direction de l'homme du métier, le propriétaire ne répondra pas des suites d'un accident causé par la faute des ouvriers employés dans l'entreprise. »

81

Ces trois textes nous paraissent résumer assez bien la question des relations de droit qui existent entre entrepreneur et sous-entrepreneur, avec l'application ordinaire des faits.

II — Le propriétaire d'un terrain de stationnement est-il responsable des dommages subis par les autos qui y sont gardées ?

Voilà une question essentiellement pratique à laquelle le juge Joseph Jean répond affirmativement dans la cause de Dohan contre Campeau et Bourassa.¹ Voici les faits :

Le demandeur confie sa voiture au défendeur Campeau. Quand il en reprend possession, il constate qu'elle a subi des

¹ Cour Supérieure — no 431,229. Montréal, 14 mai 1959.

dommages de \$275. Il en demande le remboursement à Campeau qui se récusé en invoquant a) que, de six heures du soir à une heure du matin, le poste est exploité au profit de Bourassa qui, le jour, est son employé et b) que Bourassa est la cause du dommage.

Voici la conclusion du juge Jean :

82 « *Le demandeur n'a pas fait la preuve de la faute de Bourassa, mais simplement que son automobile fut endommagée pendant qu'elle était sur le terrain de stationnement du défendeur Campeau.*

« *Il est certain que le demandeur, qui avait payé une redevance pour remiser son automobile au poste de stationnement, avait un recours contre la personne qui en avait assumé légalement la garde. Cette personne devait en prendre soin et la remettre au demandeur dans les mêmes conditions où elle se trouvait quand elle l'avait reçue; elle est responsable des dégradations que le véhicule a subies pendant le temps du stationnement, si elle n'est pas, par sa défense, en état de prouver force majeure ou cas fortuit.*

« *Ici, la seule défense du défendeur Campeau repose sur le fait que l'automobile du demandeur ne lui a pas été confiée, parce qu'il n'était pas l'exploitant du terrain de stationnement le soir de l'accident et que Bourassa seul doit répondre des dommages, étant le sous-locataire de l'exploitation.*

« *Il est vrai que Bourassa exploitait le terrain à son profit pendant la soirée et n'était pas un employé régulier du défendeur Campeau, mais il ne détenait aucune licence ou permis de la municipalité et exerçait le commerce sous le permis de Campeau et comme mandataire de ce dernier.*

« *Campeau restait toujours l'exploitant du terrain de stationnement et le dépositaire des automobiles qui étaient amenées sur ce terrain, dont il était seul à avoir le permis d'exploitation. S'il avait voulu dégager sa responsabilité pendant la soirée, il aurait dû faire afficher en vue, quelque part, que*

le terrain était exploité par une autre personne, laquelle devait se munir d'un permis municipal spécial, et non pas laisser croire au public que le terrain était exploité à son nom.

« Considérant que le défendeur Campeau, bien que n'étant pas le commettant du défendeur Bourassa, doit être assimilé, ici, à l'aubergiste qui est responsable des dommages causés aux effets de ses hôtes ou encore au mandant qui est responsable envers les tiers qui contractent de bonne foi avec une personne qu'ils croient son mandataire, tandis qu'elle ne l'est pas, si le mandant a donné des motifs raisonnables de le croire (art. 1730 C.C.);

83

Action accueillie (\$275). »

III — Quelles sont les obligations du patron envers son employé pour empêcher un accident du travail ?

Le juge Roger Ouimet les rappelle dans la cause de Grenier v. Quintal.¹ Il s'agit en l'espèce d'un employé, âgé de seize ans, qui, au cours de son travail se sert d'un hachoir rotatif. En voulant arrêter le moteur, une fois son travail terminé, le demandeur Octave Grenier se fait couper quatre doigts.

Le juge renvoie l'action après avoir fait valoir qu'on ne peut invoquer dans le cas présent le fait autonome du hachoir rotatif (art. 1054 C.C.) ou la faute du défendeur (art. 1053 C.C.). Il ajoute, et c'est cela en particulier que nous désirons noter ici :

« ... les seules obligations d'un patron à l'égard d'un employé d'âge suffisamment avancé pour pouvoir discerner le bien du mal et connaître le danger éventuel que peut présenter le maniement d'un appareil, consistent à lui indiquer ce danger, lui faire les remontrances appropriées s'il paraît manquer occasionnellement de prudence, mais non pas à placer auprès dudit employé un surveillant ou un moniteur chargé

¹ Cour Supérieure. No 12,591. Joliette, 12 mai 1959.

de le protéger à toutes les minutes contre sa propre imprudence.¹

Voici à ce sujet quelques extraits de jurisprudence cités par le Juge Ouimet:

Gravel v. Toupin ²:

84 *Where a minor (19 years of age) in the course of his employment in a grocery and butcher shop uses his fingers instead of an implement with which he was provided to force meat into a mincing machine, with the result that one finger is partially amputated, he has no claim against his employer if he was properly instructed how to use the machine, which was not dangerous per se.*

Bruneau v. Rainville ³:

The obligation of an employer does not extend to doing more than warn the employee of the danger and supplying him with proper tools. He does not have to go to the extent of forcing an experienced employee to be careful. The employee was told to use a metal rod or some other similar device which was available on a work-bench in the factory near the press.

Carter v. Slack ⁴:

N'a pas de recours contre son patron, l'employé qui connaît bien une machine et son fonctionnement et qui a toute l'expérience requise pour faire le travail que son patron lui a confié lors de l'accident. L'employeur poursuivi en réclamation de dommages-intérêts peut repousser la présomption qui lui incombe, quand il s'agit d'une chose dont il avait la garde, en prouvant que le dommage est le résultat d'un cas fortuit, d'une force majeure, de la faute de la victime, ou encore, qu'il n'a pu l'empêcher en prenant toutes précautions qu'il était raisonnable de prendre dans les circonstances.

¹ *Procureur général de la Province de Québec v. Monette* [1955] B.R. 66, à la p. 71; *Armand v. Carr* [1926] S.C.R. 575, à la p. 581.

² [1942] C.S. 25.

³ (1952) C. S. 370.

⁴ (1941) 47 R. de J. 421.

Le juge avait écarté auparavant la prétention du demandeur que le défendeur avait reconnu sa responsabilité en lui offrant les indemnités de l'avenant d'indemnisation volontaire, contenu dans sa police de responsabilité patronale. Voici à ce sujet la conclusion du juge sous la forme d'un attendu:

« Attendu que le défendeur reconnaît avoir offert au demandeur ainsi qu'à son pupille de les faire bénéficier des dispositions d'un avenant de compensation volontaire inhérent à une police d'assurance qu'il détenait, mais que cette offre fut refusée et qu'elle ne comportait aucune reconnaissance de responsabilité. »

85

IV — De l'indemnisation du bénéficiaire dans le cas d'un sinistre partiel.

La cause de St-Cyr v. Regal Insurance Co. Ltd. et Marmette et un autre,¹ mis en cause, pose à nouveau le problème du bénéficiaire en assurance contre l'incendie dans le cas d'un sinistre partiel. La question posée revient à ceci: le fait de mentionner plusieurs bénéficiaires dans des polices différentes n'affaiblit-il pas les droits du premier créancier envers qui l'assuré s'est engagé à faire assurer des biens au moins jusqu'à concurrence de ses intérêts? Évidemment! Pour le comprendre, il suffit de citer l'exemple suivant qui est très simple:

Trois polices (A - \$10,000., B - \$20,000., et C - \$30,000.) sont payables à D, E et F respectivement. Les dommages étant de \$5,000., D recevra 1/6e de \$5,000., E 2/6e et F 3/6e, alors que si le nom de D avait été mentionné à titre de bénéficiaire dans les trois polices jusqu'à concurrence de ses intérêts, puis E et puis F suivant leurs intérêts respectifs, D aurait reçu \$5,000. intégralement après avoir démontré l'étendue de ses intérêts.

Du jugement rendu par le juge Lacroix, nous retenons ses commentaires au sujet des mots « autres assurances con-

¹ C.S. no 12,530. Arthabaska, 31 mars 1960.

cordantes » que l'on trouve généralement dans l'intercalaire - incendie et qui ont pour objet d'annuler les dispositions de l'article huit des conditions statutaires de Québec :

« La défenderesse invoque, cependant, à l'appui de ses prétentions, la mention faite dans l'assurance que les assurances concordantes sont permises. Ce texte, nous l'avons dit, est rédigé de la manière suivante :

Autres assurances concordantes :

86

Permises sans avis jusqu'à ce que requis.

