

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

COMMENTAIRES SUR LE RÔLE TECHNIQUE ET FINANCIER DE LA RÉASSURANCE, par Robert Parizeau	121
FAITS D'ACTUALITÉ, par G. P.	129
La situation s'améliore en assurance. — Le renouvellement des polices collectives. — Visite à l'hôtel d'Alluye à Blois. — L'assurance sur la vie et la situation économique au Canada. — Rentes variables et assurance indexée.	
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par Gérard Parizeau	139
L'intérêt assurable et les améliorations locatives. — Deux chocs différents au cours d'un accident d'automobile cons- tituent-ils deux sinistres au sens de la police ? — Le contrat d'assurance-automobile est-il rendu nul par la faute de l'assu- ré ? — Peut-on assurer un immeuble au nom du créancier hypothécaire ? — Le risque de chargement et de décharge- ment. — L'assurance automobile au kilomètre. — De l'assu- rance d'un immeuble en construction ou en cours de répa- ration.	
L'ASSURANCE AUTOMOBILE AU CANADA	154
CODE MORAL DU COURTIER D'ASSURANCE EN FRANCE	177
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par J. H. ...	181



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



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

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



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde

assurances
sur la vie

**L'ATTITUDE
GÉNÉREUSE
et PROGRESSIVE**
du Groupe "Guardian-Caledonian"

EST APPRÉCIÉE PAR SES AGENTS ET SES ASSURÉS

**Consultez-nous pour
Assurance Incendie — Risques Divers et Automobile**

•
ÉDIFICE GUARDIAN

240 ouest, rue St-Jacques, Montréal 1

G. L. WILLIAMS, Gérant provincial

**P. W. G. HALL,
Asst. Gérant provincial**

**H. RACINE,
Asst. Gérant provincial**

May be obtained **ON APPROVAL!**

**WERBEL'S
GENERAL INSURANCE GUIDE**

- Loose Leaf Service
- Revised At Least Twice A Year
- Always Up To Date

**HANDY REFERENCE GUIDE
FOR STATE AND CPU EXAMS**

•
MR. WERBEL received the 1951 AWARD given by the Brooklyn Insurance Brokers Association for outstanding service rendered in the field of insurance education.

**Werbel
PUBLISHING COMPANY, INC.**

COST \$15
Each Revision \$5.75

**45 Broadway
Greenlawn, W., N.Y.
Tel. 516 R. L. 7-0111**

**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

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

121

28 année

Montréal, octobre 1960

No 3

Commentaires sur le rôle technique et financier de la réassurance

par

ROBERT PARIZEAU

La réassurance est un domaine encore assez peu connu au Canada. L'homme de la rue n'en soupçonne guère l'existence. Pour le souscripteur, c'est l'excuse par excellence qu'il peut donner à un courtier ou à un agent qui essaie de placer un risque indésirable. Sauf au niveau de la direction, rares sont les techniciens qui ont une idée précise de ce qu'est la réassurance et, pourtant, très peu d'assureurs pourraient se maintenir sur le marché sans l'aide de ses réassureurs.

Pour bien comprendre le rôle de la réassurance, il faut se rappeler que l'opération d'assurance consiste à répartir entre plusieurs les pertes de quelques-uns. Le réassureur permet à l'assureur d'augmenter considérablement son champ d'action tout en limitant ses pertes sur les risques individuels. En somme, la réassurance permet d'accroître au maximum la répartition des risques, pour ainsi faciliter le jeu de la loi

122 des grands nombres. Un assureur aura des résultats d'autant plus stables que la relation entre sa perte maximum sur un seul risque et son volume total de prime sera faible, et cela, encore une fois, dans le but de permettre à la loi des grands nombres de jouer, loi fondamentale sur laquelle s'appuie toute l'industrie. Aucune compagnie ne peut s'installer sur le marché en disant qu'elle n'acceptera pas de police pour un montant supérieur à \$5,000. \$10,000. ou \$25,000. L'agent qui désire placer \$80,000. sur une résidence, construite en brique solide, à Outremont, ne veut pas livrer à son client une dizaine de contrats. La compagnie, qui acceptera le risque, pourra le prendre en entier, quitte à ne garder que \$5,000. ou \$10,000. pour son propre compte et à céder la différence au réassureur. C'est donc ainsi par la réassurance qu'une compagnie limitera ses possibilités de pertes sur des risques individuels.

Il ne faudrait pas croire que le réassureur gardera tout le montant qui lui est donné par la cédante. Il aura lui-même des traités de rétrocession, et les rétrocessionnaires ne garderont fort probablement qu'une partie de ce qui leur est confié. Pour un très gros sinistre, il ne serait pas exagéré de dire que le marché mondial de l'assurance et de la réassurance sera affecté, soit directement, soit indirectement par un traité de rétrocession quelconque. La réassurance ne peut en effet être conçue que dans un cadre vraiment international. Un risque important souscrit à Montréal, ira probablement se ballader en Europe, puis peut-être en Asie, pour revenir au Canada, en passant par l'Amérique du Sud et les Etats-Unis. La chose peut sembler surprenante à certains, mais elle n'en est pas moins réelle.

Ainsi, la réassurance a pour objet primordial d'aider le jeu de la loi des grands nombres, en facilitant la répartition des risques entre le plus grand nombre d'intéressés. L'assu-

reur utilisera la réassurance comme un instrument qui lui permet d'améliorer la qualité de ses résultats techniques par la constitution d'un portefeuille plus équilibré. En se rappelant toujours le principe fondamental de la répartition des risques, la cédante doit voir à ce qu'il y ait un équilibre entre sa conservation maximum pour propre compte et le volume de prime total conservé pour propre compte. Il est, en effet, beaucoup plus important pour une cédante de développer ses acceptations brutes pour se tailler une place sur le marché, que de vouloir accroître son montant de primes nettes, dans le seul but d'être moins dépendant de ses réassureurs. Ce qui est important pour une compagnie, ce n'est pas de céder de moins en moins à un réassureur, mais de se constituer un portefeuille équilibré. Inutile de dire que tout cela doit se faire dans un esprit de collaboration et d'extrême bonne foi envers les réassureurs.

123

Examinons très brièvement comment on procède en pratique pour obtenir ce résultat. En assurance incendie, vol, et risques divers, on utilise ordinairement le traité en excédent de plein. C'est un traité qui prend à sa charge tout ce qui excède la conservation de la cédante, que l'on appelle plein. Certes, l'acceptation du réassureur a des limites, et c'est pour cela que l'on parlera d'un traité de huit pleins, dix pleins, ou douze pleins, c'est-à-dire d'un traité ayant une capacité de huit, dix, ou douze fois la conservation de la cédante.

Pour illustrer le cas: revenons à cette maison de \$80,000., construite en brique solide, à Outremont. Chaque compagnie possède son propre tableau de pleins, qui a été établi en fonction de ses ressources financières. Ce tableau indique les montants d'assurance que la société peut conserver entièrement pour elle-même. Ainsi, pour les maisons d'habitation, on pourrait avoir les catégories suivantes:

A S S U R A N C E S

Construction	Régions Protégées	Régions Semi-Protégées	Régions Non-Protégées
Brique solide	10,000.	7,500.	5,000.
Bois et brique	7,500.	5,000.	2,500.
Bois	5,000.	2,500.	1,250.

124 Si cette compagnie accepte la police de \$80,000., elle ne gardera que \$10,000. pour propre compte, étant donné son tableau de pleins. La différence, soit \$70,000. sera cédée au réassureur. La prime totale, ainsi que les sinistres, seront divisés proportionnellement, soit à raison de $\frac{1}{8}$ pour l'assureur, et $\frac{7}{8}$ pour le réassureur. Un sinistre de \$30,000., par exemple, serait donc réparti à raison de \$3,750.¹ pour la compagnie et \$26,250.¹ pour le réassureur.

Si le traité est de dix pleins, donc de dix fois la conservation de la cédante, la compagnie aura une capacité d'acceptation automatique, sur ce genre de risque, égale à \$110,000., soit une conservation de \$10,000. et une cession au traité de \$100,000. Pour un risque semblable à celui décrit plus haut, mais situé dans une région non-protégée, cette capacité serait réduite à \$55,000.

Notons enfin que la cédante peut conserver, sans faire aucune réassurance, tous les contrats n'atteignant pas le montant du plein. Si le montant de la police avait été de \$8,000. au lieu de \$80,000., la compagnie aurait pu conserver le contrat au complet, sans faire de réassurance, puisque son plein de conservation, pour ce genre de risque, est de \$10,000. On comprendra donc, que le rôle d'un traité en excédent de plein est, avant tout, technique, en permettant à la cédante de ne garder que ce qu'elle juge raisonnable, étant donné son chiffre d'affaires et sa situation financière.

$$^1 3,750 = \frac{10000}{80000} \times 30,000, \text{ part de l'assureur.}$$

$$26,250 = \frac{70000}{80000} \times 30,000, \text{ part du réassureur.}$$

En automobile et en responsabilité civile, on procédera autrement. Comme les polices sont émises pour des montants connus à l'avance, on ne parlera plus de la division du montant d'assurance, mais plutôt d'une division des sinistres, et cela, par le traité en excédent de sinistres. C'est donc une conception tout-à-fait différente. La compagnie paie cent pour cent de toutes les réclamations jusqu'à un certain niveau, \$10,000., \$15,000., 20,000., \$50,000., etc. Au delà, c'est le réassureur qui défraie. Supposons, par exemple, une assurance automobile avec une limite unique de \$100,000. et deux réclamations touchant cette police, l'une pour une somme de \$5,000. et l'autre pour \$25,000., ces deux réclamations provenant de deux sinistres différents. Si la cédante est réassurée en vertu d'un traité en excédent de sinistres au-dessus de \$15,000., elle paiera elle-même la première tranche de quinze mille dollars, et le réassureur n'interviendra que pour l'excédent. Dans le cas présent, la cédante défraiera en entier le coût du premier accident et pour le deuxième, sa responsabilité se limitera à \$15,000., le réassureur payant la différence, soit \$10,000. Ainsi, mais d'une façon différente, la cédante limite sa perte maximum sur un même risque, en tenant compte de son encaissement et de ses ressources financières, et cela toujours en vue d'obtenir des résultats plus équilibrés et plus stables. On évite ainsi qu'une perte importante de \$100,000. ou \$200,000. vienne complètement gâcher l'expérience d'une année. En somme, avec le traité en excédent de pleins, on réassure les risques trop élevés, et avec le traité en excédent de sinistres, on réassure les sinistres trop importants. Voilà deux aspects techniques différents, mais qui ont tous les deux le même but, qui est de permettre à la cédante d'obtenir un pourcentage de sinistres sur primes qui soit au moins égal à celui qui a servi à la détermination des tarifs.

Si l'élément technique est primordial, l'élément financier est également très important. Pour de jeunes compagnies, le

rôle financier de la réassurance est aussi essentiel que la fonction technique. Il y a deux aspects assez différents à relever. Le premier a trait plutôt au risque financier inhérent à l'industrie de l'assurance, et le deuxième au financement de la réserve pour primes non-acquises.

126 Si la réassurance aide la cédante à construire un portefeuille équilibré, en lui permettant d'éliminer les « pointes, »¹ le réassureur permet également à la cédante d'élargir son champ d'activité. L'assureur qui veut souscrire une nouvelle forme d'assurance, voudra le plus souvent être très prudent, surtout, s'il s'agit d'une classe de risques assez dangereuse. L'assureur sera alors très heureux de se ré-assurer dans une assez forte proportion tant qu'il n'aura pas un certain chiffre d'affaires et des résultats techniques équilibrés. En somme, le réassureur participe alors au risque financier proprement dit, en protégeant la cédante dans le cas où les affaires iraient mal.

En pratique, le traité quote-part est le traité financier par excellence, c'est-à-dire celui qui permet à la cédante de demander le plus grand effort au réassureur. Avec le traité quote-part, le réassureur reçoit un pourcentage fixe de tous les risques souscrits par la cédante, et défraie les sinistres dans la même proportion.

En signant un traité en quote-part, (on dit également en participation pure), l'assureur s'engage à céder au réassureur un pourcentage fixe 30, 50 ou 70 pour cent, etc., de toutes ses acceptations. Dans un traité en excédent de plein, la cédante ne réassure que les montants d'assurance excédant sa conservation; avec un traité en quote-part, l'assureur cède le même pourcentage de tous les risques, quelle que soit leur importance. Le pourcentage s'appliquera aussi bien à la police de \$80,000. qu'à celle de \$8,000.

¹ C'est-à-dire les montants d'assurances qui sont plus élevés que la conservation de la cédante.

Ce genre de traité s'emploie surtout pour les affaires automobile et responsabilité civile. En assurance contre l'incendie, il n'est généralement utilisé qu'au tout début, et alors, presque toujours avec un traité en excédent de pleins. Le traité quote-part participe, par exemple, à tous les risques ne dépassant pas \$10,000. et, au delà, tout est réassuré par un traité en excédent de pleins, le plein étant ici égal à la capacité du traité en quote-part. Le traité quote-part est le traité que l'on souscrit jusqu'au jour où les résultats techniques se sont stabilisés. Il remplit certes un rôle technique au sens donné plus haut, mais son intérêt primordial est d'aider financièrement la cédante.

127

Le deuxième aspect du problème, est le financement de la réserve pour primes non-acquises.¹ Comme nous l'avons mentionné dans un article précédent,² toute augmentation de volume des primes souscrites doit nécessairement être financée à l'aide du surplus de la compagnie, à cause de l'augmentation de la réserve pour primes non-acquises. Cet effort de financement de la part de la cédante sera d'autant moins important qu'elle sera plus fortement réassurée. Encore là, le traité quote-part apporte une aide très précieuse à la cédante. Ainsi, si une compagnie, réassurée par un traité quote-part à 70 pour cent, calcule que le financement d'une augmentation de volume coûterait \$300,000., par exemple, elle ne devra déboursier, effectivement, que 30 pour cent du montant, soit \$90,000. La différence, \$210,000., viendra du réassureur.

Remarquons, qu'indirectement, le traité en excédent de pleins apporte cette même aide financière, puisque le réas-

¹ Signalons qu'il serait plus exact de parler du financement des coûts d'acquisition. En effet, la réserve pour primes non-acquises est formée, d'une part, d'une réserve pour les sinistres éventuels et, d'autre part, du coût d'acquisition. Le surintendant des assurances donne une allocation de 20 pour cent pour les frais d'acquisition, ce qui est bien peu puisque très souvent, selon le genre d'affaires, les frais d'acquisition et d'administration dépassent 40 pour cent des primes souscrites. La différence, entre le pourcentage réel et l'allocation de 20 pour cent accordée par le surintendant, représente la part de la réserve pour primes non-acquises qui doit être financée.

² Assurances, Juillet 1960.

sureur doit constituer les réserves applicables aux primes reçues. Si une cédante cède environ 60 pour cent de ses primes incendie, elle se trouve donc à recevoir une aide financière correspondante. Par contre, le traité en excédent de sinistres n'apporte aucune aide financière.¹ Ce traité remplit essentiellement une fonction technique; il permet à la cédante d'avoir des résultats plus équilibrés, en évitant qu'un très gros sinistre ruine complètement les résultats d'une année.

