

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

BIENFAITS ET MÉFAITS DE LA CONCURRENCE, par Gérard Parizeau	69
SOME REFLECTIONS ON THE ULTIMATE NETT LOSS CLAUSE IN THE EXCESS OF LOSS CON- TRACT, by E. A. Pearce	86
ASSURANCE-AUTOMOBILE	90
Les résultats de 1961, par Jean Dalpé — Des plaisirs de la tarification automobile, par Marcel Masson — La compression des frais de règlement en assurance automobile, par G. P. — Y aurait-il au Canada des adeptes de l'assurance-automobile au mille ? par René Callès.	
FAITS D'ACTUALITÉ	111
I. Le séparatisme larvé — II. Olivier Asselin — III. Le discours du président de l'Independent Underwriters' Conference — IV. La Canadian Underwriters' Association et sa fonction de contrôle — V. Les résultats de l'assurance-accidents en 1961 — VI. Le rapport du directeur général de la C.U.A.	
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par J. H.	126
I. De la faute du préposé en matière de responsabilité civile — II. La responsabilité du conducteur envers ses parents et la police d'assurance automobile — III. Allocations et rétribu- tions perçues par l'assuré, au sens du contrat d'assurance auto- mobile.	
DOCUMENTS	134
Le vocabulaire technique de l'assurance sur la vie, par David A. Ivry.	



1782 - 1962

Depuis 180 ans

PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED
DE LONDRES, ANGLETERRE

gout 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 158 ans
1804 - 1962

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



COURTIERS D'ASSURANCE AGRÉÉS



465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL

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

à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

596 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



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



Sécurité *F*amiliale

Depuis plus de quatre-vingt-dix ans, les représentants de la Sun Life du Canada ont fourni la sécurité à un nombre incalculable d'hommes, de femmes et d'enfants dans l'adversité.

Une des grandes compagnies d'assurance-vie du monde, la Sun Life Assurance Company of Canada maintient 26 succursales dans le Québec et des agents la représente par toute la province. La Sun Life offre des contrats de polices modernes et à la page se maintenant au pas avec les temps en constante évolution que nous traversons.



Sun Life du Canada

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE SUN LIFE DU CANADA
Fondée dans le Québec - Première police émise en 1671

Vérification de La Sécurité Familiale

*Ce service important vous
est offert par la*

Metropolitan

METROPOLITAN LIFE INSURANCE COMPANY

Direction Générale au Canada, Ottawa 4, Ontario

Au service du Canada depuis 1872

Life

LE TRAITÉ D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

par

GÉRARD PARIZEAU

Voici ce qu'on en dit à Paris et à Montréal

"Le livre que, sous ce titre, les Éditions Beauchemin vous proposent, est d'un intérêt assez exceptionnel".

La Tribune des Assurances, Paris.

"Un ouvrage d'assurance n'est pas précisément indiqué pour passer agréablement le temps en chemin de fer. Et pourtant, nous y avons lu les 465 pages du Traité de M. Parizeau, non seulement sans lassitude, mais encore avec un réel plaisir".

M. Albert Odilon,
dans L'Argus, Paris.

"A book of exceptional value . . ."

The Chronicle, Montréal.

Prix : \$7.00

AUX ÉDITIONS D'ASSURANCES

(216), 410, rue Saint-Nicolas

Montréal

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. 216
410, rue St-Nicolas
Montréal

69

30e année

Montréal, Juillet 1962

No 2

Bienfaits et méfaits de la concurrence¹

par

GÉRARD PARIZEAU

La concurrence est pour l'assurance un des problèmes à la fois les plus importants et les plus troublants. Comme tous les domaines, l'assurance ne peut se développer normalement que si elle est poussée de l'avant par une force plus grande que son inertie — qui est lourde. L'assurance est attirée ou retenue, en effet, par les usages, par la tradition qui s'est établie au cours des siècles et qu'ont pieusement ou paresseusement entretenue les générations d'assureurs qui se sont succédé depuis le XVIIe siècle, par exemple, en assurance contre l'incendie. Si le dix-septième siècle est, en Europe, une extraordinaire étape de la pensée et de la civilisation avec Racine, Molière, Pascal et Versailles, c'est aussi le moment où, effrayés par les ravages que causait le feu dans des villes

¹ Texte d'une conférence faite à l'Association professionnelle des Industriels, le 12 juin 1962.

70

pittoresques, mais encombrées et très exposées, des hommes plus modestes, mais utiles, ont imaginé en Angleterre la répartition des sinistres entre le plus grand nombre pour neutraliser l'effet individuel, alors que Pascal leur apportait les éléments du calcul des probabilités. Ils ont créé une manière de faire qui a résisté au temps et qui s'est modifiée par à-coup en offrant une extraordinaire résistance au progrès, au changement, à l'évolution même normale. Pour ne donner qu'un exemple pris dans notre province, sait-on que la loi de l'assurance contre l'incendie permet d'avoir vingt-cinq livres de poudre à canon dans sa maison, mais qu'elle défend de faire usage d'extraits du pétrole, sauf du kérosène et, encore, pour des fins d'éclairage seulement. Et pourquoi ? Parce que le législateur n'a pas trouvé à propos de modifier les dispositions prises à une époque où l'on faisait ses cartouches et où le mazout n'avait aucun des usages actuels. Pour adapter le contrat aux besoins de l'usager contemporain, il a fallu ajouter certaines clauses; mais la loi reste dans sa forme initiale, avec des conditions nouvelles logées un peu partout et imprimées dans la police avec des encres multicolores qui en font un document plaisant à l'œil, mais ardu à comprendre pour le non-initié qui l'aborde avec témérité. Il y a eu également un moment au Canada où on pouvait dire à la clientèle: les administrateurs examineront les propositions d'assurance qu'on voudra bien leur soumettre de deux heures à quatre de l'après-midi, les mardi et jeudi de chaque semaine. C'était la belle époque où la concurrence n'existant pas, on pouvait inviter le chaland à se présenter à heure fixe pour soumettre son cas particulier. Depuis, dans ce domaine comme ailleurs, les choses ont bien changé. Il y a actuellement dans la province de Québec quelque cinq cent cinquante-six assureurs qui traitent d'assurance contre l'incendie. C'est beaucoup pour une population de cinq millions d'âmes. C'est beaucoup parce que les affaires disponibles augmentent len-

tement, sauf en période d'inflation où les capitaux assurables subissent une hausse correspondant à celle des prix; sauf également quand les assureurs parviennent à convaincre l'assuré de se garantir pour des sommes plus élevées. Le marché de l'assurance est travaillé par deux influences contradictoires: le désir de l'assuré de se garantir pour des sommes aussi faibles que possible et les besoins de l'assureur qui, pour ne pas être déficitaire, doit demander des primes correspondant à des sinistres accrus par la hausse des prix. Si les capitaux assurés ne suivent pas une augmentation proportionnelle, l'assureur se trouve devant des primes insuffisantes, surtout s'il a diminué ses tarifs imprudemment pour essayer de faire face à ses besoins accrus de production. C'est ce qui s'est passé, n'est-ce pas, de 1954 à 1956. A partir de 1959, par la vertu d'un charme soudain, la concurrence a cessé presque entièrement. D'un commun accord, les assureurs ont augmenté leurs tarifs. Ils ont juré sur l'autel de la fidélité professionnelle qu'on ne les y reprendrait plus à diminuer leurs taux sans tenir compte de leurs frais, simplement pour augmenter leur chiffre d'affaires. Il est vrai qu'ils étaient poussés dans la voie de la vertu tarifaire — si j'ose m'exprimer ainsi — par des instructions venues de sièges sociaux lointains, mais affolés par des déficits techniques en cascade. Pour l'assureur, la crainte du déficit d'exploitation est le commencement de la sagesse. S'il est individuel ou tout au moins s'il est limité à un petit nombre, il n'effraie pas parce qu'on sait que tout le monde y est exposé, quitte à le combler par le rendement ou les profits du portefeuille-titres. Pourvu que, comme en 1957, le déficit d'exploitation ne s'accompagne pas d'une chute des cours. Les assureurs commencent à prendre la situation au sérieux quand le déficit atteint le plus grand nombre et, surtout, quand il menace de devenir chronique ou quand il draine une part trop grande des réserves. Ce fut le cas de 1957, par exemple, où l'on sentit que le vent du

désastre menaçait de souffler sur l'assurance contre l'incendie, quand on connut les résultats de l'année. Ils étaient bien mauvais. Qu'on en juge par ces quelques chiffres relatifs au déficit d'exploitation de 1956 à 1958 pour les assureurs assujettis au contrôle fédéral, qui touchent plus de quatre-vingts pour cent des primes:

72	1956	\$23 millions
	1957	78 "
	1958	8 "

Alors que partout ailleurs, on avait augmenté les prix, l'assurance contre l'incendie avait diminué les siens sans tenir compte des sinistres croissants.

Dans un conseil d'administration auquel j'assistais vers ce moment-là, quelqu'un dit avec conviction: "Mais ne serait-il pas tout simple de s'entendre entre assureurs? Dans le domaine où je suis, quand les choses se gâtent, les plus forts se réunissent et conviennent de remonter les prix et de fixer des limitations à la concurrence, autant que possible dans le cadre de la loi de prévention des pratiques restrictives du commerce." En s'exprimant ainsi, notre interlocuteur ne tenait pas compte de la concurrence extrêmement âpre qui existe quand quelque 556¹ assureurs se divisent un marché restreint et quand le plus grand nombre reçoit ses instructions de l'étranger. Avant que tous s'entendent pour faire face à la crise, il faut que la perte soit lourde et que tous se sentent menacés. Si la plupart des assureurs sont groupés en syndicats et si l'un d'entre eux exerce une influence considérable sur ses membres, le mouvement d'ensemble est d'autant plus lent qu'en dehors du syndicat existent des éléments nombreux, forts, agissants et qui ne cèdent que devant l'urgence. Il aura fallu trois ans pour corriger une situation difficile qui menaçait l'existence même d'un assez grand

¹ Soit, en 1961, 260 pour les sociétés à fonds social et mutuelles et pour Lloyd's — et 296 pour les compagnies mutuelles de comtés, de municipalités et de paroisses.

nombre d'assureurs dont les réserves étaient insuffisantes pour leur permettre de faire face à des déficits répétés. Car si la concurrence est nécessaire dans l'assurance, comme ailleurs, elle a des conséquences d'autant plus graves qu'elle peut entraîner la perte des capitaux des actionnaires aussi bien que ceux des assurés. La faillite d'une entreprise industrielle ou commerciale a toujours des conséquences sérieuses, mais elle n'a pas des résultats aussi directs sur une foule de gens qui, en toute confiance, ont demandé à l'assurance la garantie de leurs capitaux menacés. C'est en songeant à cet aspect social de l'opération que l'État, tant provincial que fédéral, intervient pour empêcher les méfaits d'une concurrence effrénée. Si vous le voulez bien, nous verrons rapidement les dispositions prises par l'État pour mettre les capitaux à l'abri autant que possible. Je terminerai en vous exposant comment certaines entreprises de la province de Québec ont procédé, à la faveur d'une concurrence décroissante depuis trois ans, pour mettre la main sur un chiffre d'affaires considérable dans le cadre des prescriptions gouvernementales. Je vous montrerai également comment, pour d'autres, la médiocrité des capitaux et des réserves, jointe à l'insuffisance des tarifs et de la direction ont été fatales. Ainsi, je pense que je vous indiquerai assez bien comment la concurrence, comme la langue d'Ésope, peut être une très bonne et une très mauvaise chose dans le domaine qui m'occupe. Tout cela, vous le savez bien, vous qui en profitez ou en souffrez selon les temps et les lieux, mais peut-être vous aura-t-il intéressé d'envisager des problèmes différents des vôtres.

Dans votre métier, on vous laisse à peu près libre de vous enrichir ou de vous ruiner. Seuls vos créanciers et vos actionnaires peuvent s'en plaindre. Dans le domaine de l'assurance, l'État intervient au départ de l'entreprise et au cours de son existence. Il joue le rôle du mentor, non celui que l'Antiquité avait imaginé, c'est-à-dire le compagnon qui suit

74 l'adolescent dans sa vie pour le guider, le former, lui ouvrir les voies de la Connaissance. En assurance, le mentor que le législateur a indiqué n'est pas le guide, aimable, disert, savant qu'a été Fénelon par exemple pour le duc de Bourgogne, c'est un haut fonctionnaire qui est là pour montrer la voie étroite prévue par la loi. *Dura lex, sed lex*, dit un vieil adage. La loi est précise. Elle indique la capitalisation minima: le surintendant pouvant exiger davantage. Elle laisse ouvrir les portes, annoncer, émettre des contrats, faire des placements, régler les sinistres, mais le Surintendant exige auparavant la souscription et le versement d'un capital minimum ai-je dit; il demandera \$300,000 par exemple, à Ottawa. Il imposera aussi — à Québec cette fois — des contrats-type dont les clauses sont fixées par lui. Si le contrôle n'indique pas les placements mêmes, il demande qu'ils soient faits dans un cadre donné. Comme il exige qu'on en calcule la valeur au 31 décembre, il pousse chacun à vérifier la liquidité avec un soin extrême.

Le Surintendant surveille les placements. Il ne plaisante pas sur leur valeur et leur nature. D'un trait de plume, il peut, en effet, les ranger parmi ce que l'on appelle, dans le jargon du métier, l'actif non agréé. Il est vrai que la loi accorde pour les placements non autorisés une marge de cinq pour cent de l'actif que les assureurs utilisent le moins possible. Ils évitent également d'immobiliser une trop grande part de leurs fonds dans des actions ordinaires par crainte des fluctuations de cours, dont la crise de 1929 a laissé un souvenir cruel. Ainsi, les sociétés canadiennes d'assurance sur la vie n'avaient qu'environ 5 pour cent de leur actif en actions ordinaires à la fin de 1961. N'est-ce pas un paradoxe que cette situation privilégiée de l'assureur disposant de capitaux qu'il se contente de placer, avec la moindre chance de hausse, dans des obligations et des créances hypothécaires. Il ne se justifie qu'en pensant au rendement immédiat, à l'échéance

du 31 décembre et à la sacro-sainte liquidité, à laquelle il tend comme l'ermite à la paix intérieure.

L'assureur sait aussi, et c'est ce qui généralement le rend sage, qu'il doit faire face aux réserves en fin d'exercice. Messieurs, vous êtes d'heureux mortels puisqu'en fin d'année vous pouvez considérer que votre revenu total vous appartient après avoir constitué les provisions que recommande la prudence élémentaire: réserve pour amortissements, pour créances douteuses, etc. Mais enfin un dollar pour vous vaut un dollar.

75

Par une contradiction un peu difficile à saisir au premier abord, pour l'assureur, un dollar de prime annuelle ne peut être compté que pour soixante cents et un dollar ne vaut que $.33\frac{1}{3}$ dans le cas d'une prime de trois ans. Voici donc la situation d'un assureur-automobile et incendie. La première année, s'il a un revenu de \$100,000 de primes d'un an et \$100,000 de primes de trois ans, il ne peut considérer comme revenu:

- a) que \$60,000 pour les primes d'un an, ou 60%;
- b) que \$33,333 pour les primes de trois ans, ou $\frac{1}{3}$ du revenu-primes;
- et c) disons \$2,000 pour les intérêts et les profits de placement, soit en tout \$95,333.

Avec cela, il doit payer des commissions disons de \$40,000 et des frais généraux et des taxes de \$40,000, sans compter les frais de première installation, que le Contrôle refusera de comprendre dans l'actif.