« La défenderesse voit dans ces mots la permission donnée à l'assuré de prendre des assurances subséquentes et le consentement de la compagnie à ce qu'il le fasse. Les avocats des défendeurs disent que ces expressions ne sont qu'une traduction mauvaise du mot anglais concurrent.

« Les termes d'un contrat, d'après la doctrine et la jurisprudence, doivent être interprétés seulement lorsque la commune intention des parties est douteuse; autrement nous nous en rapportons au sens littéral des termes du contrat. Les termes employés dans la police d'assurance émise par la défenderesse, en novembre 1956, semblent, dans leur sens littéral même, être parfaitement clairs et nous ne pouvons admettre que même le mot anglais concurrent ait le sens que la défenderesse lui attribue.

« Permettre à un assuré de prendre d'autres assurances concordantes, c'est lui permettre de prendre des assurances qui sont d'accord avec les premières, qui tendent au même but. C'est le sens même que le dictionnaire donne au mot « concorder ».

Rien n'empêche un assuré de prendre des assurances additionnelles sur ses biens et de répartir le risque entre plusieurs assureurs, pourvu, c'est l'opinion du tribunal, que ces assurances respectent les droits acquis des parties au contrat.

Dans le dictionnaire Harrap's, on trouve l'expression: concurrent fire insurance, traduite de la manière suivante :

Assurance-incendie répartie à condition identique entre plusieurs assureurs.

« Il nous semble bien difficile de donner à ces expressions un sens différent de celui qui veut dire que les assurances concordantes doivent être nécessairement en tout d'accord avec les premières, sauf évidemment quant au montant puisqu'il s'agit d'une répartition.

« Ceci, à notre humble avis, impliquerait le même bénéficiaire tant qu'il possède, dans les objets assurés, des intérêts qui demeurent supérieurs au montant de la perte ou de l'indemnité. On pourrait peut-être dans les assurances subséquentes, sur les mêmes biens, indiquer d'autres bénéficiaires, à condition de mentionner qu'ils participeront au bénéfice lorsque le premier bénéficiaire aura été payé selon ses intérêts, ou encore obtenir le consentement du premier bénéficiaire. »

87

D'après le juge Lacroix, il faut donc qu'il y ait entière concordance des polices d'assurance, sauf en ce qui a trait au montant. C'est une conclusion qui mérite d'être retenue.

Réflexions sur certains aspects de l'assurance sur la vie au Canada

par

G. P.

88

I — Les prêts sur polices d'assurance-vie.¹

Les prêts sur polices d'assurance-vie sont un des barèmes de la situation économique individuelle. Ils augmentent avec le resserrement du crédit, avec les besoins du budget familial ou avec les ressources décroissantes de la famille. Aux époques de crise, ils atteignent un pourcentage élevé des placements faits par les sociétés d'assurance sur la vie. Ainsi, en 1932, au tréfonds de la crise de 1929, les prêts étaient de 20 pour cent de la réserve mathématique contre 7.2 en 1945 et 5.8 en 1950, années de grande activité économique.² L'assuré, qui a des besoins d'argent, cherche à les satisfaire. S'il n'a pas d'autre moyen, il pense à la réserve mathématique de sa police d'assurance sur la vie qu'il peut en grande partie emprunter sans aucune garantie particulière, simplement en signant une reconnaissance de dette et en payant l'intérêt au taux maximum de six pour cent. Quand le loyer de l'argent est de sept, sept et demi et même davantage, la tentation est grande d'utiliser des sommes que l'on peut considérer à soi, même si, un jour ou l'autre, on est censé les rembourser. Le « Statistical Summary » de la Banque du Canada nous apporte

¹ La loi concernant les compagnies d'assurances canadiennes et britanniques mentionne à l'article 63 (5) : « Une compagnie enregistrée pour pratiquer l'assurance-vie peut placer ou prêter ses fonds d'assurance-vie ou quelque partie de ses fonds dans l'achat ou sur la garantie de polices d'assurance-vie émises par la compagnie ou par une autre compagnie enregistrée pour pratiquer l'assurance-vie au Canada »

² « Canadian Life Insurance Facts » - 1958, p. 20.

A S S U R A N C E S

des chiffres intéressants sur l'importance variable de ces prêts durant le premier trimestre de 1957 à 1960. Les voici:

	en millions de dollars
1957	7.5
1958	3.6
1959	1.9
1960	8.1

Comme on le voit, les prêts sont en hausse très nette cette année par rapport aux deux précédentes. C'est un indice à la fois que le budget familial a des besoins qu'il n'avait pas antérieurement et — ce qui est curieux — que le mouvement d'emprunt n'avait pas encore commencé à un moment où l'argent était relativement difficile à obtenir des banques, c'est-à-dire en 1958 et 1959. Il semble donc que l'assuré attende le plus possible avant de toucher à son assurance sur la vie et, même une fois décidé, qu'il hésite avant d'emprunter. Il laissera plus facilement l'assureur payer la prime à même la réserve, ce qui est une autre forme d'emprunt qui explique probablement la hausse des prêts sur polices dont il est question précédemment.

89

II — La production.

On trouve un autre indice du flottement qui existe dans les affaires actuellement avec la production d'assurance sur la vie durant le premier semestre de 1960. Alors que depuis des années celle-ci augmentait rapidement, le chiffre de 1960 est un peu inférieur à celui de 1959. La différence n'est que de 2.4 pour cent pour l'ensemble du Canada, mais il y a diminution malgré la puissante machine de production dont disposent les sociétés d'assurance sur la vie: une des plus actives peut-être après celle des États-Unis. La vente, en effet, a atteint trois milliards cinquante millions contre trois milliards cent vingt-cinq millions l'an dernier. La différence est faible, mais elle existe dans un pays où l'assurance sur la vie a eu

A S S U R A N C E S

d'étonnants résultats depuis dix ans. Qu'on en juge par ces chiffres que vient de nous communiquer la Canadian Life Insurance Officers Association pour le Canada. Ils ont trait au premier semestre de 1950, de 1955, de 1959 et de 1960:

	Production en millions	
	1950	821
	1955	1,665
	1959	3,125
90	1960	3,050

Même s'il y a un léger fléchissement cette année, la production reste considérable dans un pays dont la population est de seize millions et où, depuis trois ans, règne un chômage qui a tendance à se maintenir malgré l'activité économique assez grande de certains secteurs.

La vente est remarquablement bien organisée dans l'assurance sur la vie au Canada, avons-nous dit. C'est ce qui explique que l'assurance sur la vie y ait une aussi grande importance absolue et relative. On en jugera par ces chiffres qui ont trait à l'assurance en vigueur dans un certain nombre de pays de 1939 à 1959: ¹

Pays	Rapport de l'assurance-vie au revenu national		Augmentation de l'assurance en vigueur (en pourcentage)	
	1939	1954	1959	1954-1959
Argentine	—	5	4	100
Australie	67	48	64	73
Autriche	—	6	7	101
Belgique	18	31	41	59
Brésil	—	13	18	285
Canada	164	114	157	76
Costa Rica	—	13	17	77
Cuba	15	20	20	23
Danemark	42	33	34	32

¹ Nous empruntons le tableau à M. Hardy F. Glass dans « Pathways in International Insurance and Development Trends in Europe », qui en tirait lui-même les données principales des dossiers de l'Organisation des Nations Unies et de l'Institute of Life Insurance de New York. Page 82.

A S S U R A N C E S

République dominicaine	—	7	6	39
Équateur	—	4	4	24
Finlande	46	26	37	115
France	18	13	23	172
Allemagne de l'Ouest	—	22	30	110
Inde	—	9	12	45
Israël	—	7	7	164
Italie	20	10	13	83
Japon	120	22	47	240
Mexique	—	8	11	178
Nouvelle Zélande	83	72	94	70
Norvège	45	29	30	50
Pérou	—	7	11	113
Porto Rico	—	20	39	145
Espagne	—	6	5	59
Suède	51	43	59	90
Suisse	52	50	53	42
Royaume Uni	73	54	61	52
États-Unis	161	100	135	62

91

Après les États-Unis, le Canada a le plus fort montant d'assurance en vigueur. On peut expliquer cela de diverses manières, à part les méthodes de production employées:

a) par une mentalité particulière aux pays neufs, où on cherche à mettre à l'abri des économies extrêmement exposées par l'instabilité des placements, par l'atmosphère d'aisance, de luxe même, qui fait que les gens sont prêts à dépenser la plus grande partie de leur revenu en biens de consommation, admirablement adaptés au genre de vie que la mode et l'atmosphère générale font accepter sans effort;

b) par un revenu familial moyen très élevé;

c) par le désir de mettre sa famille à l'abri en cas de mort prématurée: sentiment qu'une publicité intelligente, tenace et bien nourrie entretient régulièrement.