128



En résumé, la réassurance a deux buts précis. Le premier est technique; il diminue les conséquences d'une perte totale, pour la cédante, de telle sorte que les résultats d'opération puissent à peu près se stabiliser d'année en année. Le deuxième est d'ordre financier et revêt un double aspect; d'abord, en permettant à la cédante de partager avec le réassureur le risque financier inhérent au commerce de l'assurance, et ensuite, en permettant à l'assureur de développer ses affaires beaucoup plus vite, puisque le réassureur constitue la réserve pour primes non-acquises applicable aux primes reçues. La cédante et le réassureur sont donc des associés qui doivent travailler dans un esprit de collaboration complète. Cette collaboration est une condition « sine qua non » de relations durables et profitables entre les deux parties. L'assureur doit veiller avec le plus grand soin, à ce que ses traités soient bénéficiaires. C'est dans la mesure où ils le seront, que le réassureur sera prêt à lui donner toute l'aide technique et financière dont il est capable.

¹ Signalons toutefois que le surintendant des assurances permet à la cédante de diminuer du montant des primes souscrites, le coût du traité en excédent de sinistres.

Faits d'actualité

par

G. P.

I — La situation s'améliore en assurance.

129

Déjà, l'exercice 1959 avait donné de meilleurs résultats que l'année précédente. Les comptes s'équilibraient dans l'ensemble, avec un certain profit technique. L'exercice courant s'annonce sous de meilleurs auspices. Durant les neuf premiers mois, les sinistres-incendie ont sensiblement diminué, comme l'indiquent les chiffres suivants:¹

1958	1959	1960
\$ 6,000,000	\$ 12,750,000	\$ 6,500,000
8,250,000	13,750,000	6,500,000
5,500,000	6,000,000	6,250,000
7,000,000	6,500,000	3,250,000
9,500,000	5,000,000	4,000,000
4,000,000	5,500,000	3,250,000
8,750,000	9,500,000	4,750,000
3,250,000	3,750,000	5,750,000
4,500,000	4,750,000	7,000,000
<hr/>	<hr/>	<hr/>
\$56,750,000	\$67,500,000	\$47,250,000 ²

D'autre part, les augmentations de tarif, tant en 1958 qu'en 1959 en assurance incendie et automobile, ont permis d'équilibrer les comptes à un niveau beaucoup plus avantageux que précédemment. Pour qu'on en juge, voici les résultats de quatre compagnies prises au hasard, durant les premiers six mois de l'exercice:

¹ Tirés du « Chronicle » du 21 octobre 1960.

² Des sinistres coûteux en octobre ont momentanément changé l'aspect des choses, cependant.

ASSURANCES

	Incendie %	Automobile %
A	46.08	49.34
B	70.40	52.33
C	50.92	45.33
D	50.77	—

130 En somme, le rapport des sinistres aux primes n'est mauvais que dans un cas. Et encore s'agit-il d'un revenu-primes si peu élevé qu'il est très exposé par un sinistre important ou par des sinistres répétés peu substantiels.

Ces chiffres sont assez concluants puisqu'ils sont basés sur des primes acquises. Ils ne sont pas définitifs, toutefois, car ils n'indiquent que des résultats fragmentaires. D'un autre côté, ils sont ceux d'une période particulièrement coûteuse pour l'assurance-incendie tout au moins.

Quel que prudent que soit le jugement porté sur la période en cours, on peut conclure que les perspectives sont meilleures qu'elles ne l'ont été depuis longtemps, grâce à l'augmentation des tarifs, à la stabilisation des commissions et à une meilleure sélection des risques que chacun s'est efforcé de réaliser. Même si les risques mauvais ou au-dessus de la moyenne n'ont pas cessé d'être garantis, ils sont divisés entre un plus grand nombre d'assureurs; ce qui permet d'en amortir l'effet possible.

II — Le renouvellement des polices collectives.

Un règlement de la C.U.A. impose le renouvellement de la police collective par un nouveau contrat à l'échéance. La mesure s'expliquerait si on ne pouvait renouveler un contrat d'assurance contre l'incendie sans le remplacer par un nouveau. Or, l'usage permet qu'il le soit par certificat de renouvellement; il est ainsi prolongé d'un an ou de trois ans selon le cas. Si, dans l'intervalle, il doit être corrigé, l'assureur procède par voie d'avenant. L'avantage d'agir ainsi, c'est que le travail de renouvellement est très simplifié.

En 1960, les renouvellements dans l'ensemble ont été faits à l'aide de nouvelles polices, en tenant compte que les conditions générales ont été modifiées. Il est probable qu'à l'avenir on reviendra à l'usage du certificat en tenant compte de la simplification du travail.

Mais si l'on procède ainsi pour la police ordinaire, pourquoi n'agirait-on pas de la même manière pour les polices collectives qui, en somme, ne sont que l'application un peu différente des mêmes modalités de travail? Pourquoi les compagnies qui, en France et en Angleterre, acceptent de procéder ainsi se refuseraient-elles à suivre le même mode de travail au Canada. Pour qu'on en juge, voici d'abord les clauses qui, en France, pourvoient au renouvellement:

131

« L'assurance est faite pour la durée d'une année par l'assuré.

« Les parties se réservent la faculté réciproque de résilier chaque année la présente police au moyen d'une simple notification qui devra être faite par lettre recommandée un mois avant l'échéance de la prime.

« La présente police se renouvellera à son expiration pour une période d'un an et ensuite d'année en année à moins que l'une des parties n'ait fait connaître à l'autre son intention de la faire cesser et ce, par lettre recommandée expédiée un mois au moins avant l'expiration de la période en cours. »

Il s'agit en l'espèce d'une police décennale, mais qui reste en vigueur par tacite reconduction. Nous ne demandons pas qu'on ait des polices de dix ans. Nous suggérons simplement qu'on garde soit la même manière de procéder pour le renouvellement, soit que celui-ci soit confirmé par un certificat.

Voici également ce que la police collective de la même compagnie prévoit en Angleterre: « That if after payment of the premium the property insured described in the said schedule or any part of such property be destroyed or damaged

by _____ at any time before 4 o'clock in the afternoon of the last day of the period of insurance named in the said schedule or any subsequent period in respect of which the insured shall have paid and the insurer shall have accepted the premium required for the renewal of this policy ».

132 Comme on le voit, le mode de renouvellement est identique. Il procède d'un même désir de simplification, tout à fait compréhensible à une époque où l'on cherche à diminuer les frais. Inutile de dire que le courtier, qui prépare tous les documents lui-même, voit à cette manière de procéder un avantage dont il est le premier à bénéficier.

III — Visite à l'hôtel d'Alluye à Blois.

Blois est une petite ville, située à quelque distance de Paris, à peu près celle qui sépare Québec de Montréal. J'y suis conduit par une journée splendide dans la citroën d'un ami qui m'avait dit la veille: j'ai une affaire à traiter de ce côté, venez avec moi vous verrez comme la campagne est belle. Et c'est vrai! Nous avons traversé la Beauce d'abord avec ses plaines grasses, sans les clôtures qui déparent nos campagnes; puis nous avons atteint Blois, ville aimable, propre, dont le joyau est le château, d'où l'on découvre les environs. Catherine de Médicis et Henri II y ont vécu, mais surtout François 1er dont on retrouve la salamandre sur les cheminées ou sur les murs.

Blois a aussi un hôtel charmant, celui d'Alluye, qui est maintenant le siège de la Société d'Assurances Mutuelles de Loir-et-Cher. C'est son directeur qui nous le fait visiter avant de nous amener déjeuner à l'ombre du château de Chambord, dans un restaurant excellent d'où l'on aperçoit le jeu des cheminées et des toits du plus étonnant édifice qui soit.

L'hôtel d'Alluye est en pierre et en brique rose¹. Il fut construit à la fin du XVe et au début du XVIe siècle par

¹Nous tirons ces détails d'une « Visite à l'hôtel d'Alluye », plaquette que la Société d'Assurances Mutuelles de Loir-et-Cher contre l'incendie a consacrée à son immeuble.

Florimont Robertet, notaire-secrétaire de François 1er; ce qui, à l'époque, correspondait au ministre des finances. Il avait du mérite à avoir accepté de l'être, car le poste de grand argentier n'était pas de tout repos à une période où on pendait ou on faisait subir la question à ceux qui avaient déplu ou qui s'étaient servis un peu trop libéralement à même les finances du prince. Ce qui ne fut pas le cas pour Florimont Robertet qui se maintint sous trois rois, Charles VIII, Louis XII et François 1er, de 1492 à 1527.

133

L'hôtel d'Alluye remonte à cette époque. Ce qui en reste montre à la fois le goût de son propriétaire et la fidélité avec laquelle on sait en France conserver les vieux immeubles quand ils ont la chance d'appartenir à des gens qui ont le respect du passé. Même si l'hôtel a été modifié à travers les siècles, il garde l'essentiel de ce qu'il a été. C'est dans cet esprit que la Mutuelle de Loir-et-Cher l'a adapté à ses besoins.

L'hôtel d'Alluye a pour nous un intérêt de plus: il a appartenu à Michel Bégon qui fut intendant de la Nouvelle-France de 1710 à 1724. Bégon vendit son hôtel de Blois en 1718, après avoir perdu ce qui lui appartenait au cours d'un incendie qui détruisit la maison qu'il occupait, peu de temps après son arrivée à Québec¹. En revenant à Blois, notre hôte nous montra le long de la Loire un château où habita Madame de Pompadour, qui n'a pas, elle non plus, laissé un bien bon souvenir dans notre pays, si elle a remarquablement contribué à l'essor des arts et des lettres dans la France du dix-huitième siècle.

Au retour, nous nous sommes arrêtés à la Cathédrale de Chartre, qui dresse sa nef immense dans la plaine et qui a peut-être les plus beaux vitraux de France. Elle les a conservés à travers les guerres, les jacqueries, les révolutions: chose dont ne peuvent se targuer d'autres temples où des

¹Passé à Blois, le 5 août 1718, le contrat fut ratifié à Québec le 31 octobre 1719, par Me Barbel, p. 27 « Visite à l'hôtel d'Alluye ».

vandales se sont acharnés à briser les statues et les meubles, poussés par une curieuse et bien désolante rage.

IV — L'assurance sur la vie et la situation économique au Canada.

134

Dans notre dernier numéro, nous avons signalé que la production en assurance sur la vie avait une légère tendance à fléchir au Canada. Les chiffres d'août nous en apportent un nouvel indice puisqu'au total les ventes se sont élevées, d'après la Life Insurance Agency Management Association, à \$407 millions contre \$439 millions en août 1959 — soit une réduction de huit pour cent¹. Il faut signaler, immédiatement, que la diminution ne provient pas de la grande branche, puisque l'assurance-vie « dite ordinaire » a donné 334 millions de nouvelles affaires contre 322 en août 1959. Le fléchissement vient de l'assurance-vie collective, qui subit le contre-coup d'une situation économique hésitante qu'accusent, en tendance tout au moins, le chômage, l'indice général de la situation économique et les barèmes ordinaires de l'activité industrielle ou financière. La production industrielle a été moindre au cours de l'été que durant les mois correspondants de l'année dernière. Oh ! la différence est faible, mais elle accuse une orientation nouvelle dans une économie qui a besoin d'un effort constant. Le chômage est plus troublant puisque le nombre de personnes sans emploi en août était de 34 pour cent plus élevé cette année que l'année dernière, à une époque où l'économie est le plus active.

Si la production d'assurance sur la vie ne parvient pas à se maintenir, malgré ses puissants moyens d'action, c'est que la situation dans l'industrie en particulier est assez hésitante.

L'assurance-vie collective indique bien par la résistance qu'elle rencontre combien des prix croissants, une concurrence

¹ Septembre indique, cependant, un renversement de la situation. Sera-t-il momentané ? C'est ce que nous verrons un peu plus tard.

étrangère de plus en plus étendue, que l'on constate dans les grands magasins, par exemple, rendent la situation sinon inquiétante, du moins assez troublante. Dans une enquête poursuivie auprès de la grande industrie exportatrice, les rédacteurs du *Financial Post* rapportaient récemment des témoignages curieux. Nous n'en voulons retenir que deux qui nous paraissent résumer la situation. Ce sont ceux du président du conseil et du président de Massey-Ferguson Ltd. On sait que cette compagnie canadienne a des usines aussi bien au Canada qu'aux États-Unis, en Angleterre et en Europe continentale. Ses dirigeants sont, par conséquent, bien placés pour juger la situation dans le commerce d'exportation. Or, voici comment ils l'expliquent dans l'ensemble:

135

a) le coût de fabrication au Canada est en train de devenir un des plus élevés du monde. D'autre part, les réalisations industrielles et techniques de l'Europe sont en voie de dépasser les nôtres,

b) pour peu que cela continue, le Canada va se trouver de plus en plus dans l'obligation de se limiter aux produits à l'état brut, c'est-à-dire aux matières premières: source la moins intéressante de l'économie.

c) si notre entreprise était limitée à ses seules sources canadiennes de production, l'emploi dans notre société au Canada serait bien inférieur à ce qu'il est. Et, cependant, pour engager la lutte contre la concurrence étrangère, nous disposons de moyens d'action assez puissants qui nous permettent de faire des travaux de recherche et d'obtenir de précieuses réalisations techniques.

Ce que les dirigeants de Massey-Ferguson Ltd. soulignent pour leur entreprise est vrai pour les autres grandes sociétés; sauf peut-être pour l'industrie du papier dont le produit se vend de plus en plus aux États-Unis et dans le monde. Un des éléments les plus importants du coût de production est la main d'œuvre. C'est de ce côté probable-

136 ment que le problème est le plus grave puisque, dans l'ensemble, les syndicats ouvriers ne paraissent pas vouloir en constater l'importance. Même si l'on peut comprendre leur propre problème de recrutement et de conservation, il faut admettre que leur insistance à augmenter les salaires contribue fortement à accroître un coût de production de plus en plus élevé et hors de proportion avec le reste du monde occidental et, à plus forte raison, le reste du monde. Si nos salaires sont inférieurs à ceux de nos voisins du sud dans l'ensemble, notre industrie n'a pas pour compenser un chiffre de production lui permettant d'étaler ses frais généraux. C'est un élément auquel les dirigeants ouvriers devront réfléchir s'ils ne veulent pas rendre la situation de plus en plus difficile.

Nous sommes bien loin de l'assurance sur la vie, diront certains. Bien au contraire puisque justement l'assurance-vie collective trouve son aliment dans l'entreprise industrielle en particulier. Or, c'est justement dans ce domaine que la vente est actuellement la plus instable.

V — Rentes variables et assurance indexée.