Avec un revenu de \$95,333, il doit faire face à des frais d'acquisition et d'administration de \$80,000, sans compter les sinistres qui lui demandent de 50 à 60 p. cent des primes acquises. La deuxième année, sa situation sera meilleure, il est vrai, puisqu'il retrouvera un tiers des primes triennales

et 40 p. cent des primes annuelles entrées l'année précédente. Elle ne sera saine, cependant, qu'à deux conditions:

a) qu'il n'ait pas été trop pressé à faire entrer des affaires. C'est là que nous retrouvons la concurrence dont, en assurance, on parle toujours avec une certaine crainte, comme une mère d'un fils difficilement contrôlable,

76 a certaines règles de prudence et de sélection, elle va un peu au hasard comme on se promène dans un labyrinthe charmant, mais presque inextricable.

Alors, que faut-il que l'assureur fasse pour s'en tirer ? Il y a deux manières: soit accepter que son capital fonde momentanément comme beurre dans la poêle; ce qui n'est pas sain et ce que n'acceptera pas le surintendant fédéral tout au moins, qui n'aime pas les réserves fondantes; soit faire souscrire par ses actionnaires des actions avec une prime qui constituera un surplus dès le début de l'entreprise. Le surplus ira s'amenuisant tant que les affaires n'auront pas atteint le point d'équilibre: cet heureux stage auquel on atteint avec les ans et avec une relative stabilité ou tout au moins avec une croissance modérée des primes. L'assurance peut à ce point de vue être comparée à l'adolescent dont le costume doit être changé tous les ans si sa croissance est trop rapide. La croissance exagérée pose à l'assureur des problèmes d'adaptation, de transformation et d'orientation assez difficiles à moins qu'elle n'ait lieu dans une période d'abondance: chose rare, mais qui peut se produire comme nous le verrons un peu plus loin en parlant de certaines sociétés québécoises que l'on a développées au bon moment, avec un sens très sûr du risque.

Le surintendant des assurances surveille la réserve pour primes non acquises, comme nous l'avons vu. Il sonde aussi

périodiquement la réserve pour sinistres en cours de règlement: sorte de boîte à surprises dont on peut attendre tout, de l'insuffisance à l'excédent. Rien n'est plus difficile à estimer que le sinistre à régler. S'il s'agit d'un incendie, l'évaluation est relativement simple à quelques milliers de dollars près. Pour un sinistre automobile ou de responsabilité civile, l'opération est beaucoup plus complexe. Que décidera le tribunal? Quelle sera l'indemnité, à combien s'élèveront les frais? Comme la boule de neige qui grossit en dévalant la pente, ceux-ci vont croissant avec les procédures, contre-procédures, délais et notes d'honoraires. Aussi la réserve pour sinistres en voie de règlement est-elle une sorte de boîte de Pandore dont on ne sait pas très bien ce qui sortira. Dans une vente ou une liquidation, elle est à la fois la grande difficulté et le grand point d'interrogation. Si elle est très insuffisante, et il est facile qu'elle le soit, elle peut à elle seule rafler surplus et capital et ne laisser aux créanciers qu'espoirs, promesses et désillusions. Par contre, la réserve peut aussi être une source d'appréciation de capital. Certaines réserves dépassent les besoins de 20 ou de 30 pour cent selon le pessimisme des dirigeants ou leur enthousiasme à éviter l'impôt: ce qui est une forme de sagesse ou un manquement à l'esprit civique, selon l'angle où l'on se place.

77

Voilà les problèmes principaux qui se présentent aux assureurs et dont la marche de la production n'est pas le moindre. Comme pour vous, le chiffre des ventes est primordial. Comme vous, l'assureur doit éviter le trop peu qui fait peser lourdement les frais d'administration dans la balance. D'autre part, une production trop rapide lui pose des problèmes de qualité des risques et de capitaux dont il ne peut sortir qu'au plus grand risque pour ses actionnaires et pour ses réserves parce que le contrôle de l'État le surveille avec un soin extrême. Il le laisse agir comme il l'entend jusqu'au 31 décembre, moment où il a tous pouvoirs pour refuser cer-

tains actifs, reporter certains revenus à plus tard et pour imposer des restrictions bien précises. Disons donc que, pour l'assureur, l'échéance du 31 décembre est non seulement le commencement, mais l'aboutissement de la sagesse.



78

Messieurs, j'aborde maintenant la dernière partie de cette causerie: le comportement de certaines sociétés d'assurances dans la province de Québec depuis quelques années. Il m'a semblé qu'il serait intéressant d'en traiter ici sous le titre des bienfaits et des méfaits de la concurrence, car c'est bien, en effet, de ce double aspect qu'il s'agit.

Trois sociétés ont sombré et huit ont pris un essor remarquable. Ce sont celles dont je voudrais vous parler ici à titre d'exemples assez curieux. Trois ont sombré, victimes de la concurrence, de l'insuffisance de leurs ressources ou de leur direction. Huit ont profité d'un moment où la concurrence était moins vive pour s'emparer d'affaires devenues bonnes à la suite d'une hausse des tarifs et de la modération soudaine d'assureurs assagis, comme le diable devenu vieux s'était fait ermite.

Pourquoi les trois premières sociétés ont-elles dû disparaître? Je l'ai dit déjà: par suite de l'insuffisance de leur direction et de leurs ressources. C'est à dessein que je mentionne une cause avant l'autre. Les affaires d'assurances ne sont pas différentes des autres, en effet. La connaissance du métier est essentielle, comme elle l'est pour toute autre entreprise. Il ne faut pas aborder l'assurance comme on s'installe dans une boutique après avoir acheté n'importe quoi pour le vendre à n'importe qui. Si les temps sont tels que l'acheteur prend à peu près tout à n'importe quel prix, comme pendant la guerre ou immédiatement après, tout ira relativement bien. Mais les choses se gêteront dès que les prix et la demande reprendront leur équilibre. Et alors, gare au choc en retour. C'est un peu ce qui s'est produit pour des sociétés dont on

abordait les affaires dans l'enthousiasme, en s'imaginant qu'il suffisait de vendre sans se préoccuper des prix et surtout des réserves, à une époque où les tarifs, comme je l'ai signalé précédemment, avaient été trop diminués ou augmentés insuffisamment, ce qui est un double aspect d'un même problème. Prenons un cas: augmenter son revenu-primés de \$1,257,000 en 1956 à \$2,062,000 en 1957, cela semble très bien. Il n'y a plus qu'à se frotter les mains en se félicitant du résultat de son effort de vente. Or, en assurance, il est une règle de bon sens à laquelle on peut difficilement déroger: vendre est bien, mais vendre modérément, tout en choisissant et en limitant ses risques, est mieux. Comme résultat, en un an au cours de 1957 — exercice extrêmement mauvais il est vrai — le capital et le surplus de l'entreprise tombaient à \$5,403. Il y avait trois choses à faire: remonter les tarifs, diminuer le chiffre d'affaires en épurant le portefeuille-risques et faire souscrire du capital nouveau. On tenta la première solution, mais un peu mollement, et on devint plus difficile pour les risques acceptés. Le chiffre d'affaires tomba de moitié, mais les sinistres restèrent beaucoup trop hauts parce que le choix des risques continuait d'être médiocre: le rapport sinistres-primés fut de 72.5 pour cent, ce qui était très mauvais dans la situation particulière de l'entreprise. En souscrivant du capital nouveau et en diminuant le chiffre d'affaires, on retrouva une partie de la réserve et on remonta le capital-surplus à \$80,686. Mais était-il vraiment à ce niveau? Je n'ose me prononcer n'ayant pas tous les faits. Le reste se passa comme dans toutes les catastrophes: le navire donna de la bande, le gouvernail cessa de fonctionner et le bateau sombra entraînant les économies des assurés qui avaient eu confiance malgré tout.

L'histoire d'une autre entreprise est la même: l'enthousiasme, l'incompétence et l'incompréhension de ses dirigeants alliés à l'insuffisance des ressources. Elle est pire, toutefois puisque, avec un déficit de \$28,000, on laissa la direction

augmenter son chiffre d'affaires de \$196,000 en 1957 à \$674,000 en 1958 et à \$1,157,000 en 1959, avec un déficit qui, aux chiffres officiels, atteignait \$582,000. C'est un cas lamentable parce que, pendant tout ce temps, on laissait s'exposer de pauvres bougres dont la garantie diminuait, avec les années, comme la peau de chagrin de Balzac. On reste rêveur devant ces résultats qui se produisent aux pires moments qu'ait jamais traversés l'assurance à la suite d'une concurrence effrénée. Et dire qu'au même moment, les plus grandes entreprises anglaises et américaines faisaient tout pour essayer d'empêcher leurs affaires de croître trop vite ! Elles allèrent trop loin, cependant, en tardant à profiter d'une situation nouvelle créée en 1958 d'abord, puis davantage en 1959, en 1960 et en 1961. Certains assureurs canadiens se rendirent immédiatement compte de la situation nouvelle. Avec un assez curieux sens du risque, ils en profitèrent pour attirer vers eux des affaires redevenues bonnes à la suite des hausses de tarif que les assureurs, en se serrant les coudes, sous la menace, avaient adoptées coup sur coup et comme poussés par la crainte: ce sentiment qui remplace chez tous les êtres humains un optimisme tenace et souvent irréfléchi. J'ai expliqué précédemment comment les choses se sont passées. Je n'y reviendrai pas. Je voudrais me limiter à montrer comment, dans la province de Québec, la réaction s'est produite avec un sens du risque calculé chez les uns, instinctif chez les autres. Et, ainsi, s'est reconstitué un marché de l'assurance canadienne-française, bien éprouvé par les faillites, les ventes ou les fusions avec les groupes étrangers.

Qu'on en juge par les faits qui suivent. Pour éviter toute allusion trop directe à des sociétés particulières, je me limiterai, si vous le voulez bien, à présenter par les lettres A à H les sociétés canadiennes que j'ai choisies.¹

¹ Ces chiffres sont extraits du Rapport du Surintendant des Assurances de Québec pour les affaires de 1957 à 1961. Ils tiennent compte des règles officielles.

A S S U R A N C E S

A a un revenu-primés de \$437,000 en 1957, \$1,911,000 en 1958, \$3,281,000 en 1959, \$3,424,000 en 1960 et \$4,912,000 en 1961. B passe de \$3,220,000 en 1957 à \$4,281,000 en 1961 et C, de \$6,426,000 en 1957 à \$9,289,000 en 1961. De leur côté, les autres augmentent leur chiffre d'affaires ainsi:

D de \$ 2,999,000 en 1957 à \$ 4,723,000 en 1961
 E de \$12,387,000 " " à \$17,734,000 " "
 F de \$ 3,272,000 " " à \$ 6,941,000 " "
 G de \$ 2,626,000 " " à \$ 6,686,000 " "
 et H de \$ 915,000 " " à \$ 1,446,000 " "

81

C'est-à-dire, dans l'ordre de l'énumération, une hausse respective en pourcentage, entre 1957 et 1961, de:

(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)
1024%	33%	44.5%	57%	43%	112%	154%	58%

Et cela en regard d'une hausse moyenne des primes incendie et automobile de 35 p. cent de 1957 à 1960 dans la province de Québec.



D'autre part, de 1957 à 1961, les ressources de ces sociétés augmentent comme leurs réserves,¹ parce qu'on y met

¹ Il est curieux de suivre l'évolution du rapport capital-surplus aux primes nettes dans certains des cas que nous étudions plus haut. Est-ce le meilleur barème pour déterminer la solidité financière de l'entreprise? Nous ne saurions l'affirmer, mais nous pensons qu'il y a là une indication assez intéressante de la force ou de la faiblesse de résistance de l'assureur. Voici des chiffres à ce sujet que nous soumettons au lecteur avec quelques commentaires:

Compagnies canadiennes	1957	1958	1959 (en pour cent)	1960	1961
A	356	79	34	29	22
B	42	51	52	59	60
C	35	31	34	37	41
D	107	28	39	43	42
E	38	31	33	37	34
F	4	2	8	17	18
G	3	9	18	24	36
H	73	65	67	64	57

du capital nouveau ou parce qu'elles font des profits; ce qui confirme ce que j'ai affirmé précédemment à savoir que, sans les ressources voulues en assurance, il est presque impossible de tenir le coup dans une marche trop rapide. Que s'est-il donc passé? Pendant toute cette période, les tarifs ont été augmentés sensiblement et un curieux esprit grégaire s'est manifesté. C'est ainsi que, bien dirigées, même si la plupart sont allées vite, très vite, théoriquement trop vite, ces entreprises ont pu non seulement tenir, mais consolider leur situation assez bien. Quand on regarde les ressources de deux d'entre elles, à certains moments, on est un peu effrayé de l'audace de leurs dirigeants. Ainsi, l'une n'a qu'un surplus de \$72,000 pour faire face à des primes nettes de \$3,785,000 à un moment donné.¹ Et l'autre n'a que \$36,000 à opposer à des primes nettes de \$1,086,000, en outre des réserves ordinaires de primes non acquises et de sinistres en cours. Tout

Filiales canadiennes de sociétés
britanniques ou étrangères
(relevant du contrôle fédéral)

	1960 en pour cent
1 — (anglaise)	97
2 — (anglaise)	53
3 — (américaine)	44
4 — (anglaise)	58
5 — (française)	52

Que vaut cet étalon de mesure? Nous le croyons intéressant, car il représente le rapport du capital et du surplus aux primes nettes — à l'exclusion des provisions ordinaires ayant trait aux sinistres en cours de règlement et aux primes non acquises. Si celles-ci sont suffisantes, le capital-surplus indique ce dont l'assureur dispose pour résister aux coups du sort et aux mauvais résultats que la réassurance ne peut complètement atténuer ou faire disparaître. C'est en somme ce sur quoi l'assureur peut compter pour faire face aux déficits techniques chroniques ou passagers selon le cas. Certains assureurs européens ou américains comptent surtout sur l'excédent du rendement de leurs placements pour faire face à des déficits techniques répétés. Ainsi, si celui-ci est de quatre pour cent des placements de l'entreprise, le surplus n'est pas atteint tant que le rendement du portefeuille dépasse ce pourcentage. Il est diminué de l'insuffisance, ce qui arrive en période critique. Pour que le capital même ne soit pas diminué, il faut qu'il y ait des réserves; sinon c'est le capital qui est atteint. Or, engagé sur cette pente, le sort de l'entreprise devient incertain. C'est là que le contrôle de l'Etat intervient, un peu mollement à Québec, il faut l'admettre, et sans hésitation à Ottawa. En songeant à la sécurité essentielle des affaires d'assurance, nous ne pouvons qu'appuyer l'attitude la plus sévère tant pour le contrôle des réserves que pour la valeur réelle de l'actif.

¹ Ces chiffres et les suivants tiennent compte, croyons-nous, des sommes mises en réserve pour la réassurance non agréée; le capital-surplus étant véritablement, de ce fait, plus élevé. Si nous citons ces chiffres, c'est qu'ils sont officiels.

change d'aspect dès 1959, cependant, car le surplus a augmenté à \$812,000 en 1960 et à \$1,112,000 en 1961, dans le premier cas, et à \$598,000 en 1960 et à \$1,102,000 en 1961 dans le second. Dans les deux cas, c'est le résultat d'une solide administration appuyée par des capitaux et des tarifs plus élevés: conditions essentielles au succès quand la vente s'accélère et la situation se précise.