Enfin, la dernière explication et la meilleure peut-être, c'est que le Canadien n'a pas connu l'inflation au même degré que l'Européen. Si depuis 1948, avec le relâchement des con-

trôles, le dollar a glissé régulièrement au point de perdre la moitié de son pouvoir d'achat, l'assurance sur la vie a gardé son prestige auprès du public, même si l'assuré sait que le dollar-assurance n'a plus la valeur d'autrefois.

92 L'inflation est pour une part dans la hausse considérable de l'assurance sur la vie en vigueur au Canada. Elle n'explique pas tout, cependant. Sans l'effort de production des assureurs, elle n'aurait pas sûrement pas à elle seule convaincu le public de s'assurer davantage. L'inflation à ce point de vue n'est qu'un élément statique, s'il est aussi une arme à deux tranchants. Jusqu'ici elle a puissamment aidé le démarcheur dans son travail de production. Pour peu qu'elle s'accroisse cependant, elle deviendra un des facteurs les plus dangereux à moins que l'assurance ne trouve en Amérique des moyens de compensation auxquels l'Europe n'a pu avoir recours devant un mouvement qui, à certaines époques, a pris une allure affolante et contre laquelle il n'y avait rien à faire.

III — Le taux de rendement des placements.

Depuis quelques années, les sociétés d'assurance sur la vie ont eu des exercices profitables: le taux de mortalité a continué d'être à la baisse dans l'ensemble, les dépenses d'administration ont augmenté, mais avec la hausse considérable de la production les frais accrus ont étalé. De son côté, la valeur des placements s'est trouvée atteinte par la baisse considérable des obligations, mais il y a eu des accommodements avec le contrôle des assurances qui n'a pas exigé qu'on diminuât la valeur nette aux cours du jour; en tenant compte de la valeur intrinsèque, il s'est contenté de demander qu'on amortisse la différence initiale de coût. Le cours des actions ordinaires a subi maints fléchissements, mais dans l'ensemble ce qu'on a perdu, ce sont les profits réalisés antérieurement. D'autre part, le taux de rapport du portefeuille a augmenté régulièrement avec la hausse de rendement des obligations

et des placements hypothécaires. Ceux-ci ont atteint jusqu'à sept et demi pour cent en première hypothèque en 1960. Le résultat est net. Pour qu'on en juge, voici la hausse du taux de rendement du portefeuille des compagnies canadiennes depuis 1955:

1955	4.18
1956	4.31
1957	4.52
1958	4.66

A quelque chose malheur est bon. Mais faut-il dire que les sociétés d'assurance sur la vie n'ont aucun problème? Non assurément, puisqu'ainsi nous oublierions la concurrence, problème majeur dans un pays à population relativement peu élevée où les assureurs se livrent une lutte qui serait dangereuse si le milieu n'était pas très ouvert à l'assurance sur la vie vendue par des démarcheurs à la parole d'or et qui sont soutenus par une publicité bien orchestrée.

IV — Les placements en actions ordinaires.

Les sociétés d'assurance sur la vie ont en mains des capitaux considérables, qui leur donnent dans le marché des valeurs mobilières une importance prépondérante. Elles sont de grands acheteurs d'obligations, les plus importants peut-être, avec les banques et ces autres grands réservoirs de l'économie individuelle que sont les fonds mutuels et les multiples sociétés de placement. Elles jouent également dans le prêt hypothécaire un rôle de premier plan, qui leur a permis pendant la période qui a suivi la guerre de compenser pour le très faible rendement des fonds d'État et des obligations à court et à long termes. Cela et la baisse du coût de mortalité leur ont permis de faire face à leurs besoins de réserves et à la participation aux bénéfiques de leurs contrats participants. Même si leurs dividendes ont sensiblement diminué, les assureurs ont continué d'en verser; ce qui était indispensable pour une politique de production axée sur l'assurance-vie avec par-

ASSURANCES

94

ticipation dans les bénéfiques. Mais chose curieuse, pendant toute cette période les assureurs-vie n'ont pas tenté d'orienter leurs placements vers les actions ordinaires — auxquelles avaient recours vers la fin de la dernière guerre ou immédiatement après, ceux qui devaient devenir de très âpres concurrents: les sociétés de placement. Si l'on veut voir ce que certaines d'entre elles en ont tiré, voici les dividendes de Canadian Investment Company depuis 1932, date de sa fondation, jusqu'à 1960:

1933—\$0.13	1940—\$0.16½	1947—\$0.20	1954—\$0.29
1934— 0.14½	1941— \$.17	1948— 0.22	1955— 0.34
1935— 0.14	1942— 0.17	1949— 0.24	1956— 0.38
1936— 0.16	1943— 0.17	1950— 0.25	1957— 0.38
1937— 0.20	1944— 0.17	1951— 0.28	1958— 0.34
1938— 0.16	1945— 0.17	1952— 0.28	1959— 0.38
1939— 0.16	1946— 0.20	1953— 0.28	

Pendant que péniblement les sociétés d'assurance sur la vie remontaient le taux de rendement de leur portefeuille de 3.71 pour cent en 1946 à 4.66 pour cent en 1958, Canadian Investment Company, en plaçant les trois-quarts de son avoir en actions ordinaires, parvenait à augmenter son dividende de vingt cents à trente-quatre cents. Cela se produisait, il est vrai, pendant une des périodes les plus actives qu'ait traversée l'entreprise privée au Canada.

En toute équité pour les sociétés d'assurance sur la vie, il faut noter qu'elles sont dans un état d'infériorité à ce point de vue:

a) parce qu'elles doivent communiquer le 30 juin et le 31 décembre au surintendant des assurances la valeur au marché des actions qu'elles détiennent. Ce règlement a mis l'une d'elles à deux doigts de la faillite durant la crise de 1929. Si le surintendant a donné une interprétation plus large au règlement à ce moment-là, le souvenir du désastre possible est resté dans toutes les mémoires.

b) elles sont aussi limitées à quinze pour cent de leur actif en actions ordinaires, avec un maximum de trente pour cent de la capitalisation de la société dont elles achètent les titres. Enfin, elles ne peuvent acheter que des actions ordinaires sur lesquelles on a versé un dividende d'au moins quatre pour cent pendant sept ans.

Tout cela est bien limitatif, mais il faut noter, pour les placements en actions, que les sociétés d'assurance sur la vie ne dépassent guère cinq pour cent de leur actif alors qu'on leur en permet quinze.¹ Voici trois sociétés qui, d'après le *Financial Post*, ont augmenté leur portefeuille d'actions ordinaires et privilégiées récemment :

95

	1959	1958	1957	1956
	%	%	%	%
Northern Life	4.5	4.2	4.2	4.3
Sun Life	8.3	7.7	7.2	7.8
Canada Life	6.5	5.9	6.7	6.5

Comme on le voit, si le montant augmente avec la hausse de l'actif, le pourcentage n'a pas tellement varié.

En somme, l'occasion est tentante, les capitaux disponibles considérables, mais retenus par une crainte explicable, sinon justifiable, les assureurs hésitent, ne s'avancent pas et laissent à d'autres l'avantage de tirer profit des énormes possibilités que présente un milieu économique en plein essor. Si les assureurs s'immisçaient davantage et directement dans la vie économique du pays, ils courraient quelque risque d'y laisser des plumes, mais quels avantages leurs assurés et eux-mêmes ne pourraient-ils pas en tirer sans s'exposer indûment ! Les assureurs ne pourraient-ils pas utiliser tout au moins la marge d'initiative que leur offre la loi dans ce domaine ?

¹ Plus les trois pour cent, qui leur sont accordés depuis 1948 pour les placements non autorisés par la loi.

Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

96

I — Le rapport de la Commission d'enquête sur l'assurance automobile

Le Ministre de la justice vient de déposer en Chambre le rapport de la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives en matière d'assurance automobile. Nous en extrayons les conclusions, en référant le lecteur au numéro d'octobre 1958 de notre revue, dans lequel nous avons exposé les circonstances et les origines de la première étude faite par le directeur du service, avant d'être reprise par la Commission elle-même: procédure prévue avant que des poursuites puissent être intentées contre ceux qui ont violé la loi par des ententes restreignant la liberté du commerce. En résumé, la question posée à la Commission était celle-ci:

« Les assureurs-automobiles ont-ils entre eux des ententes qui peuvent être considérées comme une violation de la liberté des affaires d'assurances:

a) par la fixation des tarifs par les syndicats;

b) par la détermination uniforme des commissions payées aux agents et courtiers ?»