Nous parlions dans notre dernier numéro du nouveau contrat de rentes viagères variables que deux sociétés de la province de Québec se proposaient d'offrir à leur clientèle. Depuis lors, l'une d'elles a fait connaître la teneur de son contrat, dont les premiers entreront en vigueur le 30 novembre 1960. La base semble être une valeur de \$10 par unité de souscription. Les fonds versés par le futur rentier seront placés surtout dans des actions ordinaires. Ainsi, théoriquement, la contre-partie de l'engagement pourra être constituée en totalité ou en grande partie d'actions selon que la direction le jugera à propos. Chaque mois, la valeur de l'unité variera suivant celle des titres englobés; ce qui permettra de faire bénéficier le futur rentier de toute hausse des cours aussi bien pour les actions que pour les obligations. Au moment où le détenteur de l'unité recevra la rente, on lui remettra

un contrat lui garantissant soit un revenu variant suivant le rendement des capitaux accumulés par lui, soit un revenu fixe. De cette manière, le rentier n'aura pas une rente déterminée vingt ou trente ans avant qu'elle ne soit versée, sans aucun égard à l'évolution des conditions économiques dans l'intervalle. Ainsi, de 1944 à 1960, les fonds disponibles, en suivant la courbe de la bourse, auraient eu une marche ascendante permettant de faire face à l'inflation et à la dépréciation de la monnaie; ce qui est assurément très avantageux. Par contre, des fonds placés antérieurement à 1929 auraient subi une substantielle détérioration de 1929 à 1935. En établissant des réserves, on peut amortir l'effet d'une baisse en bourse affirment les tenants de ces rentes, qui paraissent bien tentantes à ceux qui se penchent sur les résultats boursiers du dernier quart de siècle. Ils y voient une solution au problème de l'inflation et à la concurrence des sociétés de placement, comme les *mutual funds* ou les sociétés de fiduciaire, qui attirent à elles des sommes de plus en plus élevées. Dans notre dernier article, nous avons noté aussi la réaction des tenants de la rente viagère fixe. Il sera intéressant de voir ce que donnera le nouveau projet. Notons immédiatement que le risque n'est pas grand pour l'assureur, puisqu'il s'engage à n'acheter pour le compte du rentier que l'équivalent des sommes accumulées. C'est sans doute pourquoi le contrôle des assurances a autorisé la vente de ce genre de contrats, qui soulèvent ailleurs de telles protestations de la part de sociétés réputées pour la prudence de leurs placements.

137

Le problème de l'inflation nous vaut également en assurance sur la vie, l'assurance indexée sur le coût de la vie — l'engagement de l'assureur pour le montant de l'assurance, comme celui de l'assuré pour la prime, devant varier suivant l'indice, au-delà de la hausse normale anticipée. A une hausse dépassant la marge prévue correspondra une double augmentation du capital assuré et du coût de l'assurance; avec évi-

demment un faible décalage qui ne saurait être bien grand, sauf dans le cas d'une inflation galopante, où la rupture de l'équilibre ne pourrait plus guère être comblée nous semble-t-il. C'est là le point crucial qui bouleverse un peu les notions de prudence qu'on exige ordinairement de l'assurance sur la vie: cet art qui, comme tous les arts, a besoin de certaines règles pour donner à ses opérations l'essentiel de sécurité.

138 Ce mode d'assurance a un assez grand attrait au point de vue commercial. Il s'ajoute à cet autre mode de lutte contre l'inflation qu'est la participation dans les bénéfices employée à l'achat d'assurance libérée. Il sera intéressant de voir les résultats qu'il donnera auprès de l'assuré. Au point de vue de celui-ci, l'offre paraît intéressante en ce qu'elle corrige l'effet d'un mouvement collectif contre lequel il ne peut rien et qui entraîne la contraction graduelle de la garantie qu'il a voulue pour sa famille.

Connaissance du Métier

par

GÉRARD PARIZEAU

I — L'intérêt assurable et les améliorations locatives.

Voici, extraites des notes du juge Choquette de la cour d'appel dans la cause Fabi contre Cie d'Assurance Stanstead and Sherbrooke, quelques indications générales qui ne manquent pas d'intérêt: 139

1° « En principe, le locataire (avec ou sans promesse de vente) n'a pas d'intérêt assurable dans la chose louée; il ne peut qu'assurer sa responsabilité à l'égard des dommages dont il répond (Mutual Insurance v. Bockus, 30 B.R. 536; Bastien v. British Underwriters Agency, 42 B.R. 81; Lussier v. Cie d'assurance Mutuelle de St-Roch d'Oxford, 1949 B.R. 707; C.P.R. v. Ottawa Fire Insurance, 39 S.C.R. 405). »

2° « On reconnaît cependant au locataire le droit d'assurer les améliorations et additions qu'il a faites à la chose louée, même si ces améliorations et additions doivent rester au locateur à la fin du bail (Mutual Fire Insurance Co. v. Paquet, 21 B.R. 419; Macy's Holdings Inc. v. Union Fire Accident & General Insurance Co., 1944, 2 D.L.R. 319). »

3° « On doit aussi reconnaître au locataire le droit de s'assurer contre la perte d'usage de la chose louée, si cette perte est susceptible de lui causer un dommage (C.c. 2474). Ce que la loi interdit, ce sont « les polices d'aventure ou de jeu, sur des objets dans lesquels l'assuré n'a aucun intérêt susceptible d'assurance » (C.c. 2480). »

4° « Il ne faut pas se montrer trop rigoureux à l'égard d'une description imparfaite de l'intérêt de l'assuré dans la police (M.F.I. Vo. v. Paquet, 21, B.R. 419). » En effet

notons que la rigueur des articles 2569, 2570 et 2571 est tempérée par les conditions statutaires nos. 1, 2 et 10a de la Loi des Assurances de Québec (S.R.Q. 1941, ch. 299, art. 240). Il découle de ces dispositions qu'une description inexacte de la chose assurée ne vicie la police que si elle est faite « au préjudice de la compagnie » (Cf. *Union Insurance Company Ltd. of Paris v. Monette*, 38 B.R. (309, p. 311) ».

140 II — Deux chocs différents au cours d'un accident d'automobile constituent-ils deux sinistres au sens de la police ?

Nous voulons retenir la réponse à cette question dans deux jugements de la Cour d'appel, rendus dans la cause *The Yorkshire Insurance Company Limited contre Turgeon*¹. Ce n'est pas le point principal de l'appel, mais c'est un aspect de la pratique assez intéressant pour qu'on s'y arrête. Généralement, en effet, les assureurs ont tendance à prétendre que si, au cours d'un accident, l'automobile assurée frappe d'autres véhicules ou est heurtée par d'autres voitures, chaque heurt constitue un accident, avec application de la franchise pour collision ou dommages-tiers à chaque cas isolément. Ainsi, un assuré ne toucherait que la partie suivante des dommages si la franchise était de \$100:

	Dommages	Franchise	Indemnité
Premier choc à l'avant	\$250	\$100	\$150
Deuxième choc à l'arrière	100	100	—
Troisième choc du côté gauche	75	100	—
	\$425		\$150

Par l'application de cette règle, l'assuré aurait donc \$150 au lieu de \$325.

Les jugements de la cour d'appel ne portent pas essentiellement sur les faits précédents, mais l'un d'eux (no 6509) tranche la question, qui nous intéresse. En voici un extrait qui précise l'attitude des magistrats:

¹ Jugements numéros 6499 et 6509 de la Cour du Banc de la Reine, 9 décembre 1959.

1° Le juge St-Jacques s'exprime ainsi:

« Je répète la prétention de l'assuré: qu'il s'agit dans l'espèce, de deux accidents distincts lui donnant droit, pour chacun d'eux, à une couverture de \$1,000. La Cour Supérieure n'a pas admis cette prétention et elle a eu raison. Il n'y a eu qu'un accident qui peut avoir des répercussions ou des conséquences multiples, mais il ne s'agit en réalité que d'un seul accident et lorsque le demandeur en garantie conclut à ce que la demanderesse soit tenue de le garantir et de l'indemniser « dans les limites de la police d'assurance », la responsabilité de la compagnie s'arrête à \$1,000 et ne va pas au-delà. »¹

141

2° De son côté, le juge Rinfret affirme: « chaque collision ne constituait pas un accident distinct. Il n'y a eu qu'un seul accident avec effets multiples. »

3° Le juge Owen qui, comme ses deux collègues, diffère d'opinion sur le quantum dit très clairement: « *There was only one accident and that consequently the limit of the coverage under the policy for damage to property of other was \$1,000.* »

4° Enfin, le juge Bissonnette écrit: « Parce qu'il s'est produit deux collisions successives, le demandeur en garantie soutient que cet événement constitue deux accidents. Je crois l'avoir dit et je le répète avec respect, ce dernier ne peut prétendre à une couverture de \$1,000 pour chaque accident. Il ne me fait aucun doute qu'il ne s'agissait là que d'un seul et même accident. Il a eu une cause unique, la faute des deux conducteurs, mais elle a produit une cascade de préjudice. »

Même s'il s'agit de dommages aux tiers, il nous paraît que la même règle s'applique à la clause « collision » pour les

¹ Voici les faits: deux autos s'étant temponnées, l'une d'elles a frappé une troisième voiture. L'assuré, responsable de l'accident, invoque que l'assurance des dommages matériels aux tiers doit s'appliquer deux fois (i.e. 2 x \$1,000) et non une seule fois; l'excédent de la garantie (\$180) devant seul être appliqué au second impact d'après la prétention de l'assureur.

dommages à la voiture assurée. Nous avons pensé qu'il y a dans cette quadruple opinion un argument très fort pour corriger une pratique préjudiciable à l'assuré.

III — Le contrat d'assurance-automobile est-il rendu nul par la faute de l'assuré ?

142 « Il faut résister à la tendance de croire que le contrat est susceptible de répudiation du fait de la faute de l'assuré, car c'est précisément contre les conséquences de sa faute qu'il s'est assuré . . . ». En écrivant cela dans la cause de Yorkshire Insurance Co. contre Turgeon, le juge Bissonnette n'a pas fait allusion aux cas d'exclusions que prévoit la police d'assurance, mais simplement à l'application du contrat dans le cas d'une voiture impliquée dans un accident normal, ordinaire, où l'assuré fait une erreur de conduite.

IV — Peut-on assurer un immeuble au nom du créancier hypothécaire ?

Le Code civil est clair à ce sujet. Voici l'article qui autorise le créancier hypothécaire à faire émettre une police d'assurance à son nom: « 2571. L'intérêt d'une personne qui assure contre le feu peut être celui de propriétaire ou de créancier, ou tout autre intérêt dans la chose assurée, appréciable en argent; mais la nature de cet intérêt doit être spécifiée. »

Le créancier peut donc assurer à son nom, mais la nature de son intérêt assurable doit être mentionnée.

Théoriquement exacte, cette notion présente cependant quelque difficulté dans la pratique:

a) si le créancier hypothécaire et le propriétaire de l'immeuble s'assurent simultanément;

b) si le créancier hypothécaire est seul assuré, mais si la police contient la règle proportionnelle.

Le premier cas peut être résolu de façon satisfaisante si les deux groupes de polices autorisent la co-assurance en considérant chacun d'eux isolément comme participant à l'en-

semble. Ajoutons immédiatement que, sauf dans des cas tout à fait particuliers, il faut éviter d'assurer chaque intéressé séparément. La manière logique de procéder, c'est de garantir le propriétaire directement, avec la mention qu'en cas de sinistre l'indemnité sera payable au créancier hypothécaire suivant ses intérêts dans la chose assurée. Si l'on veut aller plus loin, on peut, avec l'assentiment de l'assuré, spécifier que l'indemnité sera payable entièrement au créancier hypothécaire et que seul le nom de celui-ci apparaîtra sur les chèques d'indemnité. Dans la pratique, en effet, les chèques sont faits à l'ordre de l'assuré et du bénéficiaire. Dans le cas de faillite, on peut s'attendre à de longues discussions, puisque le liquidateur ne laissera pas aller l'argent sans être convaincu qu'il n'avantage pas un créancier particulier au détriment des autres.

Il arrive, cependant, quand le propriétaire de l'immeuble ne veut pas ou ne peut pas s'assurer parce qu'il est incapable de payer la prime, ou pour une autre raison, que le créancier hypothécaire décide de s'assurer lui-même. Pour être bien sûr de toucher l'indemnité, celui-ci demande que les polices se lisent à son nom. Théoriquement, il n'y a à cette manière de procéder aucun inconvénient quand il s'agit d'une assurance ordinaire. Si la police contient la règle proportionnelle, il y a une difficulté sérieuse: que doit-on assurer en effet? L'intérêt assurable du créancier incontestablement. Or, d'après la règle proportionnelle, l'assurance doit correspondre à un pourcentage de la valeur assurable, c'est-à-dire du coût de remplacement moins une dépréciation raisonnable. Pour faire comprendre la difficulté, procédons par un exemple:

Valeur de l'immeuble	\$100,000
Montant de la créance hypothécaire	\$ 50,000

Si l'assurance est de \$90,000., elle sera suffisante pour les fins de la règle proportionnelle de 90%, qui est obligatoire dans le cas d'un risque protégé par extincteurs automatiques.

144 D'autre part, l'intérêt assurable que peut justifier le créancier hypothécaire n'est que de \$50,000. Va-t-on le forcer à souscrire \$90,000. qu'il ne peut justifier ou \$50,000. qui correspond à son intérêt assurable, mais qui est insuffisant pour le calcul de la règle proportionnelle ? Pourquoi, dira-t-on, ne pas souscrire l'assurance tout simplement au nom du propriétaire lui-même. Mais si celui-ci est en faillite ou sur le point de l'être, le créancier hypothécaire n'est-il pas justifiable de vouloir éviter que l'indemnité, en cas de sinistre, ne tombe dans le fonds commun, alors qu'il paie la prime lui-même. N'y a-t-il pas aussi une injustice à lui faire payer une prime pour une somme qu'il ne touchera pas entièrement ? La pratique met en cause une des clauses essentielles de l'assurance: la règle proportionnelle. Malgré cela, certains assureurs acceptent de la corriger en précisant que par les mots « valeur réelle », il faut entendre l'intérêt du créancier hypothécaire dans la chose assurée. Dans l'exemple indiqué précédemment, le montant d'assurance serait donc soit de \$45,000. ($\$50,000. \times 90\%$) soit de \$50,000. Dans certains cas également, on acceptera de ne pas mentionner la règle proportionnelle dans le contrat; ce qui permettra au créancier hypothécaire de s'assurer jusqu'à concurrence de ses intérêts, sans courir le risque de devenir coassureur. Et c'est ainsi qu'une fois de plus, l'assurance s'adapte sinon à des besoins nouveaux, du moins à une situation particulière.

V — Le risque de chargement et de déchargement.

Nous avons signalé dans cette revue la difficulté d'interprétation que présente le risque de chargement et de déchargement dans le cas d'un camion. Un jugement rendu le 10 janvier 1959 nous donne l'occasion de revenir sur le sujet. Il s'agit de la cause de *The Winnipeg Supply & Fuel Co. v. Canadian General Insurance Company et Indemnity Insurance Co. of North America*. L'arrêt est de la Cour du Banc de la reine au Manitoba.