A cela s'ajoute pour certaines des sociétés que nous avons mentionnées l'aide extrêmement précieuse de la réassurance. Peut-être, Messieurs, vous intéresserait-il d'avoir quelques détails au sujet du fonctionnement de celle-ci. Dans l'ensemble, la réassurance a pour objet de reporter sur d'autres assureurs le poids de contrats trop lourds pour l'assureur initial, c'est-à-dire celui dont la police est remise à l'assuré. La pratique a certaines règles. On sait, par exemple, qu'il ne faut pas se charger trop lourdement si l'on ne veut pas qu'un sinistre trop coûteux dérange l'équilibre péniblement assuré par une division des risques aussi grande que possible. Si l'on veut que la loi des grands nombres joue normalement, il faut qu'on y atteigne par une répartition et par un chiffre d'affaires suffisamment étendus ainsi que par une limitation des engagements, grande à l'origine, puis de plus en plus faible au fur et à mesure de l'expansion des ressources. Or, tout cela est très difficile à réaliser au début ou par la suite, quand l'expansion est trop rapide. C'est à ce moment-là que la réassurance apporte l'aide la plus précieuse soit en atténuant l'effet de sinistres trop élevés pour les ressources, soit en finançant partiellement l'expansion rapide de l'entreprise. Voyons dans les exemples qui précèdent le rôle joué par la réassurance. Prenons d'abord les deux premiers cas, ceux qui illustrent les méfaits de l'expansion trop rapide et ne s'appuyant pas sur des ressources suffisantes. Dans le premier cas, les primes de réassurance ne sont que de \$58,000 et dans le second, de \$30,000. Il est évident que les réassureurs

sont effrayés et se tiennent à l'écart. On les comprend très bien, d'ailleurs, quand on connaît le résultat final qu'ils voyaient venir. Par contre, pour les autres sociétés, la fonction de la réassurance est très utile. On l'aperçoit dans la statistique de certaines de celles qui se développent très vite. Ainsi, la société A verse trente-huit pour cent de ses primes à ses réassureurs en 1961 et G, cinquante-quatre pour cent. Cela leur permet à la fois de plafonner les pertes possibles et de ne pas tirer trop fortement sur leurs réserves, les réassureurs les aidant à financer leur rapide essor. F a une politique de production différente. Aussi ne verse-t-elle que douze pour cent de ses primes aux réassureurs. D'autres, plafonnant leurs risques assez haut, ont recours à leurs réassureurs pour limiter la perte maximum possible, sans rechercher leur aide financière. C'est ordinairement la politique la plus avantageuse pour l'assureur qui, ayant atteint la maturité, se satisfait d'un essor suffisamment lent pour ne pas drainer chaque année une part trop grande de ses fonds.



Faut-il se réjouir sans restriction de ce rapide et remarquable essor de sociétés où l'élément canadien-français joue un rôle dominant ? Je le crois car ainsi se trouve reconstitué un marché qui nous touche de près. Comme je l'ai dit précédemment, celui-ci avait été très éprouvé depuis quelques années par quelques faillites retentissantes, auxquelles la presse avait donné beaucoup d'éclat, et par la vente de certaines sociétés à l'étranger. Tout en se réjouissant des initiatives qui se sont manifestées dans un secteur où l'esprit grégaire joue un rôle plus grand qu'ailleurs, on doit souhaiter, je pense, que l'on songe maintenant à consolider les positions pour un temps plutôt qu'à développer les affaires à la même allure. A moins qu'on soit prêt à ajouter des capitaux nouveaux sous la forme d'actions entièrement libérées et de primes qui aug-

menteront le surplus. Certaines entreprises n'en ont pas besoin parce que leur essor a été suffisamment lent pour leur permettre de passer au surplus des profits assez élevés. D'autres ont fait souscrire du capital nouveau. D'autres, par contre, gagneraient à augmenter leurs ressources pour donner à leurs affaires toute la solidité nécessaire sans compter sur les profits que la concurrence rend aléatoires quand elle reprend ses droits. La concurrence est un jeu dont l'équilibre est bien difficile à réaliser. C'est pour empêcher ses excès ou tout au moins pour en neutraliser les effets que le contrôle d'Ottawa est extrêmement exigeant. Souhaitons que celui de Québec le soit davantage à l'avenir.¹ C'est ainsi qu'il pourra demander des consolidations périodiques sans attendre qu'il soit trop tard pour étayer une construction bâtie sur un sol mouvant.

Messieurs, c'est par là que je veux conclure, en souhaitant non pas que le gouvernement étende son contrôle, mais qu'il applique par une surveillance plus précise les droits et les devoirs qu'un législateur prudent lui a confiés. L'assurance fait des opérations trop graves de conséquences pour laisser la concurrence jouer librement sans qu'on prenne contre ses excès les précautions les plus élémentaires pour sauvegarder les capitaux de braves gens sans autre défense qu'une protestation tardive et sans effet.

¹ Nous tenons ici à rendre hommage, par ailleurs, aux précieux services rendus aux assureurs par le contrôle provincial à maintes reprises tant pour la fondation que pour la direction et l'orientation de bon nombre d'entreprises.

Some reflections on the "ultimate nett loss clause" in the excess of loss contract

par

E. A. PEARCE

Vice-président, le Blanc Eldridge Parizeau, Inc.

86

This clause appears in most excess of loss contracts, the form may vary in detail but the following is fairly standard:

"The term 'ultimate nett loss' shall be understood to mean the sum or sums paid by the Company in settlement of all losses for which the Company is liable after deducting all sums recoverable under other reinsurances whether recovered or not and all recoveries and salvages and shall include all expenses including legal costs incurred in the investigation settlement and adjustment of claims (other than office and salary expenses of the Company)."

The main object of the clause is to establish clearly the basis to be used to arrive at the amount of any loss, so that the Company and the Reinsurer may know beyond doubt what is to be included and what excluded from the statement of claim.

No doubt when excess of loss reinsurance first came to be used on a wide scale, the assessment of the final cost of a claim was not an easy matter. Indeed at a time when neither party had any great experience of this form of reinsurance, there must have been considerable difference of opinion regarding some items of expense. Such differences were presumably settled with good will and understanding on both sides, but it became clear that a precise definition was required.

The reference to the deduction of sums recoverable under other reinsurances is interesting. When all reinsurance was on a proportional basis, the assessment of the liability of each reinsurer was not in doubt. Each reinsurer paid the loss in the exact proportion to his share of the original policy or policies. If there was double reinsurance, the position was exactly the same as if there was double insurance. The shares were scaled down and the appropriate premium returned, the loss if any was dealt with on the basis of the corrected sums reinsured.

87

However, with the introduction of excess of loss the matter became more complicated. The Company may have felt, if by design or mistake reinsurance of two different forms had been arranged, that the Company should have the right to decide under which of the two a recovery should be effected. Should the Company apply the excess of loss and protect the surplus, or apply the surplus and protect the excess of loss?

The excess of loss Reinsurer at least was not in any doubt. His firm view was that this was merely an extension of the insurance principle that when more than one insurance applied to a particular risk, the more specific insurance should first meet losses. The proportional reinsurance was evidently the more specific as it would meet a share of the small as well as of the large losses.

However, almost any rule can be altered by prior agreement between the parties, and as excess of loss developed it became admitted practice that the contract should protect not only the nett retention of the Company but also shares ceded to proportional Reinsurers. The most usual example is in the case of liability business where the Company may cede say 50% of the risk on a quota share basis and arrange excess of loss reinsurance in respect of the joint interest.

Excess of loss Reinsurers generally, having established the principle that proportional reinsurance was the more specific reinsurance, were reluctant to do anything which would weaken this, and they require that it shall be clearly stated whether the excess of loss reinsurance is for nett account or not. As a matter of information they may wish to know the nett retention of the Company.

88 However, when it is agreed that, for example, quota share reinsurers also are being protected, the question arises as to how this is to be written into the contract.

One method is to include the quota share reinsurers in the definition of "Company". For example "The Insurance Company of Montreal and its quota share reinsurers (hereinafter called "the Company") of the one part".

It would then seem that no alteration would be necessary to the clause as set out above. But is this strictly correct? The clause still refers to sums recoverable under other reinsurances. This will now include any reinsurances arranged by the quota share reinsurers in respect of their (for example) 50% of the first risk. Thus, strictly on the wording of the contract, the excess of loss Reinsurer might be entitled to enquire whether the quota share reinsurer has any separate protection, and if so to require that it should enure to the benefit of the excess of loss Reinsurer.

Further, the claims notification clause requires the Company to notify the claims as soon as the excess of loss Reinsurer is likely to be interested. The word "Company" now includes the quota share reinsurers, so that such duty may now devolve on them also, as indeed would all the other duties of "the Company" under the contract.

Furthermore, if quota share reinsurers are included in "the Company", there might be a case for saying that there

is a contract between such quota share reinsurers and the excess of loss Reinsurers. If so, then the scope of the reinsurance described, for example, as covering "all Automobile insurances written by the Company in the Province of Quebec" might extend to such business written by the quota share reinsurer in his capacity as an Insurer. This possibly neither the quota share reinsurer nor the Reinsurers had ever contemplated.

Thus it seems evident that the simplest and most satisfactory method of meeting this point is to include in the text set out above, the necessary words of clarification for example:

"... sums recoverable under other reinsurances (other than quota share reinsurances) whether ..."

In this manner both parties made a declaration of their intentions as to the protection afforded by the reinsurance.

Les résultats de 1961 en assurance automobile au Canada

par

JEAN DALPÉ

90

Dans l'ensemble, ils sont moins bons qu'en 1960.¹ Si les primes acquises² ont augmenté de \$319,943,000 à \$330,842,000, les sinistres sont passés de \$194,372,000 à \$211,204,000. Ainsi, le rapport des sinistres aux primes, qui est l'indication véritable, est monté de 60.75 à 63.83 pour cent. C'est toute la différence entre des résultats excellents et une année médiocre puisqu'on dépasse le rapport 63-37 que l'assurance reconnaît généralement comme le point d'équilibre entre les sinistres et les frais.

Voici quelques tableaux qui donnent un aperçu plus précis des résultats et de la répartition entre les divers groupes d'assureurs:

Répartition proportionnelle	I Primes acquises (nettes)	II Sinistres & frais	% de II à I
38.4 Assureurs canadiens	\$127,234,000	\$ 82,610,000	64.93
7.1 Sociétés canadiennes, filiales de compagnies britanniques	\$ 23,487,000	\$ 15,102,000	64.30
3.4 Sociétés canadiennes, filiales de compagnies étrangères	<u>\$ 11,165,000</u>	<u>\$ 7,327,000</u>	65.63
	<u>\$161,886,000</u>		
23.1 Assureurs britanniques	\$ 76,608,000	\$ 48,464,000	63.26
27.9 Autres assureurs étrangers	<u>\$ 92,347,000</u>	<u>\$ 57,700,000</u>	62.48
TOTAL	<u>\$330,842,000</u>	<u>\$211,204,000</u>	63.83

¹ Nous nous inspirons pour cette analyse des chiffres parus dans le numéro du 23 avril 1962 de "Canadian Underwriter".

² Nettes de réassurance.

Si l'on en juge par les chiffres d'ensemble, seul le groupe étranger aurait fait un mince profit. Raisonner ainsi est peut-être trop généraliser, cependant, avec les chances ordinaires d'erreur. Aussi vaut-il mieux attendre que le gouvernement fédéral ait donné un peu plus de détails avant de préciser les résultats exacts. En effet, dans un même groupe, les résultats ne sont jamais les mêmes; les assureurs par veine ou déveine échappent ou n'échappent pas à une série noire ou à quelques gros sinistres qui modifient de quelques points le rapport sinistres-primés. Cela laisse ou ne laisse pas la faible marge qui constitue le profit ou la perte technique selon le cas. Il faut aussi tenir compte de la politique que suit chaque assureur dans la constitution de sa réserve des sinistres en voie de règlement. Le pessimisme ou l'optimisme interviennent dans les résultats ultimes en faisant varier de quelques points le rapport final. Si une politique de pessimisme est sage, puisqu'elle augmente les sommes mises en réserve, elle peut fausser les faits momentanément en transformant un exercice excellent en des résultats médiocres. *In medium stat virtus* pourrait-on dire en rappelant l'adage venu des temps anciens où la mesure comme dans le nôtre avait ses droits. Dans ce domaine qui nous occupe, farder la vérité est aussi facile que, pour certaines femmes, de réparer des ans le réparable outrage tant que la peau tient. Et c'est pourquoi il est difficile de conclure dans l'un comme dans l'autre cas.

91

De toute manière, il ressort des chiffres qui précèdent que 1961, dans l'ensemble du Canada, a été une année médiocre au cours de laquelle on a vu la concurrence reprendre ses droits. On ne peut encore juger les résultats dans la province de Québec parce que les chiffres ne sont pas disponibles. Il est probable qu'ils seront meilleurs que pour le Canada entier:

- a) parce que tous les tarifs ont été augmentés à nouveau en 1961 pour les voitures particulières;

b) parce que la nouvelle loi, entrée en vigueur le premier juillet, a entraîné une hausse substantielle du nombre des voitures assurées; ce qui a dû établir un meilleur équilibre entre les bons et les mauvais risques.

On a dit qu'on était parvenu à faire passer de 43 à 88 le pourcentage des voitures assurées. Avant de l'affirmer, nous aimerions avoir une statistique officielle qu'il serait très facile d'établir pour le conducteur, tout au moins, à l'aide de la formule exigée pour le renouvellement du permis annuel.

92



Il est intéressant également d'étudier la manière dont se classent un certain nombre d'assureurs. En voici quinze, choisis parmi les plus importants, avec le rang correspondant au chiffre d'affaires exprimé en primes nettes de réassurance.

	1961	1960
1 — Allstate Insurance Co.	\$14,110,000	\$13,882,000
2 — Lloyd's, London	\$13,090,000	\$13,390,000
3 — Wawanesa, Montréal	\$12,969,000	\$11,521,000
4 — Merit Insurance Company	\$12,162,000	\$11,845,000
5 — Western Group	\$11,713,000	\$11,799,000
6 — Guardian	\$10,679,000	\$10,805,000
7 — Canadian General Group	\$ 9,402,000	\$ 9,592,000
8 — Groupe Commercial Union — N.B.	\$ 8,578,000	\$ 8,829,000
9 — Groupe Motors Ins. Corp.	\$ 8,165,000	\$ 9,234,000
10 — Groupe Générale de Commerce	\$ 7,915,000	\$ 7,050,000
11 — Groupe Zurich Ins. Co.	\$ 7,227,000	\$ 7,098,000
12 — Groupe Royal Globe	\$ 7,169,000	\$ 7,000,000
13 — Groupe Dominion of Canada	\$ 7,093,000	\$ 6,989,000
14 — Groupe Shaw & Begg	\$ 6,253,000	\$ 5,317,000
15 — Groupe Travelers	\$ 5,822,000	\$ 5,480,000

Quand on examine ces chiffres, on se rend compte que le groupe de la C.U.A. est de plus en plus distancé.¹ En effet, dans cette énumération des quinze "grands", on ne

¹ "The Board Companies wrote 33.40% of the total Automobile business in 1961, the balance being split between other Agency Companies and Direct Writers," a noté le Chairman, Auto Dept. C.U.A. récemment à Montebello.

trouve que six noms d'assureurs adhérant à la Canadian Underwriters Association.¹ Il est vrai que si l'on ajoute les primes du groupe Royal-Globe, à celles du groupe de la Western et de la London & Lancashire, on atteint \$22,000,000; ce qui permet à l'ensemble du groupe de se classer premier. Il n'en reste pas moins que parmi les quinze, il n'y a que six assureurs faisant partie de la C.U.A., à qui revient le soin de réunir les statistiques et de déterminer les règles du jeu et les tarifs. Les autres touchent le gros des primes, en s'inspirant des tarifs fixés par le syndicat: politique peu coûteuse, mais dont celui-ci se plaint amèrement et avec quelque raison.