La Commission ne conclut pas exactement. Elle suggère plus qu'elle n'affirme. En effet, on trouve bien dans ses « *recommendations* » la phrase suivante: « *Some of the rules, methods and activities of Board organizations and companies have features which might, in some circumstances, bring them within the kinds of action defined by the Combines Investigation Act or Section 411 of the Criminal Code, and this has raised in our minds the distinct possibility that they might*

be held to infringe upon the law », mais on s'empresse de noter ceci immédiatement :

« *Under the Canadian constitution, legislation of this kind is wholly within the jurisdiction of the provinces. As a federal body, appointed to administer specific federal enactments, it is not a function of this Commission to make recommendations to provincial governments for provincial legislation.* »

Autant dire, n'est-ce pas, qu'il n'appartient pas au parlement fédéral d'intervenir dans un domaine qui n'est pas le sien.¹ C'est ce qu'on pourrait appeler en termes peu respectueux, mais assez précis, un échappatoire. On a l'impression que pour une fois, les commissaires fédéraux sont heureux de lancer la balle aux provinces qui n'ont pas la même législation et qui n'interviendront pas dans le régime, fort défendable d'ailleurs, qui règle tarifs et barèmes de commission en laissant les assureurs trancher tout eux-mêmes, après une vague consultation avec les autorités provinciales. Ce serait un enterrement de première classe, s'il n'y avait tout de même dans les « *recommandations* » de la Commission un certain nombre de faits et des suggestions qu'il est intéressant de noter avant que le rapport ne soit allé rejoindre les dossiers poussiéreux qui garnissent les rayons de l'État. Voici les suggestions du rapport. Nous nous excusons de les donner en anglais, seul texte disponible en ce moment dans ce pays bilingue où la traduction vient longtemps après que le rapport a paru, quand l'intérêt s'est émoussé :

¹ C'est-à-dire les tarifs, les contrats, les relations d'agent à assureur. L'attitude est très curieuse à observer, et c'est ce qui nous fait la mentionner ici. On peut la rapprocher de celle de la Commission Tremblay, qui est à l'autre extrême et qui, elle aussi, est partiellement une attitude d'opportunisme en matière d'assurance. Il est intéressant de noter ici la définition nouvelle du mot « conspiracy » suggérée dans le projet de loi No C58, présenté en Chambre par le Ministre de la justice en mai 1960. L'article (C) se lit ainsi : « To prevent, or lessen, unduly competition in the production, manufacture, purchase, barter, sale, storage, rental, transportation or supply of an article, or in the price of insurance upon persons or property, or... » De cette manière, le gouvernement fédéral établit solidement son droit d'enquête dans le domaine de l'assurance, droit qu'on ne se gênait pas de mettre en doute jusqu'ici.

ASSURANCES

CHAPTER XII

Recommendations

98

« Much of the detailed information compiled by the Director was limited to the period 1950-52. Further information obtained by the Commission, with particular reference to the year 1957, indicates that the share of the total automobile insurance business held by members of Board Association, which had been shown to be declining between 1950 and 1952, had undergone a further substantial decline. Nevertheless, in 1957 Board companies still held over 37 per cent of the business, and Board actions in respect of such matters as premium rates and commission rates still influenced very materially the rates charged and paid by Conference companies and by some independent companies. In the opinion of the Commission the portion of the market affected by decisions of Board organizations, throughout the period covered by the inquiry, at least down to and including 1957, has been sufficiently large that joint actions by these organizations and their members, of the kinds described in this report, have had a substantial effect on the degree of competition in the automobile insurance business.

« Some of the rules, methods and activities of Board organizations and companies have features which might, in some circumstances, bring them within the kinds of action defined by the Combines Investigation Act or Section 411 of the Criminal Code, and this has raised in our minds the distinct possibility that they might be held to infringe upon the law.

« The first of these matters to which we would call attention is the agreement in Board organizations for uniform minimum premium rates, which in effect are fixed rates binding on the member companies of the respective territorial associations that adopt them. In nearly all the states in the United States and in one province of Canada, Nova Scotia, this ques-

tion has been the subject of legislation. While the legislation varies in some respects in different jurisdictions, the general approach may be described as follows:

« Rating bureaus are required to file their schedules of rates with the Department of Insurance for review before becoming effective for their members. Companies not members of rating bureau must also file their rates. Deviations are usually permitted by a company which is able to show that its loss-cost picture enables it to charge lower rates with safety and non-members of the rating bureau are usually enabled to subscribe for rating material.

99

« The Province of Ontario has legislation authorizing the Superintendent of Insurance similarly to require rates to be filed under oath and to prohibit deviations from the rates filed, but this power has not been used for many years. That province has also passed legislation, which however is not in force because it requires proclamation and has never been proclaimed, authorizing the Superintendent, after due notice and hearing, to order an adjustment of premium rates if found to be inadequate, excessive, unfairly discriminatory or otherwise unreasonable.

« Under the Canadian constitution, legislation of this kind is wholly within the jurisdiction of the provinces. As a federal body, appointed to administer specific federal enactments, it is not a function of this Commission to make recommendations to provincial governments for provincial legislation. Further, the Commission has not sufficient information concerning the operation and effect of the legislation now in force in the United States and Canada to enable it to make any recommendations based on knowledge of the relative advantages and disadvantages attaching to it. Therefore, the Commission does not intend to consider any legislative suggestions.

« In our opinion the C. U. A. and other territorial associations are in a position to remove any question concerning

the validity of their present practices concerning premium rates. We suggest that they should review the situation and should consider in particular:

(a) *Abandoning the compulsory feature of their rate structures, so that members will be able to offer some competition in rates if their loss and cost position justifies it.*

100 (b) *The arbitrary cost factor. In order to arrive at a premium rate some amount must be included for costs and profit. We are not in a position to judge whether the drawbacks attaching to the use of the present cost factor can be satisfactorily removed. In our opinion, if it is deemed necessary to retain the cost factor on something like the present basis, it should be reviewed much more frequently than in the past, so that changing conditions will not find it so much out of line as was the case prior to the 1953 changes. In any event the existence of the cost factor should not prevent a company whose costs are lower than the cost factor indicates from making corresponding reductions in its premium rates.*

« The Commission makes one further suggestion in connection with rates, viz., that purely as a matter of policy the Associations consider making their rating material available to any non-member company on payment of a fair price. No inference should be drawn from this suggestion that the Associations are under any obligation to do so.

« A second matter to which we direct attention is that of fixed maximum commission rates, binding on Association members. We suggest that consideration be given by the Associations to removing the fixed character of commissions along with fixed premium rates. While in some large centres there appears to be a trend toward putting all agents on the same basis, it is not yet true that all companies employ their agents, or at any rate all their agents, on exactly the same basis and expect the same services from them. Variation in kind or quality of service by agents justifies variation in their remuneration.

« One other group of restrictive rules remains. In some Associations some of these rules have been abandoned or have less effect than formerly. We suggests that the Associations consider the advisability of abolishing them. We refer to what remains of the « non-intercourse » and « separation » rules, to rules limiting re-insurance to Association members, to those limiting the location and thereby the number of branch offices, and to those limiting the numbers of agents of certain classifications that may be appointed by a member company. »

Ottawa,

May 16, 1960

101



Nous avons demandé à M. James Matson de bien vouloir nous donner le texte d'une allocution qu'il a prononcée quelques jours après que le Rapport eut été déposé en Chambre. Nous le reproduisons ici parce que M. Matson apporte quelques précisions sur le rôle de la Canadian Underwriters' Association qu'il est intéressant de faire connaître. A cause de sa fonction même, la C.U.A. est très exposée à la critique, quoi qu'elle fasse. Aussi est-il bon qu'on présente le point de vue des intéressés, même si M. Matson insiste sur le fait qu'il parle à titre de directeur général de compagnie et non au nom de la C.U.A. Voici son texte:

« Since I prepared my speech, the long-awaited Report of the Restricted Trade Practices Commission concerning the business of Automobile Insurance in Canada has appeared on Monday of this week. I have read the Report and as many of you may not read it in full and therefore will depend for your impressions on what you read or hear elsewhere, I intend with the permission of the Chairman to take the opportunity of making some comments on it so that you may understand the position as I see it. I am speaking not as President of the All Canada Insurance Federation but as Manager for Canada of the Royal-Globe Group.