Le jugement est-il définitif ou marque-t-il une simple étape dans la solution d'un problème qui pourrait être assez rapidement tranché si les assureurs le voulaient bien ? On sait ce dont il s'agit: quand un dommage causé par le contenu du camion ou par les choses qu'on y enlève doit-il être garanti par l'assurance-automobile ou par l'assurance de responsabilité civile du propriétaire de la chose assurée ? Dans le cas présent, il s'agit d'huile de chauffage transvasée d'un camion-citerne dans un réservoir situé dans la maison d'un client. La question de la faute ne se pose pas. Elle est établie, le juge reconnaissant que le fournisseur est responsable du dommage par suite de la négligence de son préposé¹. Mais de qui relève la garantie: de l'assureur de responsabilité civile qui protège l'assuré contre les conséquences de sa faute dans l'exercice de ses fonctions ou de l'assureur-automobile qui assure le camion ? Le point en somme est de savoir s'il s'agit vraiment d'un risque automobile ou d'un risque provenant de la fonction même du propriétaire du camion. L'huile s'est répandue après avoir quitté le camion et après avoir été dirigée vers la maison du client par une canalisation n'aboutissant plus au réservoir, déménagé sans que le fournisseur en ait été averti. Le dommage a été causé à peu de distance du camion, après que l'huile eût suivi le tuyau reliant le camion-citerne et le lieu du réservoir. A cause de la provenance même de l'huile, le juge conclut que c'est l'assureur-automobile qui doit payer le dommage pour l'assuré. C'est un point de vue, mais ce qu'il faudrait bien établir à l'aide d'un texte, croyons-nous, c'est dans quels cas exactement l'assurance-automobile doit s'appliquer. En effet, pourquoi un dommage causé par une chose provenant d'un camion doit-il être indemnisé plutôt par l'assurance-automobile que par l'assurance de responsa-

¹ Le préposé avait cherché à mettre jusqu'à mille gallons dans un réservoir où normalement on en transvasait cent quatre-vingts. Il a admis que cela lui avait paru étrange, mais il ne s'est pas informé auprès de personne, se contentant de quitter les lieux sans autre manière.

bilité civile ? Tant que la police de responsabilité civile ne sera pas plus précise, on aura tendance à appliquer l'exclusion relative à l'usage ou à la propriété d'un véhicule-moteur pour lequel la loi exige un permis. Mais n'est-ce pas étendre beaucoup l'interprétation d'un texte que de lui faire inclure un dommage qui se produit à vingt ou à trente pieds de l'endroit d'où provient la chose qui l'a causé ? A moins — et c'est là que le raisonnement se justifie, croyons-nous — que l'on invoque la relation de cause à effet.

146

VI — L'assurance automobile au kilomètre.

On en a déjà parlé en Amérique, mais elle n'a jamais été employée à notre connaissance. Elle fonctionne très simplement, cependant: un compteur reconnu par l'assureur et installé sur l'automobile indique la distance parcourue par la voiture; ce qui sert de base à la détermination de la prime. Théoriquement, cette formule paraît intéressante puisqu'elle permet d'exiger une prime correspondant à l'usage. Il semble qu'il y ait là une mesure équitable du risque, qui s'ajoute à la classification des voitures suivant la marque, donc le prix, le coût des réparations et le nombre en circulation: éléments importants d'appréciation et de répartition du risque. La prime au kilomètre ou au mille permet, semble-t-il, de mieux jauger le risque puisqu'il tient compte d'un élément important. La voiture qui parcourt 10,000, 20,000 ou 30,000 milles présente un risque croissant avec la distance. Notre méthode actuelle de classification permet dans une certaine mesure d'apprécier ce risque, puisque le tarif varie suivant l'usage que l'on fait de la voiture, c'est-à-dire promenade ou affaire. Mais s'il permet de faire entrer celle-ci dans l'un ou l'autre groupe, il n'autorise pas les différences de tarification que l'on peut avoir avec un barème basé sur la distance parcourue.

En France, l'assurance au kilomètre existe. Même si elle n'est guère pratiquée que par une seule entreprise, il semble

qu'elle donne des résultats excellents pour les dommages aux tiers

a) parce qu'on se limite aux risques les meilleurs;

b) parce que la prime est avantageuse surtout pour les automobiles qui parcourent une relativement faible distance.

Mais même si la formule est peu répandue, nous croyons qu'elle est intéressante. C'est pourquoi nous reproduisons ici le texte d'une notice explicative de la société qui l'a adoptée. Le lecteur y trouvera les aspects principaux d'un mode de procéder, auquel on aurait peut-être avantage à avoir recours dans notre pays où, à l'exemple des Américains, on n'hésite pas à compliquer énormément les choses en prévoyant vingt-deux manières de tarifier une automobile. L'assurance au mille ne résoudrait pas tous les problèmes — ceux que pose le traitement différent de l'assuré suivant son comportement, par exemple. Il nous paraîtrait apporter une solution au problème de la distance parcourue par le véhicule, ce qui est peut-être l'élément d'appréciation le plus important.

147

Voici le texte de l'assureur:

« Cette assurance répond aux besoins des automobilistes faisant un usage modéré de leur véhicule et qui désirent être garantis à tout moment et pour tout usage, sans avoir à effectuer les formalités requises par les Compagnies, à l'occasion de chaque sortie pour l'assurance à la sortie, ou de limiter leur circulation à des jours déterminés comme dans l'assurance week-end.

« Un contrat d'assurance au kilomètre peut être souscrit par tout propriétaire de véhicule dont la sortie d'usine est postérieure à 1947, s'il possède son permis de conduire depuis plus de 2 ans.

« Pour les voitures à usage commercial, l'Assurance au kilomètre est limitée aux véhicules dont le poids total est inférieur à 3.500 kgs.

« La prime perçue pour ce genre d'assurance se décompose de la façon suivante:

- 1°) Prime pour un minimum de 5.000 kms toujours acquise à la Compagnie;
- 2°) Complément par 100 kms effectués au-dessus de 5.000 kms;
- 3°) Maximum de complément.

148

« Cette combinaison d'assurance présente un intérêt lorsque le kilométrage annuel n'excède pas 10.000 kms en usage promenade/affaires, et 7.000 kms en usage promenade seulement. L'intérêt s'accroît en cas de kilométrage encore plus réduit. Cette assurance s'adresse tout particulièrement aux propriétaires de voitures qui se rendent à leur travail avec leur véhicule, que ce soit normalement ou occasionnellement.

« La seule formalité demandée par la Compagnie consiste à passer, lors de la souscription du contrat, à la Station-Service agréée, et à y retourner chaque année, dans le mois de l'échéance du contrat pour faire relever le kilométrage parcouru. Au premier passage, la Station-Service pose un conto sur la boîte de vitesse. Un cautionnement de 1.000 Fr est demandé et remboursé, soit à l'expiration du contrat, soit de suite si le conto ne peut être posé et que la Station-Service plombe simplement le compteur de bord.

« Les garanties offertes sont exactement les mêmes que celles des contrats d'assurance ordinaires (usage affaires ou commerce). En plus de la Responsabilité Civile Illimitée, les frais médicaux et pharmaceutiques sont couverts à concurrence de 300.000 Frs par place, quel que soit le degré de parenté de la personne transportée, le conducteur ou propriétaire compris. Ces frais sont réglés sur simple justification après accident, qu'il y ait ou non faute de la part du conducteur. Le propriétaire du véhicule bénéficie pour lui seulement de cette dernière garantie lorsqu'il se trouve dans toute voiture particulière automobile, à titre de passager ou conducteur.

« *En cas d'accord, nous remettons au proposant une note de couverture pour passer à la Station-Service. La garantie de la Compagnie s'exerce alors à partir du moment où le véhicule quitte son Garage habituel pour se rendre à cette Station-Service.* »

Comme on le voit, le fonctionnement est simple. Il mériterait qu'on l'étudie dans un pays « neuf » où les idées, comme les techniques, devraient pouvoir évoluer même si la suggestion ne vient pas d'outre-frontière, c'est-à-dire au-delà du 45° de latitude.

149

VII — De l'assurance d'un immeuble en construction ou en cours de réparation.

L'entrepreneur assure généralement à son nom les matériaux et la partie des travaux exécutés par lui qui ne lui ont pas encore été réglés par le propriétaire. Ce dernier fait garantir l'immeuble en construction et les matériaux jusqu'à concurrence des sommes qu'il a versées à l'entrepreneur ou du coût des matériaux s'il les a achetés ou payés lui-même. Théoriquement, ce mode de procéder est défendable puisque si l'entrepreneur a dépensé \$500,000., par exemple, et si on lui a remboursé \$300,000., il peut s'assurer jusqu'à concurrence de son intérêt assurable, soit \$200,000. De son côté, le propriétaire n'a qu'à se garantir pour \$300,000. s'il a versé cette somme. Dans la pratique, cette manière d'agir est beaucoup moins simple et efficace qu'elle ne le paraît. En effet, au moment d'un sinistre, comment déterminera-t-on quels sont les matériaux et les travaux dont le coût a été ou n'a pas été remboursé à l'entrepreneur, quelle partie de telle cloison ou de tel plancher doit être payée à l'entrepreneur ou au propriétaire. Si l'assurance de l'entrepreneur et celle du propriétaire sont confiées au même groupe, on peut imaginer que les assureurs s'entendront avec les intéressés pour la répartition de l'indemnité; le propriétaire au fond pouvant

abandonner sa part à l'entrepreneur pourvu que celui-ci accepte de remettre les lieux dans l'état où ils étaient antérieurement à l'incendie. Si l'assurance a été souscrite auprès de deux groupes différents, on peut imaginer des difficultés de règlement — l'un refusant d'admettre une part qui lui serait attribuée trop arbitrairement à son avis.

150 Le problème se complique, lorsque les polices contiennent obligatoirement la règle proportionnelle, comme dans le cas d'un immeuble en béton.

Pour trancher la difficulté, le cahier des charges peut prévoir que l'assurance contre l'incendie soit souscrite en totalité par l'entrepreneur à son nom et à celui du propriétaire suivant leurs intérêts respectifs. Ainsi, au cours de la construction, il est possible de souscrire une somme basée sur la totalité de la valeur en cours :

soit à l'aide d'une assurance variable suivant l'augmentation de la valeur assurable;

soit avec une assurance correspondant à la valeur totale anticipé: le taux étant multiplié par 55% de manière à ce que le coût de l'assurance tienne compte de la valeur moyenne au cours des travaux.

En cas de sinistre, les dommages pourront ainsi être déterminés sans distinction entre les intéressés — le cahier des charges prévoyant que l'indemnité devra être employée par l'entrepreneur à la remise des lieux en état. D'autre part, les noms des assurés étant suivis de la mention « à titre respectivement d'entrepreneur et de propriétaire et suivant leurs intérêts respectifs », la question de l'intérêt assurable est tranchée puisque chacun a un intérêt appréciable en argent qu'il est possible de démontrer après le sinistre.¹

¹ Le problème se présente un peu différemment lorsque le contrat est exécuté non pas à forfait mais sur la base du prix coûtant, plus un pourcentage (10 ou 15% par exemple) qui sert à rémunérer l'entrepreneur de ses services. Dans ce cas, même si l'intérêt de l'entrepreneur est moindre puisque celui-ci agit comme intermédiaire dans l'achat des matériaux, l'engagement du personnel et l'exécution du travail, il a

Il suffit de loger une clause complémentaire dans le cahier des charges pour indiquer la répartition de la prime lorsque la construction est à forfait. De cette manière, l'entrepreneur n'a pas l'impression qu'on lui fait payer une dépense qui, normalement, doit revenir au propriétaire au fur et à mesure de l'exécution du contrat.

Un point reste à trancher, semble-t-il, même s'il ne modifie pas la solution que nous indiquons précédemment: la question de la subrogation.

151

L'incendie peut avoir une cause indépendante de l'entrepreneur: un incendie commençant chez un voisin, le feu mis à des bâches par une escarbille provenant d'une cheminée ou par un mégot jeté par un passant, le dommage causé par l'ouragan ou la foudre. Le sinistre peut aussi être dû à la faute de l'entrepreneur ou d'un de ses préposés. Dans ce cas, l'assureur qui a payé la part des dommages revenant au propriétaire peut-il revenir contre l'entrepreneur? Oui, assurément, si l'intérêt de chacun est garanti séparément, puisque chacun reste responsable envers l'autre de la portée de ses actes, suivant le principe établi par le Code civil à l'article 1053¹. Si les polices sont émises aux deux noms de l'entrepreneur et du propriétaire, on croyait bien jusqu'ici que les assureurs ne pouvaient revenir contre l'un ou l'autre puisque les deux étaient en somme l'assuré et que l'assureur ne pouvait exercer un recours contre la partie assurée ayant payé une prime pour se faire garantir contre des risques précis.

un intérêt, même si celui-ci est limité à ses honoraires. Peut-être son intérêt ira-t-il plus loin s'il fait des avances de fonds pour le propriétaire ou s'il commande lui-même les matériaux. Tout est dans le devis et dans les ententes faites. Quelle que soit l'étendue des engagements de l'entrepreneur, celui-ci a sûrement un intérêt assurable; et c'est cela qu'il est important de dégager pour justifier le raisonnement que nous faisons ici.

¹ Art. 1053. « Toute personne capable de discerner le bien du mal est responsable du dommage causé par sa faute à autrui, soit par son fait, soit par imprudence, négligence ou inhabilité. » L'article 1054 ajoute: « Elle est responsable non seulement du dommage qu'elle cause par sa propre faute, mais encore de celui causé par la faute de ceux dont elle a le contrôle et par les choses qu'elle a sous sa garde... ».

C'était là un des avantages de l'assurance conjointe. Certains ont jeté un doute assez troublant sur l'exactitude de cette prétention. Ils affirment que l'assureur peut parfaitement revenir contre la partie responsable du sinistre (même si elle est mentionnée au contrat) pour les dommages qui ne relèvent pas de son intérêt particulier. C'est le cas, par exemple, de dégâts à la partie de l'immeuble qui a fait l'objet d'un remboursement au propriétaire. Le raisonnement est spécieux.

152 Pour être accepté sans discussion par la pratique, il faudrait, semble-t-il, qu'il ait fait l'objet d'un jugement bien clair, rendu en Appel ou en Cour Suprême. Dans l'intervalle, pour obvier à la difficulté, peut-être pourrait-on simplement corriger le contrat en précisant que l'assureur renonce au recours possible contre la partie assurée qui est responsable du sinistre.



Mais, dira-t-on, si l'entrepreneur est assuré contre la responsabilité civile envers les tiers résultant de dommages matériels, la responsabilité qu'il encourt envers le propriétaire dans le cas indiqué précédemment ne serait-elle pas comprise dans la garantie ? Elle le serait si les polices de responsabilité civile de l'entrepreneur ne contenaient pas une clause bien précise à l'effet que les dommages aux choses qui sont sous « les soins, la garde et le contrôle » de l'assuré sont exclus de la garantie. L'immeuble que l'entrepreneur construit entre sans discussion sous cette exclusion.¹ Ne peut-on la supprimer, dira-t-on ? Les assureurs y tiennent comme l'être humain à la prunelle de ses yeux. C'est l'une des difficultés du métier d'entrepreneur que de ne pouvoir s'assurer contre sa faute, comme peuvent le faire l'architecte ou l'ingénieur. On se

¹ S'il s'agit d'un immeuble en cours de réparation, le problème est un peu différent. Seul l'endroit où se fait la réparation est considéré comme étant sous la garde de l'entrepreneur. Ainsi, s'il y a trois sections dans l'immeuble (A, B, C), celle où a lieu la réfection (A) est sous son contrôle, au sens donné par la pratique.

trouve devant cette anomalie que l'entrepreneur et l'architecte sont conjointement responsables de la ruine de la chose pendant cinq ans après la construction de l'immeuble.¹ L'architecte peut transporter à l'assureur le soin de le garantir, tandis que l'entrepreneur doit porter tout le poids de sa faute.

Pour voir trancher la question de façon satisfaisante, il faut se tourner vers la France où existe un fonds de compensation extrêmement intéressant et qui englobe l'ensemble du Bâtiment. Nous reviendrons sur le sujet en expliquant comment l'on a procédé et quels résultats l'initiative a donnés.