93

Comment peut-on expliquer le renversement des positions depuis quelques années? Est-ce uniquement parce que certains assureurs demandent des primes plus faibles? Ne serait-ce pas surtout parce que périodiquement certains assureurs ralentissent volontairement la production, quittes à la reprendre plus tard, tout en s'étonnant que la reprise ne se fasse pas à la même allure que chez les autres qui ont choisi leurs risques, tout en ne cessant d'aller à fond de train.



Si l'on examine les résultats des trois dernières années, on a les chiffres suivants pour sept assureurs: ²

	1961	1960	1959-
A	\$14,110,000	\$13,882,000	\$13,617,000
B	\$12,969,000	\$11,521,000	\$10,787,000
C	\$13,090,400	\$13,390,000	\$14,269,000
D	\$ 7,915,000	\$ 7,050,000	\$ 6,899,000
E	\$ 7,169,000	\$ 7,000,000	\$ 6,763,000
F	\$10,679,000	\$10,805,000	\$10,551,000
G	\$ 8,578,000	\$ 8,829,000	\$ 8,917,000

En somme, les souscripteurs directs ne vont plus à l'allure d'il y a quelques années. Serait-ce qu'eux aussi sentent le

¹ Parmi les quatre premiers de la liste des quinze, trois sont des souscripteurs directs.

² Primes acquises nettes.

94 besoin de plafonner, que le client est plus difficile à décrocher qu'au début ou que la bataille est mieux engagée par le courtier qui fait valoir la qualité de ses services et réussit à la faire reconnaître? Quelle que soit la raison, le fait est certain à observer: un des souscripteurs directs augmente de 1.6 pour cent, un autre de 12.5 pour cent et un troisième augmente de 2.6 pour cent, de 1960 à 1961. Il n'y a plus là matière à affolement pour les autres. Pour peu que la tendance se maintienne, il faudra la noter soigneusement pour l'opposer à ceux qui annoncent la fin d'une époque et la faillite de l'intermédiaire. Pour nous, nous croyons que si celui-ci fait son devoir il parviendra facilement à démontrer l'utilité de ses services et à garder aux sociétés traditionnelles leur large part des affaires d'assurance automobile.

Il est intéressant de noter, en terminant ce que mentionnait récemment à ce sujet le président de la commission d'assurance automobile de la C.U.A. au congrès de Montebello: "*Agency Companies wrote 80.46 p. c. and the progress of those operating on a different basis of merchandising has been insignificant*". Cela confirme notre opinion.

En assurance sur la vie, les sociétés canadiennes détiennent près des deux-tiers du chiffre d'affaires. En assurance contre l'incendie, elles en ont un tiers environ. Par contre, en assurance automobile, elles gardent près de la moitié des primes — 49 pour cent plus exactement — si l'on fonde en un seul chiffre toutes les primes acquises que reconnaît la statistique officielle. En voici la répartition:

	Pour cent du total des primes acquises	
	1961	1960
Sociétés canadiennes proprement dites	38.4	36.3
Filiales de sociétés britanniques	7.1	7.4
Filiales d'autres sociétés étrangères ...	3.4	3.7
	48.9	47.4

Graduellement, les sociétés canadiennes gagnent du terrain, et surtout dans la province de Québec où leurs dirigeants ont été beaucoup plus vifs à saisir l'occasion que présentaient des tarifs nouveaux et un sentiment général de la population soudainement favorable aux sociétés indigènes.

L'Annuaire du Canada, 1961. Office de la statistique, Ottawa. Prix: \$5.00.

95

Gros bouquin de 1337 pages, bourré de chiffres, de tableaux, de textes qui présentent le Canada de 1961 sous tous ses aspects: population, ressources, industries, régime bancaire, domaine monétaire. travail, réseau de communications, énergie, etc. Augmenté chaque année de quelques études nouvelles, il nous apporte une revue d'ensemble du Canada, de ses initiatives, de ses réalisations. C'est en beaucoup plus élaboré, ce livre que le Canada publie aussi chaque année sous le titre: "Canada, 1960 ou 1961", à la disposition du public. Par son poids, son nombre de pages et la nature de ses études, l'annuaire est plutôt un ouvrage de bibliothèque qu'on retrouve sur les rayons en cas de besoin.

Il contient le chapitre ordinaire sur les assurances avec un décalage de deux ans; ce qui est un peu étonnant puisque l'ouvrage vient de paraître et que les chiffres de 1960 sont disponibles depuis juin 1961 et même plus tôt. Ne serait-ce pas un autre exemple de ces retards, qu'une équipe insuffisante de traducteurs ou une méthode de travail manquant de souplesse, imposent à la publication des textes français. Quoi qu'il en soit, on trouve dans l'Annuaire d'excellentes choses et, en assurance sur la vie, entre autres études, un graphique intitulé: "Augmentation procentuelle de l'assurance-vie en cours au regard de l'augmentation procentuelle de la population et du revenu personnel". Si le titre est un peu barbare, la courbe est curieuse à observer. Elle indique qu'à une marche décroissante du revenu individuel correspond avec un certain décalage une baisse non directement proportionnelle de l'assurance en vigueur. Très curieusement, la reprise est presque immédiate. On constate ainsi que si la réaction d'un revenu décroissant est brutale, l'assuré se reprend immédiatement dès que ses moyens augmentent: effet de ce réflexe de besoin que la publicité et l'agent entretiennent soigneusement en Amérique et que n'a pas encore contrecarré la marche de l'inflation.

Des plaisirs de la tarification automobile...

(ou l'art de se compliquer la vie)

par

96

MARCEL MASSON

Les manuels de taux en usage pour les membres de la C.U.A., et parfois en contrebande pour les autres, chuchoté-on, sont d'une importance reconnue. Si ces manuels sont en général bien rédigés, ils sont un peu comme tous les êtres humains; ils possèdent des qualités, des défauts, mais ils ont une valeur indiscutable. Les règlements ont été conçus par des auteurs qui conservent l'anonymat; ils sont sans doute le résultat de la pratique et de la conception individuelle de groupes plus ou moins identifiés. C'est pourquoi certains règlements peuvent paraître assez complexes, sinon bizarres.

Si l'on analyse le manuel qui traite de l'assurance automobile pour les usagers de langue française, on se rend compte dès le début que la traduction ressemble étrangement au bilinguisme intégral existant dans notre pays. Dès le premier paragraphe, on nous met en garde: chaque fois que les épellations "QPF" et "QEF" se rencontrent, il faut lire No 1 en se référant aux polices et aux avenants. On serait porté à croire que ces abréviations veulent dire "Quebec polices françaises" et "Quebec Endossement(!) français". Croyez-vous? Lisez plutôt "Quebec Policy Form" et "Quebec Endorsement Form". On verra un peu partout l'influence des termes anglo-saxons et même un règlement d'origine familiale: ce dernier a trait au permis de conduire obtenu par un

assuré au Canada, aux États-Unis, ou au Royaume-Uni. Il est vrai qu'alors il n'était pas question que l'Angleterre se joigne au Marché Commun !

Le manuel d'assurance automobile se divise en 6 sections, avec des indicateurs bien en vue, en sens contraire des pages pour en faciliter l'étude. Dans la première section, dite "Générale", on trouve une table des matières avec les expressions consacrées, comme il se doit. Ainsi, on y voit les inscriptions "d'arroseuses", "d'automobiles déterminées", "de balayeuses", "d'automobiles publiques" et où il est question de renonciation, de privation, de démonstration, d'essais, de durée, etc.

97

Suit l'énumération des territoires. On constate que la région de Montréal comprend des endroits auxquels même son premier magistrat actuel n'avait pas songé dans son concept métropolitain ! La région de Québec, elle, est délimitée par une ligne passant par Cap Rouge, traversant certaines autres villes environnantes, longeant la rive nord du fleuve St-Laurent et revenant à Cap Rouge. Une vraie ligne québécoise. On apprend qu'il existe cinq autres régions avec le nom des villes qui les composent. Seule la région no six possède son petit mystère: si elle englobe tout le reste de la province non compris les précédentes, on lui soustrait spécifiquement les Iles de la Madeleine. Pourquoi ? Aucune raison précise, apparemment, sauf pour les intimes qui savent bien, eux, où trouver les réponses . . .

Connaissez-vous le répertoire territorial des "localités" ? C'est un guide pour consultation rapide, nous assure-t-on. Tiens, ça me rappelle certains examens par les médecins de l'armée en 1940. Pas le répertoire, la consultation.

La deuxième section est celle des automobiles privées de promenade, autrefois dites "de plaisir", mot qu'on a fait disparaître à bon escient. Un règlement particulier s'applique

à du "bon monde". On permet un traitement de faveur aux ecclésiastiques et aux cultivateurs. Pas si chanceux les jeunes mâles de moins de 25 ans. Ils vont payer le prix pour leur témérité. Les classes pour ces jeunes sont rigoureuses. Cependant, on prévoit avec candeur, un adoucissement pour l'espèce du genre marié. Encore une vexation: leurs jeunes sœurs ne subiront pas le même traitement. Est-ce normal ? Oui, disent les statistiques, donc aucun parti pris. Puis, on arrive aux sous-divisions des catégories d'assurés. Celle de la classe "A" contient 6 conditions d'éligibilité. Celle de la classe "B" s'accommode de deux conditions en moins. La classe "C" se situe à une condition en moins de la classe "B". La classe "D" s'identifie à l'usage du véhicule pour affaires. La classe "E" souligne le souci de l'assureur pour le jeune mâle qui devient un conducteur occasionnel. Aucune définition quant à ce mot "occasionnel". Est-ce une fois par jour, par semaine, par mois ? Laissons faire, peut-être qu'un jour on créera de nouvelles classes pour en tenir compte. Encore deux autres classes: "G" où on a assimilé le jeune mâle marié à la jeune femelle non-mariée, et enfin "H", les jeunes galeux, ces pelés, ces moins de 25 ans, dangereux et célibataires par surcroît. Au fait, pourquoi pas une classe pour les jeunes veuves ne sortant pas après neuf heures ? Le vocable, disons "V", d'accord ? Peut-être pourrait-on aussi considérer les pères de familles nombreuses, les conducteurs du dimanche, ou ceux qui, en hiver, se munissent de pneus anti-dérapants. Lorsque vous aurez déterminé la classe à laquelle la voiture appartient, vous aurez alors à procéder à la vérification du dossier "accidents", en code "5 - 3 - 2 - 1 - 0" selon que l'assuré... enfin avec un peu de pratique, vous aurez vite trouvé le secret. Une petite diversion à ce chapitre: tout assuré admis dans les classes A5 et B5 (vous avez saisi) n'ayant subi qu'un seul accident dans l'année précédant le renouvellement, sera "rangé" dans ces classes au tarif majoré de 25%. Atten-

tion au deuxième accident, car il fera redescendre l'assuré dans la classe C (vous comprenez ?) C'est assez simple: jusqu'au moment où vous devrez consulter les divers tableaux de taux par territoire, 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6, classes et dossiers, A5, B5, C3C2C1, C0, D3D2D1D0, E3E2E1E0, G3G2G1G0, H3H2H1H0, (ce n'est pas de la chimie, c'est pire). N'allez pas oublier les groupes de tarification nos 1 à 8 dont vous aurez besoin pour les taux collision, feu et vol ou combinée. Exemple: une Singer Gazelle, rappelez-vous, prend le groupe 3 pour les modèles de 1962 et 1961 et le groupe 2 pour le modèle 1960. En tous cas, vous pourrez vous référer aux listes de plus de 60 marques de voitures avec leurs 448 modèles différents ou est-ce 449 ? Ces modèles s'échelonnent selon l'année, depuis le modeste NSU jusqu'à la somptueuse Cadillac (la couleur n'a aucune importance, à date, tout au moins...). Pour faciliter la compréhension du sujet, on a récemment institué une nouvelle classe spéciale pour les conducteurs qui se servent de leur auto pour aller et revenir de leur travail, mais qui ne parcourent pas plus de dix milles de trajet. Ah oui, pour ces derniers, une table de pourcentage différent est établie pour les augmentations de limites.

99

Consolez-vous, une nouvelle police standard sera prochainement lancée pour remplacer celle qui devait être uniforme pour longtemps.



Note aux anciens du métier: reconnaissons, avec Victor Cousin, qu'on est peut-être un héros par intervalles, mais dans la vie de tous les jours, il suffit d'être un homme sage.

La compression des frais de règlement en assurance automobile

par

G. P.

100

Depuis quelques années, l'assurance automobile a un problème très sérieux de compression des frais. Dans certains secteurs, comme dans la détermination du quantum par les tribunaux, elle ne peut rien faire parce que l'intervention directe ou indirecte est impossible, dans d'autres elle agit. C'est le cas, par exemple, de la réparation des automobiles endommagées au cours d'une collision ou du capotage, du vol ou d'un incendie, c'est-à-dire, le cas des dommages directs causés à la voiture assurée. Après l'accident, l'assuré insiste généralement pour que la voiture soit réparée à un garage particulier. Si le dégât est faible, l'assureur a avantage psychologiquement à laisser l'assuré faire ce qu'il désire, après avoir autorisé la réparation lui-même, afin de bénéficier de la réduction que le garagiste lui accorde sur le coût des pièces; ce qui est raisonnable puisque, ainsi, le coût de la réparation est réduit d'autant. Cela est tout à fait acceptable puisque, à cause du très grand nombre d'automobiles qu'il fait réparer, l'assureur a le droit d'être traité comme le détaillant l'est par le grossiste, pourvu que l'escompte ne tombe pas dans la poche d'un préposé. Si le dégât est assez élevé, l'assureur fait intervenir un évaluateur, qui ne réparant pas lui-même la voiture, détermine le montant des frais en toute liberté d'esprit. S'il n'y a pas de différence ou si celle-ci est faible, l'assureur autorisera immédiatement le travail. Sinon, il demandera une soumission à d'autres garages. Généralement,

l'assuré ne comprend pas cette manière de procéder qu'il qualifie facilement de mesquine. Il faut qu'il comprenne que l'assureur dépense des sommes qui sont ensuite réparties entre le plus grand nombre par la voie de la tarification. Pourvu que l'assureur garde la mesure, il est tout à fait justifiable de procéder ainsi, car beaucoup de garagistes ont tendance à abuser dès qu'ils apprennent que la note est payable par un assureur. Il y a là un processus de défense qui ne tient pas de la lésinerie, mais de la bonne administration pourvu que l'évaluation se fasse rapidement et que la décision soit prise sans retards indus.

101

Voilà un premier effort méthodique. Il en est d'autres que l'on trouve à un autre palier de l'opération lorsque l'assureur et l'assuré ne s'entendent pas sur l'importance des dégâts matériels causés à la voiture assurée ou, encore au moment où, après avoir réglé la note des frais, l'assureur se demande s'il peut se faire rembourser par un tiers la somme qu'il a versée. L'exercice d'un droit de subrogation est une opération tout à fait admissible, en effet.

Dans le premier cas, l'assureur et l'assuré ont recours à l'arbitrage prévu par le contrat; ce qui évite les fais et les aléas d'un procès. Voici les articles des conditions générales de la police qui indiquent comment fonctionne la clause d'arbitrage pour les parties en cause.¹

“(5) S'il y a désaccord sur la nature et l'étendue des réparations et remplacement requis, ou sur leur suffisance s'ils ont été effectués, ou sur le montant à payer pour quelque perte ou dommage, le désaccord doit être réglé par les estimateurs avant qu'aucun recouvrement puisse être obtenu en vertu de la police, que le droit de recouvrement en vertu de la police soit contesté ou non, et indépendamment de toutes autres questions.