« I make no claim that a large industry like insurance never makes mistakes. It was a rate war and the subsequent peace settlement which upset the public and led to the Hodgins Report in 1928. Out of that came a great deal of good in particular, the statistical plan which is the foundation of Automobile rating in Canada and the rating formula used for many years. In this case, however, there was no complaint by the public but, as stated in the Report, some agents smarting under a reduction in commissions lodged a complaint.

« Insurance, in my opinion, is not a commodity under the Combines legislation. From 22 years' experience in Canada, I know that insurance is provided to Canadians by a very large and very sensitive market. The market is very large with probably more capacity for good Automobile risks than is actually essential. The market is very sensitive in that it reacts quickly to all kinds of factors. I see no evidence in the Report that the Commission appreciates that there is a market and that it is sensitive. The market for Automobile Insurance expands and contracts as underwriters react to conditions. Essentially insurance is the providing, at a reasonable rate of profit, of an indemnity which the public needs. It looks like a simple operation — its being based on statistics often conveys that false impression — but it is in reality a complex operation, dealing in intangibles, including a great deal of human nature.

« One thing which appears to disturb the Commission is that rate making is largely dominated by the Canadian Underwriters' Association and is subject only to informal supervision by several Provincial Superintendents of Insurance. In spite of the fact that there has been no complaint by the public that it has been overcharged, and in spite of the fact that the Canadian public has benefited from refinements in rating not equalled anywhere in the United States, nevertheless the Commission favours the introduction of the United States' pattern of governmental control. The Commission is appar-

ently unaware that in each country, insurance has developed according to its own native pattern. Therefore to introduce, for the sake of legal formality, foreign practices would undoubtedly have disruptive effects which the Commission because of its lack of insurance experience could not envisage. Both the public and the industry in Canada have been spared the difficulties which have recently been experienced in New York State.

« The Commission devotes much time to consideration of the formula used to calculate premiums. This was originally officially established after the Hodgins Report of 1928. After the War, it was considered to be out of date so the Companies moved gradually and informally to a formula more favourable to the public. Apparently in the opinion of the Commission, this was the wrong way to go about it. It is obvious that the Commission knows little of the complexities of operating in a market. In actual fact, the public benefited sooner than would otherwise have been the case.

103

« The Commission has much to say on the subject of commissions. Most of what is recommended does not take into account present-day trends. The Commission has observed the progress made by the direct writers but I think it must have failed to understand what was involved otherwise it would not have elaborated on the subjects of sub-agency plants and of commission scales based on qualifications. The trend is towards simplification of function, not subdivision.

« The fact remains that in a large heterogeneous market such as ours, leadership is essential and most of the leadership has come from the Canadian Underwriters' Association. That Association is a body in which membership is voluntary and its decisions are democratically taken on the basis of majority vote. As I said at the outset, there has been no complaint from the general public — in fact the public has greatly benefited from the leadership and stewardship exercised by the Canadian Underwriters' Association. The exist-

ence of such an Association may present a problem to the customary lines of thought of the Commission. That does not of itself mean that the Association is illegal or inefficient or detrimental to the public good. It may be advisable for or even essential to the good health of the insurance market.

« Insurance must preserve its good name. You adjusters are custodians of part of that good name, preserve it from harm. »

104 II — La bataille des rentes viagères

Nous avons parlé dans la revue, il y a un an ou deux, de la bataille engagée dans l'état du New-Jersey entre deux puissantes compagnies d'assurance sur la vie au sujet des rentes viagères variables. L'une invoque que la vente viagère devrait être fixe puisqu'on assure ainsi au futur rentier un revenu sur lequel il doit compter sans doute possible; l'autre fait valoir que, dans une économie stable, le raisonnement est bon, mais qu'avec l'inflation, il faut procéder autrement pour permettre au rentier de toucher une indemnité variant suivant certaines normes et augmentant soit avec la diminution du pouvoir d'achat de la monnaie (base dangereuse pour l'assureur), soit avec la hausse de la cote en bourse — celle-ci donnant aux actions une valeur qui suit la marche de l'inflation. Avec ce dernier mode de procéder, disent ses protagonistes, il suffit de placer en actions ordinaires les fonds fournis par l'assuré pour pouvoir, au moment de l'exécution du contrat, soit donner au rentier la somme accumulée en vingt ans, trente ans, ou davantage, soit lui remettre une rente viagère fixe au prix existant à ce moment-là, soit lui offrir une rente variant avec la cote ultérieure des titres achetés. Les modalités sont diverses, mais l'intention est en somme de ne pas immobiliser la rente à un chiffre convenu vingt ans ou trente ans plus tôt. D'où l'expression de rente ou annuité variable, par opposition à la rente fixe que l'on avait connue jusque-là. La province de Québec vient de trancher la ques-

tion pour son territoire tout au moins, en accordant à deux sociétés le droit de traiter ce genre de contrats. Les deux se proposent d'en offrir au public. On lira sans doute avec intérêt les dispositions très simples prises par le législateur provincial dans la charte accordée à l'une d'elles. En voici quelques extraits:

art. 4 « La compagnie a les pouvoirs de réaliser des opérations relatives aux trois classes suivantes de contrats: 3° d'annuité et de rente variables de toute espèce.

art. 5 « La compagnie doit maintenir séparément les avoirs qui découlent respectivement des opérations relatives à chacune des trois classes de contrats visées à l'article précédent. Pour remplir ses obligations en vertu de ces classes de contrats, la compagnie ne doit employer que les avoirs qui leur sont respectifs.

art. 7 « La compagnie doit augmenter son capital souscrit et payé d'au moins cent mille dollars (\$100,000.00) pour exercer le pouvoir prévu au paragraphe 3° de l'article 4.

« Les montants de capital souscrit et payé prévus ci-dessus sont censés faire partie respectivement des avoirs qui découlent des opérations visées aux dits paragraphes.

art. 10 « La compagnie peut, lorsqu'elle le juge à propos, distraire pour fins:

c) de réserve de stabilisation des sommes à payer en vertu des contrats visés au paragraphe 3° dudit article (art. 4) telle partie qu'elle juge raisonnable du solde des opérations relatives auxdits contrats. »



La rente variable pose à nouveau le problème du contrôle de l'assurance dans notre pays. A cause de l'imprécision des dispositions constitutionnelles, on se trouve devant cette situation assez paradoxale que, dans un même pays: a)

un gouvernement fait autoriser dans les bornes de sa province l'émission de contrats que le gouvernement central ne reconnaît pas encore dans le reste du pays; b) tout en acceptant l'autorité provinciale en matière civile, donc pour l'émission des polices, le gouvernement fédéral peut ne pas autoriser les compagnies d'assurances assujetties à son contrôle d'émettre certaines polices; il exige aussi que les placements en actions ordinaires et privilégiées ne dépassent pas 15% de l'actif total de la société d'assurances: ce qui, même avec l'écart de 3% permis depuis 1948, limite sensiblement les initiatives possibles dans le domaine des rentes variables, même si le gouvernement fédéral en autorise l'émission éventuellement. Jusqu'ici, la difficulté semble provenir du fait qu'une partie de l'actif ne puisse pas être attribuée aux rentes variables à cause de la rédaction actuelle de la loi fédérale.

c) La concurrence entre gouvernements peut parfaitement faire évoluer la pratique dans un sens difficilement prévisible jusque-là. Il est possible que l'exemple donné par le gouvernement de la province de Québec soit suivi par d'autres, non seulement au Canada, mais aux États-Unis où la pression, exercée par la Prudential of America en particulier, est extrêmement forte.



Quel que soit l'avenir réservé aux rentes variables, il est très important d'exercer, tant chez les assureurs que dans le contrôle de l'État, une prudence extrême si on ne veut pas s'exposer à de coûteuses expériences et à des résultats inattendus, même si les conditions du placement depuis un quart de siècle semblent très favorables au projet qu'on se prépare à exécuter dans le milieu de Québec, où l'on est très ouvert aux idées nouvelles dans l'assurance et dans plusieurs autres domaines d'ailleurs.

La rente variable apporte un élément nouveau aux fonds et caisses de retraite qui ont pris un essor considérable depuis que le gouvernement fédéral a accordé certains dégrèvements

A S S U R A N C E S

d'impôts. Elle s'apparente plus ou moins aux relations nouées entre certaines sociétés d'assurance sur la vie et de placement, qui annoncent, semble-t-il, une évolution fort curieuse à étudier dans le domaine de l'assurance sur la vie.