153

¹ Code Civil, art. 1688: « Si l'édifice périt en tout ou en partie dans les cinq ans, par le vice de la construction ou même par le vice du sol, l'architecte qui surveille l'ouvrage et l'entrepreneur sont responsables de la perte conjointement et solidairement. » Et l'article 1689: « Si, dans le cas de l'article précédent, l'architecte ne surveille pas l'ouvrage, il n'est responsable que de la perte occasionnée par les défauts ou erreurs du plan qu'il a fourni. »

L'assurance-automobile au Canada

154 *Dans le rapport intitulé « Report Concerning the business of Automobile Insurance in Canada », la commission des pratiques restrictives du commerce passe en revue les aspects actuels de l'assurance-automobile au Canada. C'est avec plaisir que nous reproduisons le deuxième chapitre de l'enquête, qui s'intitule « The Automobile Insurance in Canada ». Nous nous excusons de le donner en anglais à nos lecteurs, mais dans le pays bilingue qu'est le Canada, ce sont généralement les anglophones qui sont les premiers servis. Les autres doivent attendre que la traduction soit faite, puis recopiée, puis imprimée. Il y a généralement un décalage de six mois durant lequel il faut se priver d'une source de documentation intéressante ou utiliser celle qu'on met à notre disposition en anglais. La voici.*



1. *The Nature of Automobile Insurance*

Insurance, other than life insurance, may be defined as a contract whereby one party, called the insurer, or underwriter, undertakes, for a sum of money called a premium, to indemnify the other party, called the insured, against loss or liability from certain risks to which the object of the insurance may be exposed, or from the happening of a certain event.

In particular, automobile insurance is a contract of indemnity (up to the amount stated in the policy) against liability for loss or damage to persons or property caused by an automobile, or the use or operation of an automobile, and against loss of or damage to an automobile. An automobile policy may consist of three sections, one relating to third party liability, one relating to medical payments, and a third relating to loss of or damage to the insured automobile.

In the section relating to third party liability, the insurer agrees to indemnify the insured and every other person who, with the insured's consent, personally drives the automobile, against the liability imposed by law upon the insured or upon such other person for loss or damage arising from the ownership, use, or operation of the automobile, and resulting from bodily injury to or death of any person, or damage to property.

The second section, relating to medical payments, differs from the others in that it is accident insurance rather than indemnity insurance.¹ It is a contract whereby the insurer agrees to pay, for each person who sustains bodily injury caused by an accident while driving, being carried in or upon or entering or alighting from the automobile and resulting from injuries arising from these activities, the expense of any necessary medical, surgical, dental, ambulance, hospital, professional nursing and funeral services.

155

The third section relating to loss of or damage to the insured automobile, consists of a contract whereby the insurer agrees to indemnify the insured against direct and accidental loss of or damage to the automobile: (1) caused solely by collision with another object or by upset; (2) arising from any cause other than by collision or upset; (3) caused solely by fire or lightning, or by accident to a conveyance in which the automobile was being transported or; (4) caused solely by theft or attempted theft.

The insurance described above as third party liability insurance is also sometimes known as public liability and property damage insurance.

The insurance described above under the third section is sometimes described as consisting of two types of insurance, the first being called collision insurance, while the second, covering all of the rest of the risks or perils described therein is called comprehensive insurance.

In common usage and in this report the term « automobile insurance » is not restricted in its application to automobiles alone, but is used to refer also to the types of insurance named above when applied to trucks, buses and interurban transport as well as to privately-owned passenger automobiles.

2. Types of Organization Selling Automobile Insurance

Insurance in Canada is broadly classified by the Federal Department of Insurance as either casualty, fire, or life. The latter two

¹ Ce qui n'est pas entièrement exact puisque l'assureur remboursera, en fait, une dépense encourue. — Note de la rédaction.

ASSURANCES

156

classifications are self-explanatory, but casualty insurance consists of some 20 to 30 classifications, one of which is automobile insurance. The majority of insurance companies, however, for at least several years, have considered automobile insurance as a separate classification from casualty insurance generally. While a few companies write all classes of insurance, the majority of companies are engaged in the life insurance field or in the automobile, fire, and casualty field, but not in both life insurance and the other groups. Of the companies which are engaged in the automobile, fire and casualty field, some companies write only automobile or fire or casualty insurance, others write two of these classes, and still others write all three.

The organizations in Canada selling automobile insurance comprise stock companies, mutuals, reciprocals, the Lloyds organization, and the Saskatchewan Government Insurance Office.

A stock company is an ordinary corporation created in the usual way, having shareholders who are the owners of the capital stock of the company, and a board of directors elected by the shareholders. A stock company is in all respects similar to a corporation in any other line of business. Any profits which may arise from the operation of the company's insurance business belong to the company. To the extent that dividends are declared by the directors these profits will be distributed to the shareholders. Similarly, any losses sustained by a stock company as a result of its operations will be borne by the shareholders, either through reduced dividends, or, in extreme cases, through the bankruptcy of the company and the partial or complete loss of the shareholders' equity.

A mutual company is a company whose policyholders take the place of shareholders, there being no shareholders in the ordinary sense of the word. The policyholders elect a board of directors and for this reason may be said to have ultimate control over the company's policy. Profits arising from the operation of a mutual company's business are made available to the policyholders, at least in part, either in the form of dividends on the policies or in the form of reduced premiums for a subsequent year. Any losses sustained in the operation of the mutual's business are similarly borne by the policyholders.

A reciprocal is a group of persons formed for the purpose of exchanging reciprocal contracts of indemnity or inter-insurance with each other through the same attorney. It is an unincorporated organization.

The corporation of Lloyds is a British institution unique in that the corporation as such does not subscribe policies, risks being accepted by individuals, each of whom signs for a specific sum for which he alone is responsible. The liability of each individual is limited only by the total of the sums for which he signs.

The Saskatchewan Government Insurance Office is an organization set up by an Act of the Saskatchewan Legislature in 1944 to do a general insurance business. It commenced business on May 1, 1945. Although the basic principle of the Act is compulsory insurance to secure financial redress to Saskatchewan residents who are injured in motor vehicle accidents and to the dependents of persons killed in such accidents, changes have been made in the plan practically every year, and at the date of this inquiry, it provided public liability, property damage, and comprehensive insurance in addition to the personal injury protection. In addition to the compulsory insurance required by the Act, additional coverage may be obtained from the Office on a voluntary basis.

157

3. *The Agency System*

The variation in the type of enterprise engaged in writing automobile insurance is accompanied by variations in the channels through which the business is conducted. A few companies deal directly with insureds and are known as "direct writers". They usually operate through branch offices which may be insurance offices exclusively or may be combined with some other establishment when the insurer is also engaged in other kinds of business. Much of their automobile insurance business may be done on a mail order basis. Thus, "direct writing" companies do not work through independent agents, and the middleman's function, as represented by the independent agent under the agency system, does not exist.

Most insurance companies conduct their business through agents, although some maintain branch offices for supervisory purposes as well.

The agency system of doing business involves the selling of a company's contracts of insurance through agents who are independent business men owning or renting their own premises and managing their business independently. They may be engaged solely in the insurance business or they may be engaged in real estate or finance or some other business at the same time. The agent's relationship with the company whose insurance he sells is on the basis of an independent contractor rather than that of an employee. Various provinces require

that agents operating in the province be licensed by or hold a certificate of authority from the province. The definition of an agent is substantially similar in most of the provincial Insurance Acts, the following from the Alberta Insurance Act ¹ being typical:

“ ‘agent’ means a person who, for compensation, solicits insurance on behalf of any insurer or transmits, for a person other than himself, an application for or a policy of insurance to or from the insurer or offers or assumes to act in the negotiation of insurance or in negotiating its continuance or renewal.”

158

Agents are classified in various ways, such as city agent, local agent, provincial general agent, and supervising general agent.

By the term supervising general agent is meant an agent whose entire business is derived from sub-agents and brokers, who has entire charge for an insurance company of its business throughout one or more provinces, who maintains a fully equipped and independent insurance office, and who supervises all the company's agents and their business in the prescribed territory. The supervising general agent is not an agent in the sense of one who is directly engaged in securing new business or renewing old business. He is in effect a manager for a company throughout the territory for which he is appointed. He is, however, paid in whole or in part on a commission basis. He is expected to develop the company's business in the territory and to appoint his own local agents.

The provincial general agent resembles the supervising general agent in that he has entire charge for an insurance company of its business throughout one or more provinces, maintains a fully equipped and independent insurance office, and supervises all of the company's agents and their business in the prescribed territory. He appears to differ from the supervising general agent in that, while acting as the manager for a company in the territory for which he is appointed, he also produces new business in the same way as does a local agent. On that part of his work which consists of supervising the work of city and local agents, he is paid by “over-riding commissions”. On business which he himself produces he may be paid a commission at the same rate as a local agent, or at a higher rate.

A city agent is one who has been appointed as a city agent by an insurance company. It would appear to be somewhat difficult to distinguish the functions of the city agent from that of the local agent,

¹ R.S.A. 1942, C.201 S.2 (3).

ASSURANCES

as within the last 10 years the functions of these two would appear to have become somewhat similar. The evidence shows that the work of a city agent consists in cavassing for business, filling out detailed application forms for individuals and having them signed, submitting the application to the company, and delivering the policy when written to the client. When the client meets with an accident, the city agent notifies the company, sees to it that an adjuster gets to the scene rapidly, and tries to expedite an adequate or amicable adjustment of the loss sustained. The city agent is paid on a commission basis, the commission being calculated as a percentage of the premium paid by the insured. The evidence indicate that formerly the city agent generally prepared the automobile policy himself, but it would appear that for the greater part this is no longer done, the company having taken over this function. One witness claimed that as of the first of 1959 the city agent and the local agent were to all intents and purposes virtually the same¹. It would seem that at one time the city agent had the right to appoint sub-agents who were then local agents.

A local agent simply means an agent having a contract with an insurance company but who does not hold the appointment of supervising general agent, provincial general agent, or city agent. It would appear that at the present time the local agent's functions are very similar to those of a city agent. Although the local agent is appointed on behalf of and by the company, in practice he is generally regarded as the agent of the general agent. The local agent's field of operations is within a local area. He is paid on a commission basis just as is a city agent.

An insurance broker, unlike an agent, has no contractual relationship with a company and can offer his business to any company, being considered more or less as a representative of the insured. Generally, a broker is required to be licensed to solicit insurance business. Brokers are divided into two classes, domestic and foreign. A domestic broker is a firm, person, or corporation domiciled in Canada and holding a licence from a provincial authority to solicit insurance business. A foreign broker is one who is domiciled outside Canada and who is licensed to transact insurance business in his place of domicile, but who places business with an insurance company carrying on business in

¹ En assurance contre l'incendie, le « city agent » se différencie du « local agent » en ce qu'il reçoit une commission plus élevée pour les risques commerciaux. Il a aussi le droit de lier l'assureur dans certains cas et d'avoir accès aux plans et aux cartes de tarification de la C.U.A. — Note de la rédaction.

Canada. Neither type of broker has a contractual relationship with a company nor holds an agency appointment from a company.

The agency system of acquiring insurance business as it has developed in the United States and Canada differs markedly from the agency system used in England. There the acquisition of new business is carried on by inspectors who act as the middlemen between the agents and the branch office. The agent is not a professional insurance man, does not write policies, and has to rely largely upon the expert advice and assistance of the inspector. The agent is simply a man who procures business and apparently has little authority or responsibility.¹

160

4. Classification of Insurance Companies

According to the returns of information received by the Director in the inquiry, a total of 219 companies wrote automobile insurance in Canada during the period 1950-1952. Of these, some had discontinued writing such insurance in the course of this period or had disappeared by merger, while others had commenced writing. The number of companies writing automobile insurance in Canada in each of these years was as follows:

1950 —	199
1951 —	208
1952 —	212

Of the 219 companies, 78 were incorporated in Canada, but of these 29 were subsidiaries of or controlled by British, American, or other foreign companies. For all practical purposes, therefore, the companies then writing automobile insurance may be classified as follows:

Canadian Companies	49		22.37%
British Companies	86	(including 17 Canadian companies, 2 American and 1 other foreign company)	39.27%
American Companies	74	(including 7 Canadian companies)	33.79%
Other Foreign Companies		10	(including 5 Canadian companies)	4.57%
		219		100.00%

¹ *Insurance Supervision and Practices in England (Fire, Marine and Casualty)*: A Report by Deputy Superintendents Alfred J. Bohlinger and Thomas C. Morrill to Robert E. Dineen, Superintendent of Insurance, State of New York Insurance Department, 1948, pp. 57-8.

A S S U R A N C E S

The information obtained by the Director did not disclose whether all 49 Canadian companies were Canadian owned and controlled, but in any such case ownership or control was not held by a British or foreign insurance company.

Of the total Canadian automobile insurance net premiums, the proportion accounted for by the 49 Canadian companies in the three-year period for which statistical information was obtained by the Director was relatively constant at slightly less than one-third:

1950 —	32.9%
1951 —	32.0%
1952 —	32.5%

161

In 1952, 16 of the 49 Canadian companies each had a premium income from automobile insurance in excess of \$1,000,000. One company had a premium income exceeding \$8,000,000 in 1952, and 13 other companies had a premium income over \$500,000 but less than \$1,000,000 in that year.

The percentages of total net premium income from automobile insurance in Canada written by the British, American and other foreign companies as computed by the Director were as follows for the years stated:

	1950	1951	1952
British	36.8%	36.3%	34.6%
United States	25.3%	26.2%	27.3%
Other foreign	5.0%	5.5%	5.6%

Broadly speaking, therefore, Canadian companies accounted for one-third of the total Canadian market for automobile insurance; one-third was held by British or British-controlled companies; and the remaining third was held by American companies, other foreign companies and subsidiaries of these two latter. Since 1953 and up to the end of 1955 some 36 additional companies entered or re-entered the automobile insurance field in Canada and obtained Dominion licences. Of these 10 were Canadian companies, 9 were British, and the remainder (17) were American or other foreign companies.

The Commission has endeavoured to obtain more up-to-date figures on the foregoing classification of insurance companies and their respective shares of the Canadian market, without being led into a major statistical investigation. The issue of the *Canadian Underwriter* of April 15, 1959, filed with the Commission at the hearing as Exhibit

A S S U R A N C E S

H-8, contains at pp. 39-94, inclusive, considerable information on the companies writing insurance in Canada. This source was checked with the files of the Superintendent of Insurance for Canada and, subject to the correction of errors so discovered, has been relied upon to provide the following information. These statistics are for the calendar year 1958.

162 The information contained in the above-mentioned issue of the *Canadian Underwriter* did not permit as complete a classification of automobile insurance companies on the basis of nationality or source of control as did the material collected by the Director and presented in his Statement, inasmuch as the *Canadian Underwriter* provided no separation of American companies from the general category of "foreign". The following picture emerges:

Classification of Companies in 1958 according to
Nationality and Control and Showing the Percent-
age of Automobile Insurance Business Secured by
Each Class in that Year.

	Number of Companies	Percentage of Companies	Percentage of Premium Earned
Canadian	63	25.6	34.2
British Companies (including Canadian and Foreign Com- panies owned or controlled by British Companies)	95	38.6	34.2
Foreign Companies (including Canadian Companies owned or controlled by Foreign Com- panies)	88	35.8	31.6
Total	246	100.0	100.0

The percentage figures in the last column are derived from the totals of premiums earned as given in the said issue of the *Canadian Underwriter*, p. 118.

It is clear that no major change in the division of the market among companies of varying nationality has occurred between the period studied by the Director and 1958. It is noted, however, that the 1958 figures taken from the *Canadian Underwriter* are figures of premium earned, whereas the Director's figures for 1950-52 are of premiums written.