¹ Clause 9 (5, 6, 7).

“(6) L’Assuré et l’Assureur choisissent chacun un estimateur et les deux ainsi choisis élisent un arbitre désintéressé. Puis les deux estimateurs doivent estimer ou évaluer ensemble la perte ou le dommage, et indiquer séparément la juste valeur et le montant du dommage, ou juger de la suffisance des réparations ou remplacements: s’ils ne peuvent s’entendre, ils doivent soumettre leur différend à l’arbitre.

102 “(7) Lorsqu’une des parties néglige de nommer un estimateur dans les sept jours francs qui suivent la réception d’un avis écrit donné à cet effet par l’autre partie, ou lorsque les estimateurs ne peuvent s’entendre sur le choix d’un arbitre dans les quinze jours qui suivent leur nomination, ou qu’un estimateur ou l’arbitre refuse ou se trouve incapable d’agir en cette qualité, ou qu’il décède, un juge ayant juridiction dans le comté ou le district où l’estimation doit se faire peut nommer cet estimateur ou cet arbitre à la demande de l’Assuré ou de l’Assureur”.

Dans le second cas, si la partie responsable de l’accident refuse de reconnaître sa faute, l’assureur devrait normalement avoir recours au tribunal. Deux solutions plus simples s’offrent à lui pour les dégâts matériels: a) le recours au “*combined claims committee*” en vertu de la convention dite “*Nationwide inter-company arbitration agreement*”; b) la formalité peu utilisée au Canada quoiqu’elle tende à s’y répandre sous l’influence des grandes sociétés anglaises et que l’Angleterre connaît sous le nom de “*Knock for Knock Agreement*”.

Passons chacune de ces modalités en revue.

a) La convention, dite *Nationwide inter-company arbitration agreement*, prévoit aussi le recours à l’arbitrage, selon des conditions mentionnées à l’avance, au palier des assureurs cette fois. Voici en résumé ce dont il s’agit:

¹ Clause 9 (5, 6, 7).

1° — L'entente n'a trait qu'aux dommages matériels causés à une automobile et ne dépassant pas \$2,500. Elle ne s'applique pas si l'assureur invoque la nullité du contrat d'assurance ou s'il s'agit des modalités dites "Retrospective rating plans, Comprehensive Insurance plans ou War Risk rating plans," à moins d'une autorisation spéciale donnée par le siège social des assureurs intéressés.

2° — Elle est faite entre les assureurs qui ont adhéré à la convention.

103

3° — Elle implique la création d'un comité d'arbitrage d'au plus trois membres, de qui relève chaque cas. Les membres du comité ne doivent avoir aucun intérêt direct ou indirect à la chose jugée.

La décision du comité est finale et lie les parties intéressées c'est-à-dire les assureurs.

L'avantage de cette manière de procéder, c'est que les modalités sont déterminées une fois pour toutes,¹ et qu'en pro-

¹ En voici les détails d'application:

International Reciprocal Arbitration Agreement

WHEREAS, the principle of arbitration in inter-company disputes has been endorsed by the signatory companies to the Nationwide Inter-Company Arbitration Agreement and the Canadian Inter-Company Arbitration Agreement, and

WHEREAS, the undersigned company is a signatory to either or both of said Agreements, and

WHEREAS, it is the object of the signatories to this International Reciprocal Arbitration Agreement to extend this principle of Arbitration.

NOW, THEREFORE, the undersigned hereby accepts and binds itself to the following articles of agreement:

ARTICLE ONE:

Companies signatory hereto are bound to forego litigation and in place thereof submit to arbitration any question or dispute concerning any subrogation loss

- (a) occurring in Canada which would be within the jurisdiction of the Canadian Inter-Company Arbitration Agreement, or
- (b) occurring in the United States which would be within the jurisdiction of the Nationwide Inter-Company Arbitration Agreement, as if the interested companies were signatories to the Agreement of the country in which the loss occurs.

ARTICLE TWO:

Arbitrations under this agreement shall be held under and governed by the Articles and the Rules and Regulations of the Arbitration Agreement of the country

cédant de cette manière les assureurs évitent les longueurs et les frais énormes du recours au tribunal. Quand on sait que certaines causes prennent deux ou trois ans avant d'être présentées en Cour Supérieure et un temps presque indéfini lorsqu'il y a appel, on voit immédiatement quelle amélioration cette simple procédure peut présenter.

104

b) Quant à la *Knock for Knock agreement* ou renonciation au recours par l'assureur, elle n'est pas une convention tendant à une sentence arbitrale qui supprime le recours au Tribunal. Elle consiste simplement pour les deux assureurs intéressés à renoncer de faire valoir leur droit au remboursement par l'un ou par l'autre selon le cas après l'accident. Car c'est bien de la renonciation au recours d'un assureur contre l'autre qu'il s'agit. Dans le cours ordinaire des choses, les

in which the loss occurs, as if each of the compagnies were signatories to that Agreement.

Signatory Companies may by mutual consent transfer territorial jurisdiction in a specific case to any arbitration committee existing under either the Nationwide Inter-Company Arbitration Agreement or the Canadian Inter-Company Arbitration Agreement.

ARTICLE THREE:

This Agreement shall not apply to any subrogation claim for the enforcement of which a lawsuit was instituted prior to, and is pending at the time this Agreement is signed.

ARTICLE FOUR:

Any substantive amendment to either the Nationwide Inter-Company Arbitration Agreement or the Canadian Inter-Company Arbitration Agreement shall not be binding upon the signatory companies to this Agreement until the lapse of ninety (90) days following receipt of notice by the Combined Claims Committee, if such amendment is to the Canadian Inter-Company Arbitration Agreement; or to the Canadian Insurance Claim Managers Association, if such amendment is to the Nationwide Inter-Company Arbitration Agreement.

ARTICLE FIVE:

Any signatory company may withdraw from this Agreement by notice in writing to the Combined Claims Committee of the Canadian Insurance Claim Managers Association and such withdrawal will be effective sixty (60) days after receipt of such notice except as to cases then pending before Arbitration Committees. The effective date as to withdrawal as to such pending cases shall be upon final settlement.

ARTICLE SIX:

Adherence to or withdrawal from this Agreement will have no effect on the company's initial obligation as a signatory to either the Nationwide Inter-Company Arbitration Agreement or the Canadian Inter-Company Arbitration Agreement.

assureurs essaient de déterminer la responsabilité de l'accident et, s'ils s'entendent, ils se départagent les frais ou l'un accepte de rembourser l'autre entièrement des sommes qu'il a déboursées, selon le cas. Tout cela demande beaucoup de temps et de discussions et coûte souvent très cher; d'autant plus que si les assureurs ne sont pas d'accord, le différend doit être soumis aux tribunaux avec les frais ordinaires que cela comporte.

Quand la "*Knock for Knock agreement*" intervient,¹ d'un commun accord les assureurs intéressés conviennent, dans le cas des dommages matériels, de payer au tiers assuré l'indemnité qu'exige l'exécution de leur contrat, mais de ne pas se prévaloir contre l'assureur de la partie adverse du recours que normalement le droit de subrogation accorderait à l'un ou à l'autre. Ainsi les voitures de A, assuré par A¹, et de B, assuré par B¹, sont impliquées dans un accident qui entraîne des dommages à chaque voiture. A¹ et B¹ acquittent les frais de leur assuré en vertu de la clause des dommages par collision et ne se préoccupent pas d'établir les torts de chacun pour les fins de la subrogation. Chacun renonce automatiquement au recours que les faits lui accorderaient normalement pour se faire rembourser par l'un ou l'autre, si les deux ont conclu l'entente dite "*Knock for Knock agreement*". Et que devient l'assuré dans tout cela, dira-t-on ? Rien dans l'entente faite entre assureurs ne le lie. Il peut, s'il le désire, faire valoir ses droits pour la franchise qu'il doit prendre à sa charge. S'il a une franchise de \$100 ou de \$250, ne peut-il s'attendre à ce que l'assureur fasse valoir ses droits en même temps que les siens ? En droit strict, nous ne le croyons pas, car l'assuré a payé une prime moindre en acceptant une franchise et celle-ci est à sa charge. Pour se faire rembourser, il doit donc intervenir personnellement et payer les frais que représente sa part des dommages au total.

¹ On lira avec intérêt à ce sujet l'article de M. A. G. Wilkins dans "The Chronicle" du 18-5-62.

Ce serait, croyons-nous, au courtier à le conseiller sur la manière de procéder pour mettre ses droits à l'abri: envoi d'une lettre par l'assuré, choix d'un avocat etc . . . Ainsi, les droits de l'assuré pourraient être sauvegardés à temps et sans plus de frais que normalement l'assuré aurait eu à subir si l'assureur n'avait conclu l'entente de "Knock for Knock".

106 La convention ne s'applique pas aux motocyclettes, aux autobus, aux taxis, aux voitures louées, aux ambulances, aux tracteurs-remorques, aux voitures transportant de la dynamite: bref, ce qui n'est pas le risque ordinaire de transport.

L'entente vient d'Angleterre. Elle existe actuellement entre certaines grandes sociétés anglaises au Canada. Se répandra-t-elle? Nous n'en savons rien, mais il est possible qu'elle prenne une certaine importance quand on se sera rendu compte qu'elle rend service et que, même si elle implique une renonciation à des droits, dans l'ensemble le résultat est avantageux parce que la convention fonctionne dans les deux sens et qu'elle évite des frais considérables. Mais est-elle à l'avantage des deux parties si celles-ci n'ont pas le même chiffre d'affaires? Voici ce qu'écrivit M. A. G. Wilkins à ce sujet:

"It is difficult to understand why the insurance industry does not wholeheartedly support the Knock-for-Knock Agreements and possibly this may be due to a number of popular misconceptions, which I will endeavour to dispel.

The first is the erroneous impression that Knock-for-Knock Agreements operate in favour of the large writers as against the smaller automobile insurers. This is not the case. One company may write twenty times more volume of automobile business than another company, but the twenty automobiles insured by the first company cannot all simultaneously collide with the one automobile insured by the smaller company. To ensure equitable operation of the Agreement, it is

essential to limit the types of vehicles coming within the Agreement, e.g., to private automobiles and the normal type of commercial vehicle; it is important that such vehicles as tractor-trailers be excluded because in the event of a collision between a heavy unit and a private car or small truck, the damage would be grossly disproportionate. It is also necessary to exclude the more hazardous types of vehicles that are not freely written by all companies, e.g., taxis, fire engines, buses, etc.

107

Some companies contend that their underwriting methods are superior to those of their competitors and that the Agreement would offset this better underwriting; however, I suggest that provided the Agreements are limited in practice to private automobiles and normal commercial risks, then this disparity between companies' underwriting practices disappears."

Reste la question du boni pour absence d'accident qui est accordé à l'assuré. L'usage veut que le compte de celui-ci ne soit pas débité du versement fait si les faits établissent qu'il n'avait pas la responsabilité de l'accident.



En somme, ces mesures sont excellentes puisqu'elles évitent les longueurs et les frais de la procédure judiciaire. Peuvent-elles plaire entièrement au Barreau et aux avocats ? C'est une autre affaire. Si elles parviennent à régler uniquement les intérêts des assureurs sans faire intervenir même indirectement ceux des assurés, nous pensons qu'on aurait mauvaise grâce de s'y opposer. En effet, on ne peut que souhaiter l'application de mesures destinées à faciliter le règlement de litiges que les tribunaux sont très lents à trancher et dont les frais atteignent souvent des sommes considérables. Il y a dans certaines de ces initiatives une application pratique de l'arbitrage dont le principe est reconnu partout.

Y-aurait-il au Canada des adeptes de l'assurance automobile au mille ?

par

RENÉ CALLÈS

108

Dans un article précédent nous avons parlé du peu de réalisme de la tarification dans le domaine de l'assurance automobile. Or, voici que le 1er avril dernier, de nouvelles méthodes de tarifications furent introduites. Notre première réaction lorsque nous avons appris qu'une réduction de 5 pour cent serait dorénavant accordée dans le cas de certaines catégories lorsque l'assuré n'utilise pas sa voiture pour se rendre à son travail ou s'il l'utilise, lorsque la distance séparant son domicile de son lieu de travail est inférieure à dix milles, fut un haussement d'épaules. Tout porte à croire que beaucoup d'assureurs ont réagi de la même façon car un grand nombre d'entre eux, sinon la majorité, accordent la réduction de 5% sans se préoccuper de la distance que parcourt l'assuré lorsqu'il utilise sa voiture pour se déplacer de sa résidence à son lieu de travail.

Cependant, après y avoir réfléchi nous nous sommes réjouis de la chose puisque cela marque l'introduction dans la tarification d'un deuxième facteur relié au nombre de milles parcourus par l'automobiliste. Cela n'a pas pour effet de simplifier la tarification, mais le temps n'est pas très loin où, à force d'ajouter des complications on ne s'y comprendra plus et il sera alors à ce moment-là nécessaire de refaire et de repenser la tarification. Nous espérons que la notion de distance parcourue en sera l'un des facteurs prédominants.

Étant donné que la principale objection à ce facteur de tarification est le manque de contrôle¹ des assureurs, il ne serait pas utopique de croire que les deux facteurs inhérents au nombre de milles parcourus, introduits jusqu'ici, sont expérimentaux et que l'on veuille répandre l'idée, tout en procédant graduellement.

Les assureurs savent que l'attention du public s'éveille de plus en plus en matière d'assurance. Cependant, peut-être pensent-ils que cet éveil ne se manifeste que pour l'indemnité ? Il ne faut pas oublier que l'automobiliste veut savoir comment se justifie la prime de l'assurance de sa voiture et quels sont les facteurs qui servent à la déterminer. Il faut, par conséquent, que la tarification soit équitable tout en étant quand même assez simple. Actuellement, que pouvons-nous répondre à un automobiliste, utilisant sa voiture pour des fins d'affaires et laissant occasionnellement conduire son fils âgé de moins de 25 ans, qui nous demande quelle sera la majoration de prime parce qu'il vient d'avoir un accident ? Comme il sait très bien que sa prime est plus élevée parce que son fils conduit, si nous lui disons qu'elle sera majorée de 35%, il cherchera à savoir pour quelle raison le supplément exigé pour que son fils conduise, sera lui aussi majoré de 35%. C'est lui qui a eu l'accident et non son fils. Si c'est le fils qui doit payer la différence, comme cela se produit dans beaucoup de cas, ce dernier se demandera pourquoi il paye lui aussi plus cher parce que son père a eu un accident.

Après avoir décrit ce cas, nous référons le lecteur à ceux que nous avons présentés dans un article paru dans le numéro de janvier 1962 de cette revue, afin d'insister une fois de plus sur le mécontentement du public, en général, dans le domaine de l'assurance automobile et principalement à propos de l'application des tarifs.

¹ Les assureurs ne voudront probablement pas introduire au Canada un système à compteur scellé, comme cela existe dans d'autres pays.