Chronique de documentation

par

G. P.

108

Assurances terrestres, par le professeur Louis Baudouin. Les éditions scientifiques, Inc., 5451, rue Durocher, Montréal 8.

Nous tenons à donner la première place dans cette chronique au livre que M. Louis Baudouin vient de faire paraître sur les assurances terrestres. L'auteur, qui est professeur à la faculté de droit de l'Université McGill, y fait une très intéressante étude des assurances au Canada: des problèmes constitutionnels à l'assurance contre l'incendie et aux assurances de personnes et de responsabilité. Après avoir passé en revue les principes généraux, M. Baudouin aborde chaque groupe d'assurances en illustrant les règles qu'il expose par une étude fouillée et remarquablement classifiée de la jurisprudence. Ce qui est particulièrement intéressant dans son travail, c'est qu'il ne se contente pas d'exprimer un principe ou une idée générale, il les appuie sur des textes, des jugements, des arrêts. Et ainsi il clarifie une pratique rendue souvent difficile par des décisions contradictoires apparemment ou en fait.

M. Baudouin traite le sujet avec la remarquable méthode de travail et le souci d'ordre dans les idées, dont ses autres livres sont marqués. Il nous semble que cette fois il allie également à la tendance généralisatrice qui est bien dans sa formation latine, la recherche du précédent, de la chose jugée qui caractérise le milieu d'inspiration britannique où il vit.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur ce livre. Ils y trouveront des directives dans un métier qui en a grand besoin.

Hartford, a Trusted Name in Insurance For 150 Years: 1810-1960.

Le groupe de la Hartford est, aux États-Unis, un des plus puissants et des plus actifs dans une ville qui en compte beaucoup d'autres comme la Travelers et, sauf erreur, l'Aetna. Il célèbre cette année son cent cinquantième anniversaire et, à cette occasion, il publie un album rappelant ses débuts et son essor — qui sont aussi sous bien des aspects celui de l'assurance chez nos voisins. L'album est illustré de gravures qui évoquent certains événements de l'histoire des États-Unis, à laquelle est intimement mêlée l'assurance incendie en particulier. C'est un document qu'il faut mettre dans le dossier de l'histoire de l'assurance chez nos voisins et dans le monde, puisque les États-Unis jouent dans ce domaine un rôle de premier plan.

109

Canadian Handbook of Pension and Welfare Plan, par William M. Mercer. CCH Canadian Limited, 411 Transportation Building, Montréal.

Cet ouvrage fort bien fait traite des fonds de retraite et des assurances destinées à apporter au personnel de l'entreprise à la fois une sécurité indispensable, une utile stabilité et des modes de rémunération qui permettent de rémunérer les employés supérieurs sans les exposer à payer des taxes trop élevées. C'est ce que les Américains entendent par les « stock option plans », « stock purchase plans », « deferred compensation plans », « compounding incentive plans », « profit sharing plans », « savings plans », « guaranteed annual wage plans » et les « industry-wide welfare plans ».

Lloyd's.

« Lloyd's is an insurance market where with few exceptions any insurable risk can be placed with Lloyd's Underwriters. »

Llaughter at Lloyd's, by H. Bateman.

110

Lloyd's est le titre d'une plaquette fort bien illustrée, que nous apporte le courrier avec les compliments d'un Lloyd's broker, H. J. Symons (Agencies) Ltd. On y trouve en première page cette phrase où il est dit que tout risque assurable peut être placé auprès de Lloyd's par l'entremise d'un courtier qui y est accrédité. C'est vrai. Comme aussi toutes les choses qui circulent à propos de Lloyd's, London: des plaisanteries aux affirmations les plus sérieuses au sujet de la solidité de l'Association, de son organisation interne bizarre, mais efficace, aux habitudes des Lloyd's Underwriters' — groupe étonnant de spécialistes des assurances, prêts à tous les risques dans certaines bornes, un peu naïfs parfois, mais accordant à l'honnêteté, à la parole donnée, à la bonne foi en affaires une extraordinaire importance qui a contribué dans l'ensemble à la réputation du groupe et de ses membres. La phrase est longue, mais longue également est la liste des choses que l'on peut dire au sujet de cet étonnant organisme fait de contrastes, d'oppositions, de fidélité au souvenir du passé, de la tradition — toutes choses dont l'Amérique se gausse facilement mais qui, dans le cas de Lloyd's, expliquent l'étonnante continuité de cette bien curieuse association.



Est-ce que seuls, nous gens d'Amérique, avons tendance à nous moquer de Lloyd's, vieille dame plusieurs fois centenaire à qui des piqûres d'hormone ou des opérations de plastique redonnent périodiquement une jeunesse et une vie nouvelle? Que non. Pour s'en convaincre, il suffit de feuilleter des brochures ou des albums, comme « *Llaughter at Lloyd's* » qu'un autre courrier nous apporte. Cette fois, c'est de la maison Stewart Smith qu'elle nous vient. *Llaughter at Lloyd's*, c'est un album de dessins humoristiques et de caricatures de H. M. Bateman, avec des reproductions aussi

connues et aussi amusantes que « Musical Interlude », « The Underwriter who never missed a total loss », « The shareholder who dared to criticize the Chairman's report » et « The Underwriter who missed the total loss ». Comme le dit M. George Stewart dans la préface de l'album, ce qui caractérise l'humour britannique, c'est son sens du ridicule. Si, ici, on le déploie abondamment, par contre, on sent que ceux qui contribuent à la répandre, montrent en même temps leur goût de la bonne blague et un grand respect pour cette énorme affaire qu'est Lloyd's. Partout ailleurs, là où on a le goût de la logique par exemple, un pareil organisme n'aurait pu naître et se développer. En Angleterre, où tout s'adapte à tout suivant les besoins et la tradition et non nécessairement suivant la logique apparente, Lloyd's a pu naître et atteindre à une étonnante situation dans le monde des assurances.

111

Cet album de Bateman fait penser aux bonnes blagues qui circulaient il y a quelques années sur la voiture Ford et que certains attribuaient à la maison même: forme de publicité que peut se permettre une grande maison, comme ce chocolatier français qui annonçait ainsi son chocolat grisâtre: le seul qui blanchit en vieillissant.

Législation générale concernant l'assurance en France, 1960.

Aux Éditions de l'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris, IXe.

L'Argus a réuni en un volume les textes de loi qui régissent les assurances en France. On y trouve la loi de 1930 relative au contrat d'assurance, celle de juin 1938 unifiant le contrôle de l'État sur les entreprises d'assurances, le décret de 1938 réglant la constitution, le fonctionnement et le contrôle des sociétés d'assurances, celui d'août 1941 qui a trait aux cautionnements et aux réserves des sociétés, la loi de 1946 relative à la nationalisation de certaines sociétés d'assurances, le décret du 30 juin 1952 qui crée le fonds de garantie auto-

mobile, le décret de janvier 1959 ayant trait à l'assurance automobile obligatoire et, enfin, celui de juillet 1959 qui traite de la comptabilité des sociétés d'assurances.

L'assurance maritime française, par John Paul Govare, à l'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris, IXe.

112

M. Govare est un ancien assureur maritime et un ancien arbitre-rapporteur près le Tribunal du Commerce; il est par conséquent bien placé pour traiter d'un sujet aussi vaste que l'assurance maritime comme on la pratique en France. A ceux qui veulent comprendre ce qui se fait ailleurs, comprendre également des choses qui leur paraissent peu claires dans la pratique de tous les jours et dans l'interprétation des clauses du contrat américain ou anglais, nous conseillons ce livre dans lequel M. Govare aborde les problèmes de la pratique dans un ordre excellent et avec cette clarté d'exposition qui caractérise l'esprit français. On lui reproche parfois un certain goût de ratiociner et de compliquer. Pour nous, nous l'admettons sans ambages, c'est dans un texte écrit par un Français intelligent que nous cherchons avec le plus d'intérêt l'explication d'une question difficile. Pourvu évidemment que l'auteur, en subissant l'influence américaine ou allemande, n'ait pris le goût des exposés longs et lourds, ambigus et contournés qui font penser à un labyrinthe touffu et presque inextricable.

L'auteur s'explique dès le début de son étude à ce sujet: «... j'ai suivi (dans cette deuxième édition) la même règle que celle que je m'étais tracée pour la première, sacrifier la forme juridique à la clarté, simplifier l'exposé pour être compris de tous.» Il nous paraît y avoir réussi dans cet ouvrage qui lui a valu, d'ailleurs, d'être couronné par l'Académie de marine.