ASSURANCES

Another way of classifying insurance companies is by their membership in organizations or associations. Two broad groups are recognized and they are known as "Board" or "Tariff" and "non-Board" or "non-Tariff". However, the latter group may be further divided into "Conference" companies and independent companies. As the various designations will be used frequently in this report a brief description of the groups and the abbreviations by which they are designated will be given here.

At the time of the inquiry made by the Director the Board companies were organized in the following way:

Dominion Board of Insurance Underwriters, sometimes referred to in this report as the Dominion Board, had jurisdiction over all Canada and/or of one or more of the affiliated territorial associations described below. At the time of the hearing held by the Commission it was stated that the functions of the Dominion Board had been taken over by the Canadian Underwriters' Association.

1. Canadian Underwriters' Association, sometimes referred to in this report as the "C.U.A.", has jurisdiction in Ontario and Quebec and also establishes rates for some other territories.

2. Western Canada Insurance Underwriters' Association, sometimes referred to in this report as "W.C.I.U.A.", has jurisdiction in Alberta, Saskatchewan, Manitoba and Northwest Territories.

3. British Columbia Underwriters' Association, sometimes referred to in this report as "B.C.U.A.", has jurisdiction in British Columbia and Yukon.

4. New Brunswick Board of Underwriters, sometimes referred to in this report as "N.B.B.U.", has jurisdiction in New Brunswick.

5. Nova Scotia Board of Insurance Underwriters, sometimes referred to in this report as "N.S.B.I.U." has jurisdiction in Nova Scotia.

6. Prince Edward Island Board of Insurance Underwriters, sometimes referred to in this report as "P.E.I.B.I.U.", has jurisdiction in Prince Edward-Island.

7. Newfoundland Board of Insurance Underwriters, sometimes referred to in this report as "N.B.I.U.", has jurisdiction in Newfoundland.

Membership in the Board organizations is purely voluntary but a condition of membership is the observance of the rates promulgated by the various rating bureau of the Board Associations.

The Conference companies are those companies which are members of one or more of the three Conferences which operate in Ontario

ASSURANCES

and Quebec and Western Canada. No Conference operates in the Atlantic Provinces. There is no central organization for the three Conferences corresponding to the Dominion Board as the Independent Conferences are organized separately as follows:

1. Independent Automobile and Casualty Insurance Conference, sometimes referred to in this report as the "Eastern Conference" or I.A.C.I.C., operates in the provinces of Ontario and Quebec.

164 2. Western Canada Independent Automobile Insurance Conference, sometimes referred to in this report as the "Western Conference", operates in the provinces of Manitoba, Saskatchewan and Alberta.

3. Independent Automobile Insurance Conference of British Columbia, sometimes referred to in this report as the "B.C. Conference", operates in British Columbia and Yukon.

In addition to the insurance companies which are members of one or more of the territorial associations described above, there are companies which are not members of any associations and which may be classed as independent as distinct from Board or Conference members.

Another organization of insurance companies is the All Canada Insurance Federation, whose primary functions are to watch legislation affecting the insurance business, to keep member companies informed of changes in the law which are of interest to them and to seek the development of sound legislation relating to insurance matters. The Federation has promoted the Safety Responsibility Law throughout Canada and has assisted in the organizational steps of Assigned Risk Plans in those provinces where such plans have been introduced. The Federation also conducts public relations work on behalf of all insurers.

In 1953 the Federation had a membership of more than 225 companies, including both Board and non-Board companies.

Of the 219 companies writing automobile insurance in Canada in the period 1950-52, 128 belonged to one or more Board Associations exercising jurisdiction over each part of Canada in which these companies were writing such insurance; in addition, 8 companies were members of one or more Board Associations for a particular area or areas and members of one or more Conferences for another area or areas; and 5 companies were members of one or more Board Associations for a particular area or areas and belonged to neither a Board Association nor to a Conference for other areas.

ASSURANCES

Thirty-seven companies belonged to one or more of the Conferences exercising jurisdiction over each part of Canada (exclusive of the Maritime Provinces and Newfoundland) in which these companies were writing automobile insurance; in addition 7 companies were members of one or more of the Conferences for a particular area or areas and belonged to neither a Conference nor Board Association for other areas and, as mentioned above, 8 companies were partly Board Association and partly Conference members.

Thirty-four companies, of which half were Canadian companies, belonged neither to a Board Association nor to a Conference in any area.

165

In the matter of the classification of automobile insurance companies by their affiliations the Commission has again attempted to get more up-to-date figures by reference to Exhibit H-8, pp. 30-94, corrected as before. The material presented in this source permits a classification of the 246 companies into Board companies, Conference companies, independent companies, and companies which were members of Board organizations in some jurisdictions and Conference organizations in other jurisdictions. In the following table the affiliation is indicated in the vertical column on the left. The ownership of these companies is indicated in the top-horizontal column by the letters B, BC, BF, F, FC, and C. The meanings of these letters are respectively: British company; Canadian company which is a subsidiary of a British company; Foreign company which is a subsidiary of a British company; Foreign company; Canadian company which is a subsidiary of a Foreign company; and Canadian company not a subsidiary of a British or Foreign company:

Nationality of Control Affiliation	B	BC	BF	F	FC	C	Total	Percentage of Total
Board	61	17	2	43	6	10	139	56.5
Conference	5	—	—	12	1	16	34	13.8
Board-Conference	1	2	—	3	—	9	15	6.1
Independent	7	—	—	23	—	28	58	23.6
Total	74	19	2	81	7	63	246	100.0

From this table it can be seen that those companies which were affiliated with an organization of insurance companies constituted 76.4 per cent of the total companies doing automobile insurance business in Canada, and that the wholly-independent companies constituted 23.6 per cent.

A S S U R A N C E S

The division of automobile insurance business among Board companies, Conference companies, the Saskatchewan Government Insurance Office, and the independent companies in the ten provinces of Canada in the period 1950-1952 was as shown in the following table.

		Net Premium Income			
		<u>1950</u>	<u>1951</u>	<u>1952</u>	<u>Total</u>
166	Board				
	Companies	\$ 54,091,953	\$ 60,381,910	\$ 77,093,169	\$191,567,032
	% of Total	50.0	48.7	48.6	49.0
	Conference				
	Companies	\$ 31,474,773	\$ 36,253,598	\$ 42,081,550	\$109,809,921
	% of Total	29.1	29.2	26.5	28.1
	Independent				
	Companies	\$ 19,843,159	\$ 24,296,450	\$ 35,890,967	\$ 80,030,576
	% of Total	18.4	19.6	22.6	20.5
	Saskatchewan Government Insurance Office	\$ 2,688,943	\$ 3,056,154	\$ 3,688,599	\$ 9,433,596
	% of Total	2.5	2.5	2.3	2.4
	Total Net Premium Income	\$108,098,728	\$123,988,112	\$158,754,285	\$390,841,125

Corresponding figures 1957 were compiled by the Commission's staff in a manner which will be described later in this report (Chapter X). They are as follows:

		<u>1957</u>
Board Companies	\$ 99,750,000	
% of Total	37.8	
Conference Companies	\$ 52,950,000	
% of Total	20.1	
Independent Companies	\$104,000,000	
% of Total	39.4	
Saskatchewan Government Insurance Office	\$ 7,000,000	
% of Total	2.7	
Total net Premium Income	\$263,700,000	

A S S U R A N C E S

167

The most significant change from the period 1950-52 to the year 1957 has been the growth in the share of the market held by the independent companies. It is obvious that from an average of 20.5 per cent for the years 1950-52 the independent companies have increased their share of the market to 39.4 per cent. The independent companies had in 1957 a larger share of the total market and a larger absolute amount of business than the Board companies, which in the earlier period had almost two and a half times the volume of business enjoyed by the fully independent companies. The share of the total market enjoyed by the Conference companies appears to have declined from the period 1950-52 until 1957, falling from 28.1 per cent to 20.1 per cent.

Another way in which these companies may be classified is by the government which has licensed them to do business. Hence they may be classified into Dominion registered companies, provincial licensees, and Lloyds, the latter being in a separate category because it is not a company in the usual sense of the world but rather an association.

The distribution of business among these three categories of company is given below for selected years from 1950 to 1956.

Net Automobile Premium Written

Year	Dominion Registered Companies \$	Provincial Licensees \$	Lloyds \$	Premium Ratio of Dominion Registered Companies to Total %
1950	92,324,158	5,617,950	5,879,584	88.9
1952	137,769,156	5,481,406	9,109,274	90.4
1954	167,926,394	12,168,932	10,345,189	88.2
1956	193,327,252	15,587,037	9,053,196	88.7

(Reports of Dominion Superintendent of Insurance, 1950, 1952, 1954 and 1956).

The table shows that from 88 to 90 per cent of the total business written has been written by Dominion registered companies.

For 1958 the corresponding figures are as follows:

Net Automobile Premiums Written

Year	Dominion Registered Companies \$	Provincial Licensees \$	Lloyds \$	Premium Ratio of Dominion Registered Companies to Total %
1958	255,895,597	36,877,380	13,908,962	83.4

ASSURANCES

(Report of Dominion Superintendent of Insurance, 1958).

168

For underwriting purposes, two or more companies may operate in what is known as a "group". In the majority of cases the companies in a group are financially related either directly or indirectly, but in other cases the companies have no financial relationship and are considered as a group simply because they are under common management in Canada. In some cases the members of the group pool the insurance written by the group among themselves on a predetermined percentage basis. In other cases one or more of the members of the group may reinsure their entire business with other members of the group. In still other cases there is no pooling or reinsurance arrangement. Generally speaking, each member of a particular group belongs to the same business organization, that is, Board Association or Conference.

5. Organizations of Insurance Agents

The Director's Statement reviews in some detail the history of local, provincial and national associations of insurance agents. The information presented as to the present associations does not indicate that the activities of such organizations relate directly to the practices with respect to which the inquiry has been concerned. It is not considered necessary, therefore, to review in this report the form of organization of the respective associations and the objects as set out in their constitutions. Some reference will be made to their activities in dealing with certain practices of the organized insurance companies.

Prior to 1946 associations of insurance agents were principally of a local nature, except in Ontario and Quebec where there were provincial associations. Subsequent to 1946 provincial associations have been formed in all provinces, which are affiliated with the national organization, the Canadian Federation of Insurance Agents. A few local associations continue to maintain direct affiliation with the Federation rather than through the provincial association. The objects of agents' associations are generally stated as being: to improve standards in the insurance business, to co-operate with Insurance Departments and to promote and protect the interest of members. In the case of the Insurance Agents' Association of Winnipeg (now the Winnipeg Conference of Insurance Agents) a further object was given, "to subscribe to the principles of Tariff Insurance."

A S S U R A N C E S

6. *Factors in the Growth of Automobile Insurance,* 1946 - 1958

There has been a considerable growth in automobile insurance since the end of World War II, as the following table shows:

<u>Year</u>	<u>Automobile</u>
1946	\$ 39,707,803
1947	56,180,958
1948	68,482,305
1949	83,884,750
1950	103,821,692
1951	116,909,988
1952	152,359,836
1953	182,912,752
1954	190,440,515
1955	204,018,202
1956	217,967,485
1957	256,747,317
1958	306,681,939

169

(Reports of Dominion Superintendent of Insurance, 1946-58).

The table indicates that in the ten years 1946-56 the net automobile premiums written increased by over five times and that in 1957 and 1958 the increase was greatly accelerated. It may be of interest to know also that whereas in 1946 the net premiums written in the fire insurance business in Canada amounted to \$70,235,606, by 1952 the volume of automobile premiums written had increased to such an extent that, for the first time, it exceeded that of fire insurance. It should be noted that fire insurance premiums were increasing during the same period. In 1956 the volume of net premiums written in fire insurance amounted to \$179,504,964, and in 1958 it had reached \$191,131,509.

Several factors have contributed to this rapid growth in automobile insurance. The first of these has been the rapid increase in the number of vehicles on the road since the end of World War II. A second factor has been the steady rise in the value of automobiles, which is a reflection in part of the general rise in prices since the end of World War II. A third factor has been the rise in cost of repairs for damaged automobiles

and a fourth the rise in the cost of medical, nursing, ambulance, hospital, and legal services for those injured in auto accidents or who have suffered property damage as a result of auto accidents. A fifth factor has been the rise in cost of individual insurance coverage sold by automobile insurance companies, which has been affected by an unfavourable loss experience and the charges for providing insurance services. A final factor has been the enactment of compulsory insurance laws, financial responsibility laws, safety responsibility laws, and assigned risk plans, all of which lead to wider insurance coverage.

170 Financial responsibility legislation, broadly speaking, provides that a motorist against whom a judgment arising out of an accident has been obtained shall have his licence suspended until the judgment is satisfied and he files proof of his financial responsibility to take care of damages arising out of any future accidents in which he may be involved. It also provides that motorists convicted of certain more serious traffic offences shall be required to maintain proof of financial responsibility for the future. Such legislation has been passed in the majority of the common law provinces of Canada since 1926, when financial responsibility legislation was first enacted in the State of Connecticut, U. S. A. Two criticisms have been directed against this type of legislation. Firstly, it is effective only if a judgment is rendered against the negligent driver; and since the victim in many cases does not take action because he feels that the chances of recovering damages are slim, the effectiveness of the law as a means of redress to victims and as a curb on negligent drivers is reduced. The second criticism is that this type of legislation makes no provision with respect to the first accident, its terms being applied only to second and subsequent accidents.¹

The safety responsibility law was developed to remedy the defects of the financial responsibility law. A safety responsibility law was first introduced into Canada in 1945 by the Province of Manitoba and similar legislation has since been enacted by Alberta, British Columbia, Nova Scotia, New Brunswick and Newfoundland. Legislation of this type is not in force in Prince Edward Island, for although enacted, it was subsequently repealed.

¹ Il serait bon de dire un mot ici du « Unsatisfied Judgment Fund », c'est-à-dire de la caisse de remboursement des jugements non exécutés. Cette caisse ou ce fonds a pour objet de rembourser à la victime de l'accident les dommages qu'il a subis et que leur auteur n'a pu payer. C'est un complément indispensable à la loi, qui entraîne également la suspension du permis de chauffeur et qui empêche la loi d'être inopérante pour le premier accident. N. de la rédaction.

A S S U R A N C E S

The nature of this legislation and its general effects are described in the Report on Automobile Liability Insurance by the Legislative Research Committee of North Dakota, 1950, as follows: ¹

“The principal feature of laws of this type was the requirement of security to cover possible judgments arising out of an accident. Under this plan accidents are reported to the official administering the law, usually the Commissioner of Motor Vehicles. If it develops that a person involved in the accident was uninsured the Commissioner of Motor Vehicles evaluates the extent of the bodily injury and property damage resulting from the accident. An amount not exceeding \$11,000. is fixed, the amount being an estimate of the aggregate amount of judgments that may be recovered by persons injured or damaged in the accident. The Commissioner of Motor Vehicles sends a notice to the motorists involved, and they are required to deposit the specified amount either in cash, securities or by means of a bond. Upon failure of the motorist to deposit the security (unless all claims are settled) his licenses are suspended.

171

It can be seen that a law of this type, since its operation is not dependent on the obtaining of a judgment nor on any determination of whether the motorist was at fault, is stringent and effective. Its most conspicuous effect has been to bring about a substantial increase in the percentage of insured motor vehicles, usually to about 75%. The reason for this increase is that motorists fear the impact that the law may have upon them if they should become involved in accidents without having previously purchased insurance. A further effect of the law has been to induce settlement of claims by persons involved in accidents, or to compel such persons to deposit security. As a result, in a state which has enacted a security type of Safety Responsibility Law, the number of accident victims who do not obtain compensation for injuries is reduced.”