110 En terminant, nous voudrions afficher notre optimisme. Les mesures adoptées le 1er avril dernier ont permis d'introduire non seulement un deuxième facteur de millage, comme nous l'avons vu plus haut, mais, chose plus significative, elles ont permis de ne pas pénaliser l'automobiliste si l'assureur verse une indemnité en vertu de l'assurance contre la collision, lorsque la voiture a été endommagée par un conducteur inconnu, pourvu que la chose soit rapportée aux autorités policières dès qu'elle est constatée. Serait-ce là une preuve tangible de rendre la tarification plus équitable? Pour notre part, nous nous réjouissons de voir que les deux améliorations indiquées ci-dessus corrigent deux anomalies soulignées dans notre article paru dans le numéro de janvier dernier, à savoir un tarif pour l'automobiliste qui demeure à 30 milles de Montréal et qui utilise sa voiture pour y travailler, inférieur à celui de l'automobiliste qui demeure à Montréal et qui ne se sert pas de sa voiture pour se rendre à son lieu de travail et l'injustice créée en pénalisant un automobiliste pour un accident dont la responsabilité ne lui est pas imputable.

Législation relative aux assurances sur la vie dans la province de Québec. Stone & Cox Limited, 539 King Street West, Toronto. Prix: \$3.00.

La Maison Stone & Cox de Toronto nous apporte un excellent recueil des lois de la province de Québec et du gouvernement fédéral qui régissent les affaires d'assurance vie au Canada. On y trouve des extraits de beaucoup de textes — du Code civil à la loi des maris et des parents, du Code de procédure civile aux lois qui concernent la faillite, la curatelle publique, etc. Tout cela s'accompagne de commentaires et de jugements qui ont porté sur certains points particuliers. Il y a là un excellent instrument de travail.

Faits d'actualité

par

GÉRARD PARIZEAU

I — Le séparatisme larvé¹

111

Depuis quelques mois, on parle beaucoup au Canada du mouvement séparatiste. En bref, il s'agit d'un mouvement qui a pris naissance dans la province de Québec et qui tend à la sécession de la province du reste du Canada. Lancée par trois groupes différents, l'idée a fait beaucoup de tapage probablement parce qu'elle s'exprime à une époque où les événements internationaux ont rendu l'opinion nerveuse et où un très grand nombre de pays ont surgi dans ce qui était auparavant l'empire colonial de la Grande-Bretagne ou de la France. Il y a là un fait qui a facilité l'essor et les espoirs des groupes qui sont à l'origine du mouvement. Celui-ci n'est pas nouveau. Périodiquement, le projet d'indépendance du Québec a été mis de l'avant — depuis la rébellion de 1837 jusqu'à la fin de la guerre de 1914 où un projet de résolution a été présenté à l'assemblée législative de Québec sous le gouvernement Gouin. Il avait pour but d'amener l'opinion du reste du Canada à garder une certaine mesure au moment où la situation politique était extrêmement désagréable.² Par la suite, l'idée séparatiste a été développée assez vigoureusement par

¹ On lira avec intérêt sur le sujet les articles parus dans "Le Devoir", dans "Liberté" de mars 1962 et dans "Cité Libre" de mai 1962. On aura là, croyons-nous, les divers aspects du sujet. A lire également une intéressante "Enquête sur l'Éducation Nationale" parue dans "L'Action Nationale" de mai-juin 1962 et le texte de la conférence présentée par Me Marcel Faribault à la réunion plénière de la Conférence du Commonwealth.

² La Motion Francœur se lisait ainsi: "Cette Chambre est d'avis que la province de Québec serait disposée à accepter la rupture du pacte fédératif de 1867 si, dans les autres provinces, on croit qu'elle est un obstacle au progrès et au développement du Canada." L'avis de présentation fut donné en décembre 1917.

112

de jeunes intellectuels, intelligents, fougueux, insatisfaits de la situation du groupe francophone. La guerre de 1939, l'activité économique, d'autres problèmes ont retenu l'attention et ont fait mettre le projet de côté par ceux qui l'avaient présenté. Récemment, il est revenu à la surface, vigoureusement poussé par trois groupes d'inspiration bien différente, avec des moyens d'action également bien différents. Sceptiques d'abord, les gens ont écouté sans accorder beaucoup d'importance à cette jeunesse violente, qui semblait vouloir profiter d'une situation politique et d'un sentiment qui travaille sourdement la population francophone, inquiète de l'avenir et manifestement mécontente du sort que lui ménage le reste du Canada, en particulier dans le milieu économique. Le rôle du groupe francophone y est assez mince, comme on le sait. Il se limite aux petites places dans les affaires publiques et privées, sauf dans certains cas individuels où le mérite et les circonstances permettent à quelques-uns d'arriver. De là à conclure au colonialisme, il n'y avait qu'un pas à franchir pour une jeunesse ardente, instruite, intelligente, qui voudrait autre chose dans son propre pays qu'une place de comparse. Dans la province de Québec, elle est tentée par le séparatisme qui, croit-elle, lui donnera la force nécessaire pour rompre les liens qui maintiennent la population en ce moment à un niveau inacceptable. Un jour, un grand journaliste lui a apporté un très fort argument quand il s'est écrié dans son journal: comment expliquer que certaines grandes entreprises soient incapables de trouver des chefs de service parmi les Canadiens français tant qu'elles appartiennent à des groupes anglophones et qu'elles en obtiennent facilement dès qu'elles deviennent la chose du gouvernement de Québec? Et il nomme les entreprises. Comment veut-on qu'on n'ait pas trouvé dans cet exemple un argument pour la nationalisation de la grande entreprise et pour le séparatisme? Même si ce dernier peut avoir des conséquences très graves et peut coûter cher au

groupe francophone aussi bien dans la province de Québec qu'ailleurs au Canada où existent des noyaux francophones importants, la perspective est tentante.

L'opinion anglophone est alertée. Certains traitent le mouvement avec intérêt parce qu'ils sentent qu'il répond à un désir confus de la masse. D'autres l'accueillent avec mépris et d'autres avec dureté. La plupart ne comprennent pas ou ne veulent pas comprendre les très sérieuses doléances d'un groupe homogène malgré ses divisions et qui ne veut plus se contenter des dernières places. L'instruction l'a gagné rapidement et il voit les choses bien différemment. Aux siens, d'ailleurs, il demande infiniment plus. Il veut qu'on sorte d'une torpeur, d'un à-peu-près, d'une médiocrité même dorée. C'est tout cela qui bouillonne en ce moment et qu'on doit comprendre aussi bien chez les dirigeants politiques du groupe francophone que parmi la population anglophone, qu'il ne faut pas tenir uniquement responsable d'une situation pénible parfois, mais toujours désagréable.

113



Faut-il se tourner vers le séparatisme? Nous ne le croyons pas parce que, à notre avis, c'est une attitude de désespoir. Nous pensons au contraire qu'il faut avant d'y avoir recours épuiser toutes les autres solutions possibles. Notre régime politique a des défauts; il nous donne trop l'impression de vivre en cloisons étanches. Avant de le rejeter, ce qui serait très grave de conséquences, nous devons essayer d'en tirer le maximum. Pour cela, il faudrait que l'élément francophone des partis politiques ait un programme précis qui lui permette d'obtenir par voie d'échange les conditions essentielles de sa collaboration. Donnant, donnant est une règle bien forte dans un milieu où les faits comptent plus que les principes et les droits constitutionnels. De grâce, qu'on ne se contente pas de demander ou d'offrir des chèques et des

114 timbres bilingues, surtout quand on supprime en même temps le nombre des postes importants confiés aux Canadiens français. Il y a là des vétilles, des choses sans importance. Dans les grandes entreprises, qu'on ne se contente pas de faire paraître dans les journaux la photographie de tel employé nommé comptable dans telle petite ville reculée, ou qu'on n'annonce pas comme un geste de bonne volonté la nomination de tel employé au nom français dans tel poste secondaire. Qu'on ne se limite pas, au conseil de telle entreprise, de nommer tel homme politique, tel sénateur ou telle personnalité de l'organisation du parti; cela n'est plus suffisant. Qu'on ne dise pas pour se justifier de ne pas nommer des Canadiens français aux postes supérieurs: nous n'avons aucun candidat possible. Si l'on n'en a pas, c'est peut-être qu'on les empêche d'entrer ou, une fois dans la place, qu'on leur rend la vie impossible ou, encore, qu'ils sentent eux-mêmes qu'il est inutile de rester tant les portes leur semblent fermées pour accéder aux postes supérieurs. Pour comprendre cela, il faut y avoir passé. Même si on n'a aucune rancœur contre quelqu'un en particulier, même si on a réussi ailleurs, on n'oublie jamais le mur infranchissable auquel on s'est heurté. C'est cela qu'il faut s'efforcer de comprendre si l'on est un homme de bonne volonté pour qui le rapprochement n'est pas un vain mot ou un hochet de carnaval.

Il est vrai que la situation d'une minorité est toujours difficile. Mais si l'on veut qu'à un moment donné celle-ci ne soit portée à des décisions très graves, il ne faut pas qu'on l'y pousse. Il est juste qu'il y a en ce moment un meilleur esprit dans les milieux politiques et dans les sphères intellectuelles. Mais il faudrait que cet esprit gagne les faits. Il ne faudrait pas que subsiste cette conviction qu'on pénètre en pays étranger dès qu'on traverse l'Ottawa. Il faudrait que, de part et d'autre, on étudie très sérieusement les possibilités et les con-

ditions d'entente et d'essor, qu'une fois arrêtées on les répande dans tous les milieux, qu'on facilite les échanges de vues entre les jeunes et entre les moins jeunes, qu'on rende faciles et peu coûteux les voyages au Canada. Comment veut-on que des gens qui n'ont jamais quitté leur ville ou leur province comprennent les problèmes des autres. Il faudrait enfin qu'on apprenne mieux la langue de l'autre groupe. Mais ce n'est pas assez. Il faut faire davantage.

115

De grâce, qu'on ne traite pas le mouvement séparatiste par le dédain ! Il n'est pas encore bien fort ¹, mais il trouverait facilement un terrain bien préparé si les circonstances, l'étude plus poussée de ses conditions de réalisation, l'éloquence de certains de ses protagonistes, de grosses erreurs commises de l'autre côté de la barrière ou une crise politique ou économique lui attirait la faveur des gens raisonnables, mais qui sont souvent exaspérés par une incompréhension ou par un désir immodéré de conserver des situations acquises. Il faut comprendre que l'atmosphère n'est plus du tout celle de 1920 ou de 1932: le climat international a créé un état d'esprit qui rend extrêmement déplaisant le colonialisme sous toutes ses formes. Dans ce domaine, il n'y a pas que les raisons d'ordre économique qui valent, il y en a bien d'autres dont il faut tenir compte si l'on veut empêcher les idées violentes de se répandre rapidement comme une traînée de poudre quand le milieu devient plus favorable.

II — Olivar Asselin

On a rappelé récemment, à l'occasion du vingt-cinquième anniversaire du décès d'Olivar Asselin, le rôle qu'il a rempli au Canada français. Un livre a décrit ses initiatives et sa vie.

¹ Au cours d'une enquête faite en octobre 1961 par la Société Saint-Jean-Baptiste, auprès de professeurs, on a posé la question suivante: "Comme Canadien français de 1961, quel est votre choix: c) l'indépendance du Québec? oui ou non. 71 ont répondu: oui et 170: non. Même si la majorité est opposée à l'idée d'indépendance, près de 30 pour cent y est favorable.

Des journalistes ont parlé également de ce qu'avait été son œuvre au *Canada*, à l'*Ordre* et à la *Renaissance*. On a souligné, en particulier, l'amour et le respect qu'il avait pour la langue française. C'est cet aspect de son œuvre dont je voudrais me souvenir ici. Jeune collaborateur d'une feuille financière que publiait la maison Beaubien, c'est à M. Asselin que j'apportais mes textes, chaque mois, le cœur un peu angoissé par ce qu'il en ferait. En toute simplicité, je dois dire qu'ils ne trouvaient pas grâce devant lui; il les rayait, les triturait, les marquait de renvois et quand ils paraissaient je ne les reconnaissais plus. Il me semblait qu'ils étaient d'un autre, même si l'enchaînement des idées restait, comme dans ces dessins surréalistes des années 20 où une raquette ou un vêtement suspendus à un clou, un lit, faisaient office de paysage, la cloison ayant été supprimée. A certains moments, j'étais désespéré. A tel point qu'un jour je lui apportai ma démission. Très étonné, il me dit: "Mais pourquoi? Parce que je corrige vos textes? Mais voyez ce que je fais des miens." Et, dans un tiroir, il prit un article qu'il venait de terminer: chargé, surchargé de ratures, il avait perdu sa forme initiale. C'est ainsi qu'il travaillait. Jamais satisfait, il reprenait sa phrase, la coupait, supprimait tel mot, le remplaçait par un autre qu'il jugeait plus approprié. Et ainsi, de correction en correction, il en arrivait à une forme très soignée, impeccable. Il était ainsi d'ailleurs quand il improvisait. A ce point qu'il était assez difficile à suivre jusqu'au moment où sa pensée, débarrassée des scories, apparaissait très claire, lumineuse.

Je lui garde un souvenir ému. Il m'a habitué à faire la chasse aux conjonctions, aux adjectifs, aux mots inutiles qui alourdissent un texte sans rien ajouter au sens. De cela, d'autres lui savent gré également, je crois, parmi ces jeunes gens devenus d'âge mûr et qui l'entouraient comme un maître respecté.

III — Le discours du président de l'Independent Underwriters' Conference

Monsieur François Adam a prononcé à la dernière réunion de la Conference son discours présidentiel. Après avoir tenu les propos d'usage, monsieur Adam aborde directement diverses questions d'actualité. Les voici dans l'ordre où elles se présentent:

i — Les nouvelles polices

117

“The various changes introduced into our industry in the recent past and the more acute competition in the field were mainly responsible for the time and energy which has been expended. Have we achieved anything which will prove fruitful and profitable to our industry? This remains to be seen, but nevertheless we must say there has been much research and discussions with respect to the habitational class and more particularly the homeowners' and broad extended coverage; the latter, though, for the Province of Ontario only. At this point please allow me to pay the highest tribute on your behalf to the members of the Conference who have served on the committees which dealt with these matters. Many, many hours have been given by them, and they certainly deserve our full appreciation for their services.

“Some of the changes which confront us are worrisome and they cannot be ignored. The changes in policy forms and the rating systems used for them are largely imported from the U.S.A. I have considerable doubt that the rates charged in the U.S.A. could be considered statistically sound. It is already known that the homeowners' policy has shown poor results in the U.S.A. and I understand the underwriting loss for this class will be about \$75,000,000 for 1961. This is a high price to pay for an innovation which the public did not demand and it gives me cause to wonder whether we now

are returning to the unprofitable years we experienced in 1956, 1957 and 1958. Your Executive Committee did what they could to delay the issuing of the homeowners' policy but we were forced into writing this type of contract by competitive factors.

118 "The concept of the package policy is unfortunately here to stay but are we making the best of it? Are the rates adequate? Is the commission inflated? We shall soon know the answers to these questions, but unfortunately it may be too late.

ii — Les résultats de l'exercice 1961

"As we all know, underwriting results for fire business were on the whole sufficiently satisfactory in 1961 to bring the total profit for 1959-61 into approximate balance with the losses we so rightly deserved from 1956 to 1958. Losses for these years were over \$108,000,000 compared with profits of \$114,000,000 for the past three years. Such pride as we may feel in this achievement has nevertheless to be tempered by the fact that the bitter years of our losses were due almost solely to the creed of: volume at any cost. Are we not with this revival of the broad extended coverage endorsement and the reduction of fire rates, sliding back to the lean years? If you share my views, you will agree that we do not seem able to learn our lesson. There is more than one sign to prove that we are bent once more on a return to folly. We must not forget that for the medium and small size insurer, whether stock or mutual, it is extremely dangerous to seek growth by unsound means.