Normalisation du service des sinistres. Rapport de la Commission d'amélioration des méthodes administratives. Syndicat National des Courtiers d'Assurances. Paris.

On trouve dans ce texte photocopié les travaux faits par un comité du Syndicat National des Courtiers d'assurances pour établir la normalisation du service des sinistres dans les cabinets de courtage. Il s'agit, en somme, d'établir un certain nombre de textes destinés à simplifier et à uniformiser les méthodes de travail pour l'ouverture, la gestion et la solution du dossier de sinistres. Besoin de tous les pays que celui de simplifier, d'ordonner, d'uniformiser. Aussi, certaines des solutions peuvent-elles être une réponse à nos besoins à nous du Canada. Même si une certaine adaptation s'impose, nous sommes convaincus que des textes de ce genre peuvent être utiles. Et c'est pourquoi nous avons cru bon de signaler celui-ci à nos lecteurs et à nos amis de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec. Si notre association peut se targuer de beaucoup de choses, il lui reste à faire un effort sérieux auprès de ses membres pour les aider à améliorer leurs méthodes de travail. Le texte de nos collègues de France pourrait être utile à ce propos.

113

L'effort de recherches et d'étude fait par le milieu américain des assurances.

— Proceedings of the eleventh annual Insurance Conference, March 11, 1960. College of Commerce Conference Series, Number C-136. Ohio State University publications.

— Risk Management to-day, problems, trends and practices. Insurance Division. American Management Association, Inc.

— Proceedings of the Second Annual Insurance Conference, Edited by Nestor R. Ross. College of Business and Public Administration. The University of Arizona, 1960.

— The Journal of Insurance. Wesleyan University, Bloomington, Illinois.

— Million Dollar Round Table, proceedings, 1958.

— Quarterly of the National Fire Protection, N.F.P.A., 60 Batterymarch, Boston.

— The Annals, Summer 1960. The Society of Chartered Property & Casualty Underwriters.

114

Le milieu des assurances est vivant chez nos voisins du sud. Servi par des intérêts énormes, il est curieux à observer non seulement dans ses manifestations de tous les jours, mais dans son effort d'amélioration pourvu par les intellectuels tout autant que par les techniciens. On en a un exemple avec ces sept publications. Trois sont la relation des travaux présentés à des congrès annuels tenus par des assureurs dans les écoles d'administration de deux universités et à la National Association of Life Underwriters; trois autres sont des revues consacrées aux problèmes de l'assurance: l'une (The Annals) est l'organe de la Society of Chartered Property & Casualty Underwriters. On y étudie avec beaucoup de détails certains problèmes courants sous l'angle pratique en général, mais aussi théorique, ainsi cette étude de tarification intitulée «The Rationale of the Fire Schedule — Part I — Theory». Une autre revue «The Journal of Insurance», est l'organe de l'association américaine des professeurs d'assurance dans les universités. Quant à la troisième, «Quarterly of the National Fire Protection Association», nos lecteurs la connaissent; elle a pour objet principal de présenter les travaux statistiques et techniques des comités de la N.F.P.A. — cette puissante association qui fait tellement pour améliorer les méthodes de prévention et de lutte contre l'incendie chez nos voisins et dans le monde entier.

Reste «Risk Management to-day», dans lequel on trouve les travaux présentés au congrès d'automne 1959 de l'Amer-

ican Management Association. On sait ce qu'est cette puissante association d'hommes d'affaires, qui, chez nos voisins, réunit périodiquement ses membres en des colloques, des groupes de discussion, des congrès, des conférences où sont passés en revue, analysés, discutés, les problèmes principaux des grandes affaires: de la concurrence étrangère, russe en particulier, aux méthodes de travail les plus récentes, de l'organisation interne du travail aux questions ouvrières, des problèmes de retraite aux problèmes de maladie, d'absence du travail. L'assurance n'est pas la moins active des initiatives de l'Association; elle donne lieu à des *seminars*, des *workshops* et des conférences où se discutent périodiquement les questions qui se posent chaque jour dans la pratique. Si l'on tend aux exposés et aux solutions les plus simples et les plus pratiques, le milieu de l'A.M.A. n'en est pas moins intéressant. A ces réunions se présentent des représentants des maisons les plus importantes des États-Unis (ils sont de 800 à 1500), qui ne dédaignent pas de présenter leurs propres problèmes et solutions avec une étonnante franchise. C'est par là que le milieu est peut-être le plus intéressant parce qu'il constitue une clinique étonnamment vivante.

115

Pension Planning — A Data Book. AMA Research Study 43. American Management Association.

A ceux qui ont trente ans, la retraite, c'est un moment lointain qu'on aperçoit vaguement et dont on n'a pas à se préoccuper puisque l'on est dans la période dynamique, celle qui permet de préparer l'avenir. Pour les plus de soixante ans, c'est au contraire la question primordiale, celle qui permet de passer à une demi-activité tout en gardant un revenu suffisant pour vivre au ralenti, mais agréablement, sans inquiétude. Cette étude de l'A.M.A. est intéressante parce qu'elle résume une enquête faite auprès de cent vingt-sept compagnies (groupant plus d'un million d'employés) qui ont un

116

fonds de pension et, ce qui est mieux, une politique de retraite du personnel. Ce sont deux choses bien différentes, comme l'on sait — l'une brutale qui met au rancart à partir d'un âge donné sans trop tenir compte de l'état de santé du retraité, 65 ans par exemple, événement qui se produit avec la rigueur d'un phénomène physique, et sans tenir compte des contingences morales. L'autre se préoccupe des désirs du personnel, de sa capacité de travail, de sa compétence, de son aptitude à rendre service à la maison au-delà de l'âge prévu par la retraite. L'auteur consacre un chapitre à cet aspect du sujet qu'il appelle « Personnel Policy on Retirement ». Ce chapitre n'est pas sans intérêt puisqu'il analyse la réaction du pensionné et ce qui est fait dans certaines maisons pour le préparer à l'idée de la retraite. Il donne également des statistiques indiquant l'attitude des intéressés dans l'ensemble:

- a) envers l'idée de la retraite
- b) envers l'usage qui peut ou doit en être fait.

Et, pour finir, le chapitre traite de ce qui peut être fait pour adoucir le choc, pour aider le retraité à accepter l'idée et le fait de la retraite, pour garder un contact amical avec lui après son départ. Toutes choses qui relèvent de la plus stricte humanité. Comme on est loin de la société décrite dans les romans de Dickens et des diatribes les plus virulentes de Karl Marx et de ses disciples !



Le problème de l'inflation se pose là comme ailleurs en Amérique ou, peut-être là plus qu'ailleurs, puisque la rente — élément statique — reste fixe devant un pouvoir d'achat décroissant. L'auteur de l'étude, Elliot Romm, sous le titre de « Revaluation », aborde la question en montrant ce qui se fait à ce propos, surtout à la Teachers' Insurance and Annuity Association qui, à l'aide de placements en actions, essaye de rétablir l'équilibre.

CONSTATATION DES USAGES DU COURTAGE D'ASSURANCES TERRESTRES

Nous extrayons ce texte de L'Assureur-Conseil, bulletin officiel du Syndicat National des Courtiers d'Assurances. Nous croyons qu'il intéressera nos lecteurs puisqu'il indique les méthodes suivies dans la pratique française pour déterminer les relations d'assureur à courtier. Nous donnerons dans le prochain numéro le code moral que le Syndicat dicte à ses membres. Dans ce cas également, nous du Canada pourrions tirer un enseignement précieux de l'étiquette professionnelle de nos collègues de France.

117

1° Lorsqu'une Compagnie est saisie d'une proposition d'affaire nouvelle par un courtier, elle ne peut accepter les propositions d'un autre apporteur pour la même assurance que si ce dernier est muni d'un ordre écrit de l'assuré.

En cas de pluralité d'apporteurs, elle les traite sur un pied d'égalité absolue et ne peut consentir à l'un d'eux des conditions d'assurance plus avantageuses qu'à l'autre.

Par application de ce principe, un assureur qui a fixé un tarif pour une affaire à un courtier, ne peut pas, pour la même assurance, accorder une tarification inférieure à l'un de ses agents. Cette règle s'applique en sens inverse.

2° Une Compagnie peut toujours refuser d'entrer en négociations avec un courtier.

Lorsqu'une compagnie refuse, après en avoir pris connaissance, une proposition présentée par un courtier, elle ne peut accepter la même proposition d'un autre courtier. Elle ne peut accepter d'un autre courtier l'assurance des mêmes risques que si les conditions de la proposition de cet autre courtier affectant la tarification, ou la matérialité des risques, ou la nature des garanties, sont assez différentes pour que l'on puisse considérer qu'il ne s'agit pas de la même proposition.