In Saskatchewan automobile insurance is compulsory and in the majority of the other common-law provinces the effect of the legislation described above has been to make automobile liability insurance virtually compulsory. It was estimated in 1953 that 93 per cent of all motorists are insured in British Columbia, Manitoba and Nova Scotia.²

¹ pp. 118-19.

² Estimate given in a submission made in November, 1953 by the All Canada Insurance Federation to the Manitoba Highway Safety Commission.

What are known as assigned risk plans for automobile insurance have been developed by insurance companies to provide public liability and property damage insurance for motorists who might otherwise find it difficult or impossible to obtain insurance from an individual insurance company in order to comply with the requirements of the financial or safety responsibility legislation. An assigned risk plan was introduced by insurance companies in British Columbia in 1944 and since then assigned risk plans have been put into effect in nearly all the common-law provinces. The situation which led to the introduction of the assigned risk plan is described in the submission of the All Canada Insurance Federation referred to above and may be summarized in the following way. It was recognized by all insurers that serious political difficulties would be encountered if the law required an individual to file proof of financial responsibility when at the same time no insurance company would accept the risk. On the other hand it was recognized that it was unfair that any one underwriter should be obliged to accept a risk that was seriously deemed to be unacceptable. Under an assigned risk plan any individual who requires insurance but is unable to purchase it in the ordinary way, and who is not disqualified completely by reason of a particularly bad accident or conviction record, can obtain the minimum cover required by the law from an insurance company subscribing to the assigned risk plan. The ratio of such unsatisfactory risks insured by any one company is based on its proportion of the total third party liability insurance premiums underwritten in the province.

Although assigned risk plans are operated in a number of provinces only two provinces, Manitoba and Saskatchewan, have enacted legislation referring specifically to such plans and in the case of the Saskatchewan enactment the legislation has not yet been proclaimed. According to information obtained by the Director the volume of insurance written under assigned risk plans runs to slightly in excess of one per cent of net premium income in the provinces in which such plans are operated.

7. Jurisdiction over Insurance

As the subject of insurance is not mentioned in the British North America Act, the respective fields of jurisdiction of the Federal and provincial governments have been determined by the courts in a number of important cases, the majority of which reached the Privy Council. As a result of decisions reached in these cases a certain distribution of

authority between the provinces and the Dominion has been achieved. The position with respect to fire and casualty companies has been described as follows:

“Over the years as a result of the appeals to the Privy Council there has been achieved a distribution of authority between provinces and the Dominion with regard to insurance which has been supported by the companies, and efforts have been made to have this accepted and introduced into the law. The Dominion has dropped the question of policy conditions and licensing of agents from its insurance laws, and the Dominion Department of Insurance has concentrated on questions of solvency and financial responsibility of the companies under its registration. As a result, Dominion registration has been much sought after, and the record . . . indicates how much this has been in the interests of the companies and the public, and the Canadian companies in their business outside Canada. Provincial legislation has been concerned with the solvency of companies incorporated in the province and who confine their business to the province of their incorporation, and with the requirement of fair and equitable terms in insurance contracts.”¹

173

8. *Government Supervision of Insurance*

In 1875 the Government of Canada established a Department of Insurance² under the supervision of a Superintendent of Insurance reporting to the Minister of Finance. The Department is responsible for the administration of the Canadian and British Insurance Companies Act³ and the Foreign Insurance Companies Act,⁴ as well as other matters.

The purpose of the Canadian and British Insurance Companies Act may be shown in the following extracts from the preamble to the Act:

“WHEREAS it is desirable to define the status and powers of insurance companies incorporated by the Parliament of Canada, and by the Legislature of the late Province of Canada, and to prescribe the limitations to be placed on the exercise of such powers, and

¹ Arthur Pedoe, « Federal versus State Supervision of Insurance — A Canadian View », *Law and Contemporary Problems*, School of Law, Duke University, Autumn 1950, Vol. 15, No. 4, p. 584.

² Department of Insurance Act, now R.S.C. 1952, C. 70.

³ Now R.S.C. 1952, C. 31.

⁴ Now R.S.C. 1952, C. 125.

A S S U R A N C E S

WHEREAS it is desirable to provide for the registration of such companies and of British insurance companies which may desire to carry on the business of insurance in Canada, and for the voluntary registration of provincial companies; and

...

WHEREAS the insurance business transacted within and outside of Canada by companies incorporated by the Parliament of Canada, and by the Legislature of the late Province of Canada, and within Canada by British insurance companies, constitutes an important factor in the international and interprovincial trade and commercial relations of Canada; and

174

...

WHEREAS it is desirable to provide by a system of returns and inspection against such companies engaging in, or continuing to carry on, business in Canada while unable to discharge their liabilities to such policyholders as they become due or while otherwise insolvent, and to declare the conditions upon which such companies shall be deemed to be insolvent and be subject to be wound up under the provisions of the *Winding-up Act*."

The following extracts from the preamble of the Foreign Insurance Companies Act illustrate its purpose:

" ...

WHEREAS foreign insurance companies, associations and exchanges, transacting the business of insurance throughout Canada, receive each year from policyholders in Canada many millions of dollars in premiums, and incur liabilities to such policyholders requiring involved actuarial and other computations for their determination, and the ability or inability of such companies, associations and exchanges to discharge such liabilities, as they become due, is dependent upon the character and value of their assets available for such purpose; and

...

WHEREAS it is desirable to provide, by a system of registration, deposit of securities, inspection and returns, against such foreign companies, associations or exchanges engaging in or continuing to carry on business in Canada while unable to discharge their liabilities to such policyholders as they become due or while otherwise insolvent and to declare the conditions upon which such companies, associations and exchanges shall be deemed to be

insolvent and be subject to be wound up under the provisions of the *Winding-up Act*."

The nature and extent of Federal supervision over insurance is concisely outlined in a memorandum on the supervision of insurance, loan, and trust companies in Canada, prepared by the Department in 1938 for submission to the Royal Commission on Dominion-Provincial Relations as follows:

"The Department considers that it is its main function to see to it that all companies under its supervision are in a position at all times to meet valid claims made upon them by their policyholders, and that, so far as can be ascertained at any time, they are likely to continue to do so indefinitely. To enable it to perform this function the Acts provide for the submission of annual statements in very great detail by all companies to the Department; for an annual examination of those statements at the offices of the companies by the Department's examiners; for deposit with the Minister by British and foreign companies of securities sufficient to cover their liabilities in Canada; and for the necessary remedies in the event of default on the part of any company. The examination involves the verification of the assets shown in the statements; the valuation of the contracts to ascertain the amount of liabilities; the examination of the contracts to see that the powers conferred by the licences are not exceeded, and this involves the filing of copies of all contracts; and the examination of the charters or other incorporating instruments to see that the corporate powers are not exceeded, and this involves the filing of all incorporating documents with all amendments thereto. The valuation of the contracts of life insurance companies requires a staff of highly qualified actuaries and the examination staff is largely recruited from that branch of the Department.

175

The statements of the companies as verified or corrected by the examiners are published in the Department's report consisting of two volumes, one of over 950 pages, covering fire and casualty companies, and the other of over 450 pages, covering life companies and fraternal benefit societies."¹

As has been shown in one of the foregoing tables, from 88 to 90 per cent of automobile insurance business in Canada has been written

¹ Report of the Dominion Superintendent of Insurance for the year ended December 31, 1944, Vol. I, page lxiv.

by companies holding Dominion licences. It may be added that the vast majority of automobile insurance companies hold Dominion licences.

Provincial insurance legislation in so far as it relates to automobile insurance is contained in the following statutes:

176	<p><i>Alberta</i> The Alberta Insurance Act, R.S.A. 1942, C. 201.</p> <p><i>British Columbia</i> Insurance Act, R.S.B.C. 1948, C. 164.</p> <p><i>Manitoba</i> The Manitoba Insurance Act, R.S.M. 1954, C. 126.</p> <p><i>New Brunswick</i> Insurance Act, R.S.N.B. 1952, C. 113.</p> <p><i>Newfoundland</i> The Automobile Insurance Act, R.S.N. 1952, C. 96. The Accident Insurance Companies (Licensing) Act, R.S.N. 1952, C. 236. The Life and Accident Insurance Agents (Licensing) Act, R.S.N. 1952, C. 239.</p> <p><i>Nova Scotia</i> Automobile Insurance Act, R.S.N.S. 1954, C. 18. Insurance Agents Act, R.S.N.S. 1954, C. 134. Insurance Companies Act, R.S.N.S. 1954, C. 134.</p> <p><i>Ontario</i> The Insurance Act, R.S.O. 1950, C. 183.</p> <p><i>Quebec</i> Insurance Act, R.S.Q. 1941, C. 299.</p> <p><i>Prince Edward</i> <i>Island</i> The Insurance Act, R.S.P.E.I. 1951, C. 77.</p> <p><i>Saskatchewan</i> Insurance Act, R.S.S. 1953, 133. Automobile Accident Insurance Act, R.S.S. 1953, C. 371. Saskatchewan Government Insurance Act, R.S.S. 1953, C. 36.</p>
-----	---

Each province has likewise established an Insurance Department or Branch under a Superintendent of Insurance. Briefly, the Provincial Superintendents, like the Dominion Superintendent, are concerned with the licensing and solvency of insurers and also with the requirement of fair and equitable terms in insurance contracts to safeguard the insuring public.

Due to the efforts of the Provincial Superintendents, the Canadian Bar Association and the companies themselves, substantial uniformity in contract provisions in the common-law provinces has been attained in life, fire, automobile and accident and sickness insurance. There is, however, no great degree of uniformity between the Province of Quebec and the common-law provinces.

CODE MORAL DU COURTIER D'ASSURANCES EN FRANCE

Nous extrayons de L'Assureur-Conseil, bulletin officiel du Syndicat National des Courtiers d'assurances, ce texte fort intéressant qui précise les relations du courtier d'assurances avec la clientèle, les assureurs et ses collègues. Nous le soumettons à l'attention de nos confrères, convaincus qu'ils y trouveront matière à réflexion.

177



Le Courtier, en raison même de l'importance des intérêts qui lui sont confiés, est tenu de se conformer scrupuleusement aux devoirs que lui imposent les usages et les traditions professionnelles, sauvegarde et condition de son indépendance.

L'indépendance dont jouit le Courtier ne lui confère aucun privilège particulier, mais au contraire, l'astreint à des obligations morales très strictes.

L'Action professionnelle du Courtier doit être dominée par trois impératifs:

- Service de la Clientèle;
- Loyauté envers les Compagnies d'assurances;
- Confraternité vis-à-vis de ses Collègues.

Service de la Clientèle

1° L'activité du Courtier doit s'exercer pour le service de l'Assuré.

2° L'importance de la rémunération que le Courtier doit retirer normalement de son travail ne doit en aucun cas influencer la qualité du Service.

3° Le Courtier a le devoir de présenter le contrat le mieux adapté aux besoins du client.

4° Le Courtier a le devoir de recommander à l'Assuré la garantie des risques par des Assureurs auxquels il accorde sa confiance. Dans le cas où un client veut lui imposer un choix qu'il ne saurait approuver, il doit demander confirmation écrite à l'assuré.

5° Le Courtier a le devoir de ne jamais conseiller ni transmettre sciemment une fausse déclaration, de ne jamais faire état d'un élément

susceptible de donner une opinion erronée à l'Assureur sur la qualité du risque.

6° Le Courtier a le devoir en tout temps et en tous lieux de conserver le secret professionnel.

7° Le Courtier a le devoir d'exécuter ponctuellement les ordres du client.

8° Le Courtier doit s'attacher à suggérer éventuellement à son client toute mesure de prévention propre à modérer les primes en réduisant les risques.

178

9° Le Courtier a le devoir d'instruire le client des règles et usages de l'Assurance et de l'éclairer sur l'étendue de ses droits et obligations.

10° Le Courtier, afin d'assurer les meilleurs services à sa clientèle, doit respecter les Conventions Collectives et tout en donnant à ses employés la juste rémunération de la compétence et du dévouement qu'il est en droit d'en attendre, il s'efforcera de leur procurer les possibilités de se perfectionner et de s'élever ainsi dans leur hiérarchie professionnelle.

Loyauté envers les Compagnies

11° La recherche des conditions les plus avantageuses pour son client, à garantie égale, est le devoir du Courtier, mais cette recherche ne doit jamais aboutir à un avilissement systématique de la prime, tel qu'il pourrait porter atteinte à la solvabilité de la Compagnie, condition première de la Sécurité qu'elle offre au Public.

12° Le Courtier a le devoir de présenter des propositions claires et véridiques, aussi complètes et documentées que possible.

13° Le Courtier ne doit pas abuser du droit conféré au premier apporteur par l'article 1^{er} des Usages du Courtage en procédant au blocage systématique du Marché par un dépôt excessif de propositions succinctes ou de circulaires.

14° Le Courtier a le devoir d'éviter l'établissement de projets et de contrats par des Compagnies qui n'ont à sa connaissance aucune chance de les réaliser.

15° Le Courtier a le devoir, au moment de la souscription et en cours de contrat, de répondre sincèrement à toutes demandes de renseignements pour éclairer l'Assureur sur le risque et ses antécédants et lui fournir toutes les indications qui peuvent lui être utiles.

16° Le Courtier qui aura demandé une couverture ferme doit, en cas de non régularisation de la police par son client supporter le paie-

ment de la partie de prime correspondant à la période de couverture effective du risque.

17° Le Courtier a le devoir de ne soutenir les intérêts de son client que lorsque ses réclamations sont justifiées. Toute manœuvre dolosive, notamment pour faire régler indûment une indemnité, tombera sous le coup des sanctions prévues ci-dessous.

18° Le Courtier a le devoir d'agir en tout temps comme amiable compositeur entre l'Assureur et l'Assuré.

19° Le Courtier a le devoir d'effectuer dans le plus bref délai le versement à leur destinataire des fonds qui lui ont été remis, soit par les clients, soit par les Compagnies; il doit à toute réquisition des Assureurs leur présenter les quittances non encaissées.

179

Confraternité à l'égard des Collègues

20° Le Courtier ne doit pas prétendre détenir l'exclusivité d'une formule quelconque d'assurance, sauf accord éventuel pris avec les intéressés. Il doit éviter de s'en targuer auprès de la clientèle.

21° Le Courtier ne doit pas se livrer à une prospection basée sur une offre systématique de réduction de tarif avant toute étude préalable de l'affaire.

22° Le Courtier ne doit pas dénigrer un Confrère. Ses critiques doivent toujours être courtoises et basées sur des raisons techniques.

23° Le Courtier ne doit pas influencer le client par une offre de ristourne de commission, que cette offre soit faite de façon directe ou indirecte.

24° Le Courtier ne doit pas accepter en contrepartie de tarifications spéciales une réduction des commissions d'usage.

25° La liberté d'action et l'indépendance du Courtier constituant la base de sa vie professionnelle, il ne doit abdiquer ses droits, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, au profit d'assurés ou de groupements d'assurés.

26° Le Courtier doit, dans le cas de réalisation ou de gestion en commun d'une affaire, respecter scrupuleusement et ponctuellement les engagements qu'il a pris envers un Confrère.

27° Le Courtier doit éviter tous rapports avec les Compagnies qui refusent de se conformer aux Usages du Courtage.