"I have often asked myself why, with proof that certain types of coverage are bound to result in losses, groups of insurers can return to loose underwriting principles simply to produce premium volume. I hope that we shall not go through

another period of heavy losses, disregarding the money invested in our companies by our shareholders and the funds entrusted to us by our insureds. Is it wise with this trend toward socialism to leave aside the warnings of the authorities given to us a few years ago? You will recall the address by Mr. Kenneth R. MacGregor, Superintendent of Insurance for Canada, where he expressed that the desire for order and sanity in our industry in these years of heavy losses, be restored and that company management and agents had to go forward in harmony in order to live up to their reputation and keep their place in the free enterprise system.

119

iii — *La reprise de la concurrence aveugle*

“The Independent Insurance Conference has continued to compile statistical exhibits since 1954 which have produced useful information for the rating committee, but it is a matter of serious concern to find that in 1961 and 1962 it was quite impossible to use this statistical information in the face of competition from companies with no statistics whatsoever or who do not use those in their possession. The Conference has done everything possible to maintain stability in the business but I am of the opinion that we have been frustrated by the departure from statistically justified rating tables for habitational and small store risks in many of the unprotected and semi-protected municipalities. With this in mind we hope that future results will not adversely affect the solvency of small companies and the growth and efficiency of better managed insurers.

“I will not speak about mergers of companies which we have seen in recent years, this having been dealt with by my predecessors, neither about direct-writers, but I do want to emphasize we can face competition boldly if we stick together, abide by the rules and regulations of our Conference, forget

our prejudices of the past, the faults of others and keep our cost at the lowest level possible.”

IV — La Canadian Underwriters’ Association et sa fonction de contrôle en assurance contre l’incendie

120 L’une des justifications de la Canadian Underwriters’ Association est l’uniformisation des tarifs et des clauses des polices d’assurance. Comme, en principe, tous ses membres doivent employer les mêmes taux et conditions afin de rendre uniformes les contrats émis par ses adhérents, il a fallu créer un service de vérification. Ce service a fonctionné très bien pendant de nombreuses années, nous le reconnaissons à la louange de ceux qui l’ont dirigé. Ils ont eu quelque mérite, il faut l’admettre, car leur fonction n’était pas des plus agréables pour eux qui devaient sévir, et pour les administrés qui devaient surveiller de très près leur travail. Dans les bureaux, on regardait de travers avant de les ouvrir ces enveloppes beiges annonçant un avis d’infraction.

Il semble que la C.U.A. veuille évoluer et laisser à ses membres individuellement le soin de surveiller l’application de ses règlements. Nous qui avons vu comment on avait parfois tendance à se comporter quand on était surveillé, nous demandons comment on va procéder quand aucun organisme ne vérifiera plus l’application des règlements. En mettant de côté la mauvaise foi ou le désir de contourner la règle, nous craignons fort que ne se multiplient les formules, les conditions et les taux; toutes choses que l’on constate actuellement dans bien des cas de risques d’habitation ou de petits risques commerciaux, où il y a soit plusieurs courtiers, soit plusieurs compagnies intéressées. Avec la liberté individuelle qu’on nous laisse entrevoir pour bientôt,¹ il faut s’attendre à une belle pagaye. Nous savons qu’on s’est efforcé de former

¹ A partir du 1er juillet.

les inspecteurs à un travail plus réfléchi, plus technique, mieux renseigné, à l'aide de cours qui sont donnés par les techniciens les plus éprouvés de la C.U.A. Nous craignons fort que techniquement et psychologiquement le marché ne soit pas encore au point pour s'orienter dans la voie où il semble qu'on veuille l'engager. Pour s'en rendre compte, il faut avoir l'occasion périodiquement de faire des relevés de polices d'assurances de petites ou de moyennes entreprises. Quand le courtier connaît son métier et quand on le laisse travailler en paix ou quand une même compagnie voit à l'ensemble des polices, les résultats sont bons si les inspecteurs connaissent leur travail. Autrement, c'est un fouillis que la Canadian Underwriters' Association corrigeait tout au moins pour un même genre de polices quand on lui donnait l'occasion d'exercer sa surveillance. C'est à la fois un hommage que nous voulons rendre ici à ses excellents techniciens du contrôle et un regret que nous tenons à exprimer. La nature humaine étant ce qu'elle est et les besoins de la concurrence étant ce qu'ils sont, nous craignons qu'une plus grande liberté tende au chaos plus qu'à une méthode de travail meilleure, plus simple et mieux adaptée aux conditions de l'heure. Nous avons demandé déjà que l'assurance évolue dans le sens de la simplification, de l'uniformisation, mais nous ne croyons pas qu'on se prépare à faire un pas dans la bonne voie. L'avenir dira rapidement si nous nous trompons.¹

121

¹ Voici la proposition présentée à la dernière réunion de Montebello de la C.U.A. et qui a été approuvée:

"With respect to the Association's British Columbia, Alberta, Mid-West, Ontario and Quebec Branches. (i) That Stamping be eliminated. The control provided by the Constitution re infractions to remain; (ii) That all documents on Special Risks be submitted for checking of rates, form and conformity with rules and for registration of amounts of insurance; Members to be advised of any correction necessary but no follow-up to be made by the Association after such advice; (iii) That though Subscription policies would no longer be subject to Stamping, procedures for recording and registration and advice to Members re participation be maintained. Subscription policies covering Special Risks to be subject to the procedure outlined in (ii) above.

With respect to the Atlantic Provinces (iv) That the present practices re Stamping be continued."

Nous extrayons ce texte du numéro du 20 juin 1962 de "Canadian Underwriter".

V — Les résultats de l'assurance-accidents en 1961 ¹

Ils ont été meilleurs que ceux de l'automobile en 1961. Les voici:

Genre d'assurance	Primes acquises	% des sinistres aux primes	Part de la C.U.A. en %
Responsabilité civile	\$38,281,000.	49.66	47.66
Responsabilité patronale	7,751,000.	48.06	52.09
Assurance contre les faux	91,000.	28.34	33.78
122 Détournements de fonds	5,238,000.	33.40	44.59
Assurance-cautionnement	8,304,000.	26.67	52.10
Bris de glaces	2,976,000.	51.77	54.61
Assurance-vol	<u>8,182,000.</u>	<u>57.72</u>	<u>57.45</u>
	<u>\$70,824,000.</u>	46.58	49.85

On peut tirer quelques conclusions rapides de ces chiffres:

1° — A 46.58, le rapport des sinistres aux primes est excellent. Il laisse une marge de profits très acceptable. La situation est, de ce côté, meilleure que dans l'assurance-automobile où le rapport moyen a été de 63.83 avec des primes quatre fois et demie plus élevées. Il est vrai que les commissions de l'assurance-accidents étant plus hautes, les frais d'administration sont sensiblement plus forts.

2° — La part de la C.U.A. dans les affaires souscrites est de près de la moitié. Dans ce domaine également, c'est elle qui donne les directives que les autres assureurs suivent de très près, après s'être procuré les données et les règles de façon pas toujours très orthodoxe. Il faut signaler que la part de la C.U.A. est plus élevée que dans l'assurance-automobile où elle est réduite à quelque 33.4 pour cent des affaires souscrites; ce qui est peu et ce qui explique la nervo-

¹ A l'exception de l'assurance-automobile. Nous extrayons ces chiffres du rapport du président du comité de l'assurance-accidents à la Canadian Underwriters' Association, paru dans le numéro du 20 juin 1962 de "Canadian Underwriter".

sité de ceux qui disent avec raison: c'est nous qui faisons la grande part du travail et c'est nous qui collectivement recevons le moins. C'est, hélas, la fable du bon Lafontaine qui se répète.

**VI — Le rapport du directeur général de la C.U.A.,
à la réunion de juin 1962.**

Nous en extrayons quelques passages destinés à montrer l'importance du groupement et son œuvre:

123

a) La tendance à l'uniformisation des méthodes de travail:

"The Administration of this Association's affairs is a continually enlarging responsibility which now reaches from St. John's, Newfoundland, to Victoria, B. C. Eight Branch Offices and fifteen service offices are located in the nine provinces under our jurisdiction and throughout this territory we have established a common pattern within which to operate.

Despite the heterogeneous nature of the various organizations that have come to be known as the Canadian Underwriters' Association we have made and are continuing to make definite strides toward uniformity in practices and action, without sacrificing the flexibility needed to meet problems peculiar to a section of the country."

b) Le nombre des adhérents:

"The number of Branch members has increased by 23 because of the Atlantic Mergers. Consequently, at the moment the membership is: General members 132; Branch members 38."

c) Les travaux et les jours:

Inspection Work

"Though there has been a slight decrease in the number of staff, this has been chiefly in the clerical category. Thus we have been able to maintain an efficient inspection staff and the volume of work for the past three years is as follows:

A S S U R A N C E S

124

		Mercantile	
1959-60		36,895
1960-61		48,925
1961-62		43,516
		Manufacturing	
1959-60		3,720
1960-61		3,206
1961-62		3,465
		Sprinklered	
1959-60		16,624
1960-61		16,188
1961-62		18,127

In addition to the metropolitan areas serviced by our Branch Offices, 212 cities and towns are under regular inspection service by our 15 Service Offices.

Training School

"The Association's Training School for inspectors officially opened its doors to its first class in February 1961 and since that time several classes of Association inspectors have taken mercantile, manufacturing or sprinklered courses.

Some may recall that I told the Annual Meeting last year that we intended to make these courses available to company personnel as soon as possible. I am now able to report that five such classes have been held in the first course and 140 company employees were enrolled. This program will be continued in the Fall.

The many compliments and expressions of appreciation that we have received are an indication of the value of the school and the quality of the instruction provided by Association personnel.

Municipal inspection and Fire Protection Engineering Services

"In the year under review our engineers inspected 166 municipalities to prepare reports on their fire defences and in addition a considerable number of other municipalities were visited for the purpose of discussing improvements proposed or contemplated. Major

ASSURANCES

centres included in our program were Winnipeg, Victoria, Moncton and Fredericton.

Last year, for the first time, we prepared and distributed to our Members a complete list of municipal protection grading classifications for cities and towns across the country. This provides Members with a useful comparison of protection, based on the National Board Grading system, and the list is being kept up-to-date through the issuance of amendments at regular intervals.

We have now completed a technical guide which will assist all our municipal protection engineers across Canada to make a uniform application of the National Board Grading schedule.”

125



Tout cela donne une idée très juste de l'importance du rôle joué par la C.U.A. dans l'assurance au Canada. C'est la grande autorité et c'est elle qui oriente, restreint et contrôle la pratique. Pour la faire avancer, parfois, il faut qu'elle soit poussée dans le dos par la concurrence: un syndicat n'est après tout qu'une association d'êtres humains avec les défauts et les qualités qui les caractérisent. A ce propos, il est indéniable que l'Independent Underwriters Conference joue un rôle utile. Mais la C.U.A. reste la grande source d'autorité et il faut s'incliner devant la valeur des services qu'elle rend.

Connaissance du métier

par

J. H.

126 I — De la faute du préposé en matière de responsabilité civile

Un jugement récent de monsieur le juge Claude Prévost pose à nouveau le principe de la responsabilité du maître pour les actes de ses préposés.¹ Nous ne le citons pas ici pour cette raison, mais simplement parce qu'il illustre assez bien comment le juge a raisonné pour établir le lien de commettant à préposé. Voici les faits résumés :

1° — Un nommé Lemieux retient les services de Poupart Limitée pour le compte de Watchstraps, Inc., pour le creusage d'une tranchée entre un immeuble et le tuyau de raccordement de la ville, au prix de \$12.00 l'heure. Le creusage nécessite l'usage d'une pelle mécanique dont la manipulation doit se faire par les employés de Poupart Limitée, maison spécialisée dans ce genre de travail.

2° — Au moment où se font les travaux, Lemieux n'est pas là. C'est lui qui a obtenu de la ville les permis et les renseignements au sujet de l'emplacement des conduites d'eau et d'égout. En son absence, les indications sont fournies aux employés de la défenderesse par deux employés que Lemieux est censé avoir renseignés.

3° — Au cours des travaux, la pelle mécanique heurte deux tuyaux, dont l'un — la conduite de la ville — inonde le sous-sol de l'établissement Watchstraps et endommage les

¹ Watchstraps Inc. v. Poupart Limitée, C.S. no 371652, Montréal, 7 février 1961.

choses qui s'y trouvent. Celui-ci réclame alors \$28,567. en invoquant la faute des préposés de la défenderesse.

Le juge rend le jugement suivant:

a) Lemieux est l'employé du demandeur parce qu'il est rémunéré par lui sur la base d'un salaire hebdomadaire et puisqu'il reçoit ses instructions du demandeur. Le critère tel qu'établi par la jurisprudence, note le juge, est "le degré de subordination et de surveillance qu'exerce celui qui fait faire les travaux sur celui qui les exécute."

127

b) "Or, dans le litige qui nous occupe, non seulement, comme en fait foi la lettre susdite, Lemieux était l'employé de Watchstraps Inc., qui lui payait un salaire hebdomadaire, qui conservait la direction des travaux et qui choisissait la main-d'œuvre, mais aussi les employés de Watchstraps Inc., notamment Teasdale et surtout Morin, ont entrepris de diriger l'opérateur de la compagnie défenderesse dans l'exécution même des travaux d'excavation effectués au moyen de la pelle mécanique. Lors de l'accident Teasdale lui-même se trouvait en avant de la pelle et il prenait part aux opérations. Watchstraps Inc. par ses employés devenait le patron momentané de l'opérateur de la pelle d'Arsenault qu'ils dirigeaient et surveillaient dans son travail. L'opérateur Arsenault cessait alors momentanément d'être dirigé par la défenderesse quant aux travaux qu'il avait à faire sur les lieux.

"Dans les circonstances, c'était à Lemieux, employé de Watchstraps Inc., qui avait obtenu le permis et les renseignements, de même qu'à Morin et Teasdale, qu'incombait le devoir de délimiter l'emplacement exact de la conduite d'eau de la ville, de vérifier où passait la ligne de division entre la propriété Dolansky et l'emprise de la rue et d'en informer Arsenault.

“D’ailleurs, Lemieux, Morin et Teasdale, employés de Watchstraps Inc., paraissent avoir été des plus négligents sur ce point: la présence et le bris du tuyau du système de gicleurs à l’endroit où ils avaient d’abord ordonné aux employés de la défenderesse de creuser en fait foi.

128 “La partie en faute est uniquement la compagnie demanderesse qui n’a qu’à blâmer ses employés et préposés pour l’accident et le préjudice en résultant.”



C’est en somme remonter de l’effet à la cause; ce qui est tout à fait dans la ligne des arrêts les plus équitables, nous semble-t-il.

II — De la responsabilité du conducteur envers ses parents

Un jugement récent vient de signaler une anomalie de la police d’assurance automobile, que nous voulons indiquer ici en l’accompagnant de quelques commentaires ¹. Voici les faits: le fils, propriétaire de la voiture, conduit celle-ci à grande allure dans la ville. Il y transporte ses parents. Suivant les notes du juge, il est cause de l’accident, bien qu’il ait le droit de passage, parce qu’il ne prend pas les précautions d’usage.

Le juge condamne le fils à payer à ses parents la somme de \$47,459 à la suite des blessures qu’ils ont subies. Nous ne voulons pas nous demander si le juge a raison d’en décider ainsi, mais simplement ce qu’il adviendra si le fils est assuré ². Deux cas peuvent se produire:

1° — l’assureur n’invoque aucune violation des conditions de la police;

¹ L’accident est de 1957. La police actuelle est de juillet 1957. Elle ne s’applique pas nécessairement à ce cas. Notre raisonnement ne la prend que comme point de départ, sans allusion aux conditions qui s’appliquaient au moment de l’accident.