3° Le courtier apporteur d'une police a droit à la commission, non seulement sur la prime initiale mais encore sur toutes les primes qui sont la conséquence des clauses de cette police.

Le droit à la commission dure aussi longtemps que l'assurance elle-même, notamment lorsque la police se continue par reconduction tacite ou expresse, ou lorsqu'elle est renouvelée ou remplacée directement par l'assuré auprès de la Compagnie.

Lorsque le remplacement est accordé à un nouveau courtier investi par l'assuré d'un ordre exclusif de remplacement accompagné de dénonciation régulière de la police pour sa date d'expiration ou pour l'échéance à laquelle elle peut être résiliée, le courtier créateur de la police a droit à la commission sur les primes apportées par lui jusqu'à l'époque pour laquelle la police est dûment dénoncée.

118

Lorsque le remplacement est accordé à un nouveau courtier porteur d'un ordre de remplacement non accompagné d'une dénonciation régulière de la police à remplacer, le courtier créateur conserve son droit à la commission sur toutes les primes du nouveau contrat à concurrence du chiffre de celles qu'il a apportées.

Ces règles s'appliquent aussi bien dans le cas où la police apportée par le courtier a été placée dans le portefeuille de l'administration centrale de la Compagnie que dans celui où elle a été placée dans le portefeuille d'une de ses agences.

4° Pendant le cours d'une police apportée par un courtier, la Compagnie ne peut, soit par elle-même, soit par un de ses préposés, inspecteurs ou agents, solliciter l'assuré, en vue de modifier, remplacer ou renouveler la police.

Si l'assureur est requis par l'assuré lui-même de modifier le contrat, il ne peut le faire qu'en prévenant le courtier créateur.

5° La Compagnie doit, pendant le cours de l'assurance ou au moment du renouvellement de la police, donner communication, en ses Bureaux, de la police ou de ses avenants, au courtier créateur ou au courtier muni d'une autorisation écrite de l'assuré, mais ne peut donner cette communication à d'autres.

6° La Compagnie saisie, en cours de contrat, d'une demande de réduction du taux de la prime doit, avant d'y donner suite, aviser le courtier créateur.

Lorsqu'un courtier a procuré à une Compagnie le bénéfice d'une police pour plusieurs années consécutives, la Compagnie peut toujours, en cours de contrat, et en dehors des cas prévus par les conditions générales, réduire de son propre gré sa participation dans cette assurance, si l'assuré y consent; mais elle doit continuer à commissionner le courtier sur les primes totales que celui-ci a apportées, à moins qu'elle ne prouve que ledit courtier a fait garantir par un autre assureur la

part de risques dont elle s'est allégée.

7° La Compagnie ne peut accepter de remplacer une police en cours qu'à la demande de l'assuré ou sur la proposition d'un courtier muni d'un ordre exclusif l'habilitant à cet effet.

Quand l'ordre de remplacement contient dénonciation de la police pour son échéance, la Compagnie en prévient le courtier créateur sans délai et en tout cas avant la délivrance de la police nouvelle.

8° La Compagnie peut délivrer des avenants à la demande d'un courtier autre que le courtier créateur de la police, et sans que le courtier qui les demande ait à produire un ordre de l'assuré.

9° Six mois au moins avant la date de l'expiration d'une police, la Compagnie avise le Courtier de cette expiration.

10° Dans tous les cas où la police est dénoncée par l'assuré pour sa prochaine échéance, la Compagnie en avise sans délai le courtier créateur.

Toute Compagnie d'assurance qui résilie une police de son propre chef, pour quelque cause que ce soit, ou en reçoit dénonciation de l'assuré, avertit sans délai le courtier créateur.

11° Lorsqu'un courtier a apporté une affaire à l'agent général d'une Compagnie, les obligations de l'agent à l'égard de ce courtier sont les mêmes que celles de la Compagnie qu'il représente, et cela sans qu'il y ait à distinguer si l'agent a pris le risque en totalité, ou s'il en a pris seulement une partie.

12° En cas de cession par un courtier de son porte-feuille, la Compagnie est tenue à l'égard du cessionnaire aux mêmes obligations qu'à l'égard du cédant.



Il y a là, nous semble-t-il, des dispositions extrêmement intéressantes, que courtiers et assureurs auraient avantage à étudier ensemble. Déjà la pratique au Canada reconnaît certaines d'entre elles. Peut-être les parties en cause aimeraient-elles leur donner une forme définitive, comme on l'a fait chez nos collègues de France.

LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES

SIÈGE SOCIAL — MONTRÉAL

ÉTIENNE CREVIER, L.S.C., LL.D., F.I.I.C.,
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

La compagnie est autorisée à faire des affaires dans les provinces de Nouveau-Brunswick, Québec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Colombie britannique.



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 DE PRÉPARATION AUX AFFAIRES

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

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

SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES

41 rue St-Jacques ouest
Montréal—1
VI. 5-3291

PRÉSIDENT:
ALFRED TOURIGNY, C.R.

SURINTENDANT:
ADRIEN DEMERS

AFFILIÉE À LA C.U.A.

- Incendie
- Responsabilité publique
- Responsabilité patronale
- Vol résidentiel
- Vol commercial
- Automobile
- Assurances combinées
- Assurances "Tous risques" diverses
- Cautionnement

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

VI. 9-7591

**Apprenez à connaître les avantages
de l'épargne en ouvrant un compte**

à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

595 bureaux au Canada

JEAN GAGNON & CIE LTÉE

Etablie en 1929

Courtiers d'Assurance Agréés
AGENTS PROVINCIAUX

TOUS GENRES D'ASSURANCES

y compris ceux garantis par les polices suivantes :

POLICE COMMERCIALE CONTRE LES PÉRILS MULTIPLES

POLICE COMBINÉE POUR RÉSIDENCES

POLICE GLOBALE POUR FOURREURS ET BIJOUTIERS

POLICE DE SOUSCRIPTION

POLICE GLOBALE POUR AUTOMOBILES

POLICE ERREURS ET OMISSIONS

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

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

276 rue St-Jacques

MONTREAL

Téléphone: VI. 2-7701

**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

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 - WINNIPEG - SASKATOON - 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 : \$4.50

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

L'UNION CANADIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCES

Compagnie strictement canadienne en mesure de bien vous servir

INCENDIE — AUTOMOBILE — VOL — FIDÉLITÉ — GLACES —
RESPONSABILITÉ GÉNÉRALE — TRANSPORT TERRESTRE —
ASSURANCES MULTI-RISQUES — POLICES COMBINÉES

Siège Social : 100 Place d'Youville, Québec

MARCEL HAINAULT, Gérant Général

Succursale : 132 Ouest, rue St-Jacques, Montréal

JEAN HÉBERT, Gérant de District

Gérard Parizeau, Inc.

Courtiers de Réassurance

410, RUE ST-NICOLAS

Suite 102

MONTREAL

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

637 ouest, rue Craig, suite 800,
Montréal.

Tél. UN. 1-5501

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



« 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.

A 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.



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social — MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1959

ACTIF

Espèces	\$	144,065.78
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Obligations du Dominion du Canada ...	\$	794,750.00
Obligations provinciales		200,400.00
Obligations municipales		62,380.00
Autres valeurs		716,371.00
		\$1,773,901.00
Dû des agents et autres comptes à recevoir ...		392,616.78
Immeuble Siège social		360,000.00
Ameublement, Fournitures, Plans, etc. ...		1.00
Autres actifs		3,268.16
ACTIF TOTAL		\$2,673,852.72

PASSIF

Réserve pour primes non-acquises	\$	970,736.29
Réserve pour sinistres en cours de règlement		539,065.78
Dépôts de garantie des Réassureurs		206,617.61
Réassurance, taxes courues et autres passifs		112,669.43
PASSIF TOTAL		\$1,829,089.11

<i>Comptes des Actionnaires — Surplus et Capital</i>		844,763.61
Capital-Actions:		
Autorisé — 20,000 actions \$100.00 nominal chacune — \$2,000,000.		
Emis — 4,375 actions		\$2,673,852.72

<i>Disponible pour la protection des assurés:</i>		
Réserve pour primes non-acquises	\$	970,736.29
Capital-Actions		437,500.00
Comptes de surplus		407,263.61
TOTAL		\$1,815,499.90

A. SAMOISSETTE

Président et directeur général

FERNAND CARON

Surintendant pour la province de Québec