28° Le Courtier, dans l'intérêt de la Profession, doit aviser le Syndicat National de tout manquement des Assureurs aux Usages du Courtage dont il peut apporter la preuve.

ASSURANCES

29° Le Courtier, dans l'intérêt de la Profession, doit en cas de litige avec un Confrère, lui proposer l'arbitrage amiable du Syndicat National, avant de se livrer à tout acte de procédure.

Dispositions Générales

30° Tout Membre du Syndicat ayant donné son adhésion aux Statuts, prend l'engagement de respecter le présent Code Moral.

180 31° Tout manquement aux obligations de ce Code Moral sera sanctionné comme tous autres manquements aux Statuts et dans les mêmes formes que ces derniers; il pourra donc être déféré à la Chambre de Discipline du Syndicat et donner lieu aux sanctions prévues par les Statuts.

Chronique de documentation

par

J. H.

Cahiers de l'académie canadienne-française — 5. Linguistique, 181
Montréal, Canada.

Il y a quelques années sous la direction de M. Victor Barbeau, l'Académie canadienne-française a commencé la publication de cahiers fort intéressants et d'une remarquable facture littéraire. Déjà quatre avaient paru, consacrés à la poésie, à l'histoire et à la littérature au Canada français. Le cinquième traite de linguistique. A notre avis, c'est le plus vivant. Sous la signature d'un certain nombre de collaborateurs, on y trouve des études sur les origines et l'évolution de la langue que nous parlons et que nous écrivons. Elles forment un ensemble qui donne du sujet un aperçu assez remarquable, si certaines des conclusions sont pénibles.

Tour à tour, Victor Barbeau parle des sources de notre langue et des anglicismes, Marius Barbeau des mots indigènes, Gaston Dulong des canadianismes, André d'Allemagne des américanismes, Michel Brunet évoque la naissance du bilinguisme, le père Louis Lachance juge le bilinguisme scolaire, Léon Lorrain étudie le vocabulaire, Archélas Roy la grammaire, Jean-Louis Gendron la prononciation et Lucie Robitaille dresse la bibliographie du sujet.

La conclusion de ces diverses études serait assez troublante s'il n'en ressortait, à travers la désolation de leurs auteurs, un grand amour et un grand respect pour ce merveilleux instrument de culture qu'est la langue française. Ceux-ci se désolent tous devant les fautes et les carences du

parler, mais la qualité de la langue qu'ils emploient souligne à la fois une connaissance étendue du sujet et un moyen d'expression qu'on ne connaissait guère autrefois. Ils sont l'indice, croyons-nous, de la réaction qu'oppose une élite de plus en plus nombreuse à la gangrène de la langue. Et cela est peut-être un des faits contemporains les plus intéressants dans un milieu bien exposé à la contamination par les éléments qui le constituent.

182

A l'Académie canadienne-française, Victor Barbeau joue un rôle tout à fait remarquable. Il est à la fois l'enthousiasme créateur et l'animateur d'un mouvement qu'il a lancé et qu'il inspire avec sa fougue ordinaire. On en trouve une indication dans cette mention du début: « ce volume a été conçu et réalisé par Victor Barbeau », qui sert en quelque sorte d'avertissement. Ajoutons en terminant que l'ouvrage a été imprimé par les Ateliers Pierre Des Marais. Nous tenons à les féliciter de la composition. La qualité des caractères et de la mise en page font de ce volume une réussite typographique. On y trouve la trace de l'esprit clair et précis de Victor Barbeau et de l'habileté technique des Ateliers Des Marais.

Insurance Courses in Colleges and Universities Outside the United States. American College of Life Underwriters, Philadelphia 4, Pennsylvania. U.S.A.

Cette brochure qui fait suite à *College and University Courses in United States*, est un autre indice de l'effort que les milieux d'assurances font aux États-Unis pour contribuer à l'enseignement des assurances dans le monde. Il a semblé à monsieur David W. Gregg et à madame Nutchild K. Longo, les auteurs de l'ouvrage, qu'il fallait d'abord faire l'inventaire de ce qui existe. C'est le sens de cette enquête poursuivie dans les principaux pays du monde, auprès des universités et des corps enseignants aussi bien au Canada qu'en France, en Corée qu'en Allemagne, en Finlande qu'au Paraguay: en

tout trois cent quatre-vingt-dix établissements en dehors des pays d'obédience communiste qui n'ont pas répondu à l'invitation qui leur était faite.

College and University Courses in Insurance, by William A. Ericson et John H. Norton. The S.S. Huebner Foundation for Insurance Education. University of Pennsylvania, Philadelphia.

Nous versons au dossier de l'enseignement des assurances, aux États-Unis cette fois, cette brochure de soixante et onze pages, qui analyse le sujet sous divers titres. On y trouvera une analyse statistique des matières enseignées, du nombre d'élèves, de la durée et de l'étendue des cours dans les principales universités américaines.

183

En présentant le travail, M. Dan M. McGill note:

« Only a few decades ago the college course in insurance was a rarity to be found in a few scattered schools and taught by a few pioneering individuals who believed that insurance deserved a place with other courses of applied economics in the curricula of American colleges and universities. Today, however, a major American institution of higher learning which does not offer at least one course in insurance is just as much a rarity. Indeed, many colleges and universities offer such a variety of insurance courses that the interested student can specialize to considerable depth. This rapid growth of insurance instruction has been of great interest to both educators and professional insurance leaders. »

Beginning a Second Century in Canada. The Northern Assurance Company, Limited.

C'est sous ce titre que vient de paraître une plaquette consacrée aux progrès accomplis au Canada par la Northern depuis 1860, moment où elle s'installe dans notre pays à

184 Victoria, dans l'île de Vancouver, endroit perdu de la côte du Pacifique, qui était relié à ce moment-là au siège d'Aberdeen, en Écosse, par des voiliers qui faisaient le tour de l'Amérique par le Cap Horn. De sa première police qui assurait des marchandises pour mille livres sterling dans un fort de la Compagnie de la Baie d'Hudson, la Northern Assurance Company a passé à un revenu-primés de neuf millions de dollars un siècle plus tard, après avoir assisté à l'essor de l'ouest du Canada, avec l'entrée de la Colombie britannique dans la Confédération en 1867 et les premiers trains du Canadien Pacifique vers 1887. Elle fête son centenaire au Canada au moment où ses administrateurs de Grande-Bretagne décident de fondre leurs affaires avec celles de l'Employers' Liability. Signe des temps que ces fusions de grandes entreprises anglaises, commencées entre autres avec le groupe Royal-Globe, et continuées avec North British - Commercial Union, Royal Exchange - Atlas, et plusieurs autres.

What's new in Risk Management ? American Management Association, New York.

Le « A.M.A. Management Report Number 27 » présente deux études faites à la réunion d'automne de 1958 à Chicago sur:

- a) « The Unauthorized Insurance Market »
- b) « Self-Insurance and Risk Assumption »

Le « Report number 47 » — Fall 1959 — aborde les principaux thèmes suivants:

« Risk Management as a profession: tests, trends and problems.

Determining how much insurance to buy.

Insurance Vs Self Insurance for Workmen's Compensation Coverage.

Loss Control after the Fact. »

Ce dernier poste se rapproche de l'étude que nous vous signalions dans notre dernier numéro: « Normalisation du service des sinistres », qui est l'œuvre de la Commission d'amélioration des méthodes d'administration au Syndicat National des courtiers d'assurance de France.

Dictionnaire de l'automobile : toute l'automobile expliquée et son emploi pratique, achat, usage, entretien, pannes, par Robert Guerber. Chez Flammarion.

185

Voilà un livre d'un intérêt pratique immédiat pour faciliter la compréhension de la mécanique de l'automobile et, en particulier, pour nous bilingues du Canada. On y trouve une définition des termes dont l'industrie de l'automobile fait usage et de nombreuses illustrations. Avec un lexique comme celui-là, il ne serait plus nécessaire de dire: « Mon char a bumpé dans une Dodge, parce que mon wind-shield était gelé, mes wind-shield cleaners étant frostés. » Nous exagérons à peine !

The Nature and Significance of Insurance Principles, by Dr Irving Pfeffer. Extrait de « The Annals » Society of Chartered Property and Casualty Underwriters, 3924 Walnut Street, Philadelphia, Pa.

Il faut revenir aux principes et aux règles fondamentales quand on veut étudier une question avec quelque chance d'en établir les bases. C'est ce que fait M. Irving Pfeffer dans cette plaquette extraite d'un numéro des « Annals » de la S.C.P.C.U., où il retourne aux sources de l'assurance incendie.

Ancien élève de l'Université McGill, M. Pfeffer est assistant-professeur d'assurances à l'Université de Californie, à Los Angeles.

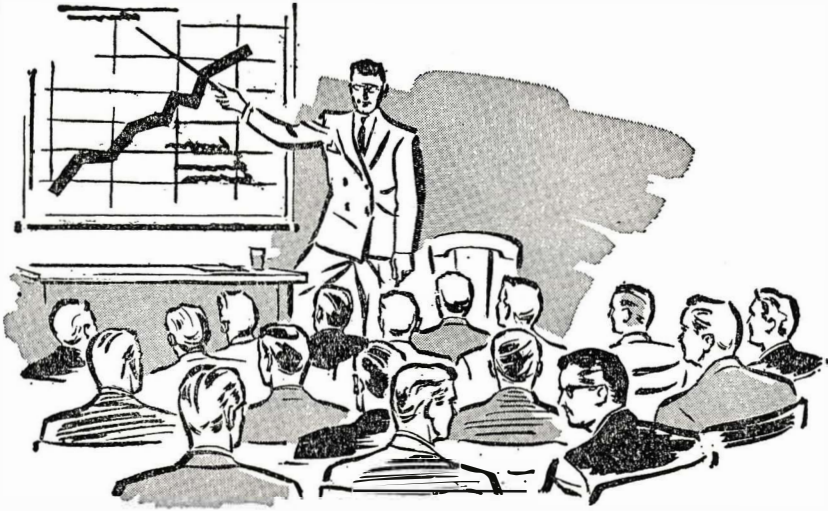
Quarterly of the N.F.P. Association — International. October 1960. 60 Batterymarch Street, Boston, Mass.

186

Le numéro contient une étude intéressante des principaux corps chimiques employés aux Etats-Unis pour lutter contre l'incendie: des extincteurs à poudre et à « foam » à l'acide carbonique et à de très complexes autres substances. Les articles sont extrêmement techniques, mais ils indiquent dans quel sens on travaille en ce moment chez nos voisins et quels résultats on obtient dans le domaine de l'extinction de l'incendie, où depuis longtemps on cherche les modes d'action les plus rapides et les plus efficaces tant dans l'entreprise privée que dans les laboratoires de l'Etat. Le numéro comprend également une étude de l'effet des bombes nucléaires aux diverses couches de l'atmosphère, jusqu'à vingt milles de hauteur et au sol.

Group Variable Annuities, a new aid in pension planning.
Industrial Life Insurance Company, Québec.

L'Industrielle-Vie aborde un domaine nouveau, celui des rentes variables, par opposition aux rentes viagères traditionnelles. C'est dans ce dépliant de seize pages qu'elle en explique le fonctionnement. Voici comment elle résume ses pouvoirs: « The Industrial Life Insurance Company has the power to maintain segregated variable annuity contract accounts primarily in equities. This broad investment power permits the payment of pension contributions into a common pooled equity fund or into separate funds each invested in accordance with a particular investment policy. » Il y a là quelque chose de nouveau dans le domaine de la rente viagère. Et c'est pourquoi nous avons tenu à mentionner ce texte qui, autrement, n'aurait qu'une valeur publicitaire.



Comment jugez-vous des progrès d'une compagnie?

D'une façon générale, on juge des progrès d'une compagnie d'après la vente de son produit. Cependant, une compagnie d'assurance-vie présente un cas un peu plus complexe que les autres entreprises. Son produit est intangible et n'a pas d'usage immédiat, mais plutôt pour l'avenir et même après la mort.

Pour mesurer les progrès d'une compagnie d'assurance-vie, il faut considérer plusieurs facteurs. Ses ventes, de toute évidence, et l'augmentation de son assurance en vigueur... son actif... la capacité de ses plans de polices de répondre aux besoins courants... la compétence et la formation des membres de son organisme de vente... l'étendue du service qu'elle peut offrir à ses assurés... l'enthousiasme et la loyauté que la compagnie suscite dans ses rangs.

En regard de ces normes, la Sun Life du Canada a connu le succès dès l'émission de sa première police, en 1871, et ses progrès s'affirment constamment aujourd'hui. Son encours de \$9 milliards protège les détenteurs de plus de deux millions de certificats de groupe et de polices individuelles; 150 succursales, d'un océan à l'autre en Amérique du Nord, assurent le meilleur des services d'assurance-vie, et ses plans de polices modernes et à la page se maintiennent au pas avec les temps en constante évolution que nous traversons. Vraiment, la Sun Life est une des grandes compagnies d'assurance-vie du monde.

SUN LIFE ASSURANCE COMPANY OF CANADA
SIÈGE SOCIAL — MONTRÉAL



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 - TROIS-RIVIÈRES - 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

**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



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

VIE ET RENTES DE TOUTES ESPÈCES - INCENDIE - AUTOMOBILE
VOL - FIDÉLITÉ - GARANTIE - GLACES - RESPONSABILITÉ
GÉNÉRALE - TRANSPORT TERRESTRE - ASSURANCES
MULTI-RISQUES - POLICES COMBINÉES

Siège Social : **Québec**

JOHN MURDOCK, Président
MARCEL HAINAULT, Gérant Général

ASSURANCES GÉNÉRALES

100 PLACE D'YOUVILLE
QUÉBEC

ASSURANCE SUR LA VIE

580 EST, GRANDE-ALLÉE
QUÉBEC

Succursale : **132 Ouest, rue St-Jacques - Montréal**

Gérard Parizeau, Inc.

Courtiers de Réassurance

410, RUE ST-NICOLAS

Suite 102

MONTRÉAL

AGENTS D'ASSURANCE

Prenez avantage de nos services
d'assurance

AUTOMOBILE - INCENDIE et RISQUES DIVERS

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA
contre l'Incendie

LA NATIONALE, Compagnie d'Assurances
Incendie et Risques Divers

J. A. BLONDEAU LIMITÉE
Gérants

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

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

Épargnez à



48 succursales

OUVERTES TOUS LES SOIRS DE 7 À 8H.

ET LE JOUR DE 10 À 3H. — DU LUNDI AU VENDREDI

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.

À moins que vous n'ayez pris les moyens d'y parer.
C'était l'idée de ceux qui ont imaginé « L'ASSURANCE ».

ROYAL LIVERPOOL INSURANCE GROUP

Succursales et
Inspecteurs-résidents
à
RIMOUSKI - CHICOUTIMI
TROIS-RIVIÈRES
SHERBROOKE - QUÉBEC
MONTRÉAL
STE-AGATHE - VALLEYFIELD

Compagnies faisant partie du
GROUPE D'ASSUREURS ROYAL-LIVERPOOL

Royal Insurance Company Limited
Hudson Bay Insurance Company
The Central Insurance Company Limited
The Globe Indemnity Company of Canada
The Liverpool-Manitoba Assurance Company
The Liverpool & London & Globe Ins. Co. Ltd.



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>		
Capital-Actions:		
Autorisé — 20,000 actions \$100.00		
nominal chacune — \$2,000,000.		
Emis — 4,375 actions		844,763.61
		\$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