² Encore une fois, à l’aide d’une police postérieure à 1957. Le cas jugé n’a pas à ce point de vue l’importance d’espèce qu’on serait tenté de lui accorder puisque nous envisageons ici plus l’avenir que le passé.

2° — l'assureur fait valoir que le fils majeur avait violé les conditions du contrat.

Dans le premier cas, l'assureur paiera l'indemnité jusqu'à concurrence du montant de l'assurance, car le père et la mère ne sont pas parmi les personnes exclues par la police d'assurance automobile émise au nom du fils. La clause de garantie se lit en effet, ainsi à l'article a, section A, sous le titre "En aucun cas, toutefois, l'assureur n'est responsable en vertu de la présente section": b) de la perte ou du dommage résultant de blessures corporelles (y compris la mort) subies par le fils, la fille, l'épouse ou l'époux de toute personne assurée . . ."

129

Par contre, si l'assureur invoque que l'assuré a violé les conditions du contrat en conduisant à une vitesse excessive et avec une imprudence condamnable, ou encore en état d'ébriété, et s'il est maintenu dans son attitude par le tribunal, il pourra:

a) se limiter à verser les sommes prévues par la "loi pour assurer l'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile", c'est-à-dire \$10,000/20,000. pour les dommages corporels et \$5,000. pour les dommages matériels.¹

b) revenir contre l'assuré pour se faire rembourser ² les sommes qu'il a dû verser malgré la nullité du contrat.



Par ailleurs, si le fils n'était pas assuré, le père pourrait revenir contre le Fonds d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile ³ si le fils ne pouvait pas payer, après l'obtention du jugement définitif que prévoit la loi à l'article 36. Ici également on se trouve devant une anomalie du même ordre que celle que présente la police. Si, en effet, le père

¹ En vertu des articles 6 et 14.

² En vertu de l'article 36.

³ Pour les sommes de \$10,000/20,000. et \$5,000. prévues. Art. 37 et 14.

peut agir ainsi pour un dommage causé par son fils, ce dernier ne pourrait obtenir le remboursement des dommages imputables à son père. A l'article 40, la loi 48 mentionne, en effet: "Les personnes suivantes ne peuvent faire une demande au Fonds: c) l'enfant ou le conjoint du débiteur."

130

On prévoit sans doute une collusion possible du père et du fils quand la faute du père est impliquée, mais non quand il s'agit de la responsabilité du fils envers le père. Il y a là un curieux raisonnement qui semble avoir comme point de départ le contrat d'assurance lui-même, mais qui nous paraît difficilement justifiable.¹ Du moment qu'on conserve la responsabilité des actes de l'un envers l'autre, pourquoi la garantie de l'assurance n'est-elle pas complète? Il y a là des cas d'exception, dira-t-on. Peut-être, mais la police d'assurance n'est pas là pour garantir uniquement les cas courants.



Quand on examine la police d'assurance automobile, on constate donc:

a) que si l'assureur est responsable des dommages subis par le père et causés par le fils-assuré, il ne l'est pas dans le cas contraire, c'est-à-dire pour les dommages-intérêts que le fils peut réclamer à son père. Il y a là, encore une fois, une anomalie assez curieuse et qui s'explique uniquement par la crainte qu'il y ait entente préalable entre les membres d'une même famille, ou collusion pour employer un mot que reconnaît le jargon du métier. Il serait peut-être temps qu'on songe à remédier à une situation aussi paradoxale. Il n'est pas équitable, croyons-nous, qu'on prive les membres d'une même famille d'une garantie qu'accorde normalement la police d'assurance automobile. Qu'il s'agisse d'un frère, d'un père ou d'un cousin, la connivence est toujours possible. Actuellement, en somme, on expose l'assuré à payer lui-même des sommes

¹ Sauf s'il s'agit d'un enfant mineur.

considérables parce qu'il peut avoir la complaisance de reconnaître une faute à cause du degré de parenté qui le lie à l'accidenté. Mais les choses étant ce qu'elles sont, l'assuré est très exposé, dans un cas semblable, à une perte importante contre laquelle il ne peut presque rien en ce moment.

b) que si l'assureur prend cette attitude envers les membres d'une même famille, il accepte d'assurer ceux-ci moyennant une faible prime pour les frais médicaux, chirurgicaux et d'hospitalisation à la suite d'un accident d'automobile.

131

Ainsi, on peut se trouver devant cette situation pour le moins paradoxale:

i — que l'assureur refuse, en vertu de la section A du contrat, d'indemniser le fils qui réclame de son père une somme de \$2,000 pour des frais médicaux, chirurgicaux et d'hospitalisation à la suite d'un accident d'automobile en invoquant la négligence de ce dernier;

ii — et qu'il accorde l'indemnité sans discussion et sans aucune preuve de responsabilité, en vertu de l'avenant des frais médicaux, si le fils n'était pas au volant au moment de l'accident à titre d'employé du père.

Dans le premier cas, il s'agit d'une assurance de responsabilité, et dans le second d'une assurance contre les accidents. La première a des règles d'application que ne connaît pas la seconde, dira-t-on. Assurément, mais c'est justement ce qu'à toutes fins pratiques nous lui reprochons.

III — Allocations et rétributions

Il faut expliquer ce titre un peu sibyllin avant d'étudier la double question qu'il pose en assurance automobile. Par allocation, on veut dire ici le montant que touche l'employé d'une entreprise pour utiliser sa voiture aux fins de la mai-

132

son qui l'emploie. Cette indemnité prend la forme d'une somme de tant par mois ou de tant par mille parcouru. Ainsi, le préposé touchera dix cents par mille, payable en fin de semaine ou de mois. Tandis que par rémunération ou rétribution, on entend la somme que le propriétaire d'une automobile reçoit d'un tiers pour le transporter. Cette somme prend des formes diverses. C'est, par exemple, un montant que versent les compagnons de travail à un voisin ou à un collègue qui les amène au bureau. C'est aussi la part des frais qu'acceptent de payer les compagnons qui font un voyage en commun.

Si le premier mode d'indemnité ne pose aucun problème dans le cas de l'assurance automobile directe ou indirecte, pourvu que la police mentionne l'usage "affaires", le second en pose un qui découle de la condition générale no 5, laquelle se lit partiellement ainsi:

"A moins de permission donnée expressément au moyen d'un avenant à la présente police et du paiement d'une prime supplémentaire spécifiée, l'automobile ne doit être ni louée ni utilisée:

b) comme taxi, voiture de louage ou d'excursion ou pour transporter des voyageurs moyennant rétribution."

La rémunération ou rétribution doit être autorisée, puisque l'assuré acquiert de ce fait une responsabilité plus grande envers les tiers transportés que l'assureur ne veut pas accepter sans être averti, quitte pour lui à demander une surprime pour un risque qu'il juge plus grand que la normale.

Et si l'avis n'est pas donné? Théoriquement, le contrat peut être frappé de nullité si l'assureur fait la preuve de la rétribution. La proposition d'assurance mentionne ceci, en effet, immédiatement au-dessus de la signature de l'assuré: "lorsque l'assuré viole une disposition ou condition de la

police ou commet une fraude ou fait délibérément une fausse déclaration à l'occasion d'une réclamation soumise en vertu de la police, la réclamation de l'assuré sera sans valeur et l'assuré perdra tout droit à une indemnité." La chose est très nette. Si nous avons mentionné le mot, théoriquement, cependant, c'est que la "Loi pour assurer l'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile" intervient pour protéger le tiers accidenté. Elle précise en effet, à l'article 6: "De plus, jusqu'à concurrence pour chaque automobile du montant prescrit à l'article 14¹, il (l'assureur) ne peut leur (les tiers) opposer les causes de nullité ou de déchéance susceptibles d'être invoquées contre l'assuré."

133

Et la loi ajoute immédiatement après, à l'article 8: "L'assureur qui paye un montant auquel il n'est pas obligé en vertu de ses obligations contractuelles est subrogé aux droits du tiers contre l'assuré."



Le contrat est donc nul pour toutes les garanties en ce qui à trait à l'assuré.² Il ne reste en vigueur que jusqu'à concurrence de \$10,000/20,000 et \$5,000 en ce qui a trait au tiers accidenté, avec le droit pour l'assureur de se faire rembourser par l'assuré les sommes qu'il n'était pas tenu de verser par suite de la nullité de l'engagement pris envers l'assuré.

Il y a là un problème sérieux dont l'assuré et son employeur doivent tenir compte s'ils ne veulent pas s'exposer coûteusement, tout en croyant être garantis. Et qu'ils n'invoquent pas l'ignorance ou la bonne foi. Les engagements des parties sont précises. C'est à elles de les connaître et de les exécuter.

¹ \$10,000/20,000 pour les dommages et \$5,000 pour les dommages matériels.

² Nous admettons, cependant, que cette assertion soit discutable. La violation d'une condition entraîne-t-elle la nullité complète de la police ou simplement la nullité de la garantie impliquée? La rédaction de la clause n'est pas claire.

DOCUMENTS

Le vocabulaire technique de l'assurance sur la vie.

134

Nous avons mentionné, il y a quelque temps, la formation d'un comité chez nos voisins du sud, destiné à étudier le vocabulaire technique de l'assurance sur la vie. Ce comité s'intitule *Committee on Life Insurance Terminology* et il fait partie de *The Commission on Insurance Terminology of the American Risk and Insurance Association*. Son programme est tracé en marge de cet exergue: « *Dictionaries do not make the language; language makes the dictionaries* ». C'est-à-dire, en somme, la langue est une chose vivante, qui évolue, tandis que le dictionnaire se contente de retenir le sens des mots à un moment donné. Ce n'est pas le dictionnaire qui fait la langue, affirme-t-on, c'est elle qui s'affirme. L'intention du comité, c'est d'exposer le sens de certains termes techniques qu'emploie l'assurance sur la vie. Dans un premier article paru dans *The Journal of Insurance*, sous la signature du professeur David A. Ivry et sous le titre « *Historical Development of Some Basic Life Insurance Terminology* », le comité présente la discussion qui a porté sur les points suivants:

« 1. *Is « Life insurance » a good generic term ?*

« 2. *Should « annuities » be bracketed within « life insurance » in a generic sense, or should annuities be considered as separate from life insurance ?*

« 3. *Are the terms traditionally used to describe the various types of life insurance, namely, « ordinary », « group », and « industrial », good terms ?*

« 4. *What is appropriate terminology to distinguish between group and other forms of life insurance ?*

« 5. *What is the proper terminology to describe the life insurance field man who contacts the public ?* »

Peut-être certains de nos lecteurs voudront-ils exprimer leur opinion, comme les y invite le très dynamique président du comité, M. S. S. Huebner, qu'on retrouve un peu partout dans les mouvements où s'affirment aux États-Unis les initiatives théoriques de l'industrie de l'assurance. Afin de le leur permettre, nous reproduisons ici le texte du professeur Ivry, avec son autorisation et celle du *Journal of Commerce*. (N.D.L.R.)

135



One of the responsibilities assumed by the Editor of the Committee on Life Insurance Terminology is to conduct research on the historical development of basic life insurance terminology. This article reports some of the findings. The terms to be discussed are these : Life Insurance, Annuity, Ordinary Life Insurance, Industrial Life Insurance, Group Life Insurance, Life Insurance Agent and Life Underwriter.

Life Insurance

When did the specific term "life insurance" originate? No precise answer to this question is available. The combination of the insurance mechanism applied to the subject matter of human life appears to have evolved quite naturally over time.

It has been aptly stated that "the origins of life insurance are obscured in the mists of antiquity." Life insurance historians are in agreement that the concept of protection against loss of human life values may be traced to ancient civilizations — to ancient Babylon, Greece, Rome, and China. Some historians claim that the earliest type of insurance on lives was on slaves. These early precedents to modern life insurance were extremely crude and bear but the slightest resemblance to life insurance as currently practiced.

Life insurance in crude form existed during the Middle Ages. The Guilds had as one of their major purposes the relief of members and

their families in time of distress. Burial benefits were part of the program. The Friendly Societies that followed the Guilds in England continued granting this form of protection.

By the sixteenth century, marine insurance had been firmly established in England. The insurance, of course, was written by individual underwriters. As a natural development from marine insurance, private underwriters began to issue policies insuring a ship captain against capture or death on a voyage.

136

Mention must be made of the most famous of early life insurance policies. On June 18, 1536, a one-year policy was issued on the life of William Gybbons. Gybbons died on May 29 of the following year. The underwriters refused to pay on the technical plea that the insured did live twelve full months, accounting at the rate of twenty-eight days to the month. The court ruled against the underwriters and enforced settlement of the claim.

In 1699, a life insurance association was founded in England known as the Society of Assurance for Widows and Orphans. The association was to be limited to 2,000 members. It was assessment in character and mutual in organization. There was selection of risks by the trustees and a written policy was issued to members. The Society lasted only a short time.

In 1706, the Amicable Society for a Perpetual Assurance Office was founded. The founding of this company marked the beginning of the end of the dominance of individual underwriting of life risks. The Amicable offered insurance for the whole of life instead of for a temporary period. However, the permanent policies did not have a fixed face value.

It may be said quite properly that modern life insurance dates from the founding of the Society for the Equitable Assurance on Lives and Survivorships in 1756 ("Old Equitable"). The company offered whole life, level premium insurance for a fixed face amount. The premiums were graded according to age at entry, and the policies were participating in nature. Policy provisions included a period of grace and reinstatement. The "Old Equitable" issued its first policies in 1762.

In 1759, the first life insurance company was formed in America. This company was organized by the Presbyterian Synods in New York

and Philadelphia for the purpose of insuring the lives of their ministers. The Presbyterian Ministers' Fund issued its first policy in 1761.

Annuity

The concept of annuities goes back to Roman times, if not earlier. There is definite historical evidence that the first mortality table was used for annuity arrangements — the Ulpian Life Table, constructed by Praetorian Prefect Domitius Ulpianus. Annuities were first granted in England in the early 16th century.

The term "annuity" was used by John Dewitt in the seventeenth century. He wrote a *Treatise on Life Annuities*. The word, annuity, is clearly derived from the Latin "annus" (a year).

137

A definition of an annuity was set forth by Sir Edward Coke while sitting as Lord Chief Justice of the King's Bench. This event occurred in the early part of the seventeenth century. Lord Coke defined an annuity as "a yearly payment of a certain sum of money granted to another in fee for life or years, charging the person of the grantor only." This concept has persisted with some modifications and is the foundation of many definitions of our American courts.

Ordinary Life Insurance

There are few, if any, terms in life insurance terminology that are as widely criticized as *ordinary life insurance*, the major segment of the life insurance business. Certainly the term leaves much to be desired. It has a poor connotation and does not adequately describe this major branch of the life insurance business.

How did this term evolve? Surprisingly, there is little reported as to the evolution of the term. All the basic reference books on the historical development of life insurance ignore this question.

The following explanation is suggested, for which the author is indebted to Mr. Malvin Davis, Senior Vice President of the Metropolitan Life Insurance Company.

Until the advent of industrial life insurance in both England and the United States, there was no need to have a word preceding the term "life insurance." In other words, the early companies sold *life insurance*. When the Prudential of England began selling weekly

premium policies for small sums, while at the same time conducting their regular business, the need developed for differentiating between these two classes of business. A similar situation occurred in the United States when, in 1879, two going organizations — the Metropolitan and the John Hancock — also entered the industrial life insurance business.

138 The word "ordinary" has a number of definitions in everyday usage. One definition is *usual*, and the evidence seems to indicate that it was in this sense that ordinary came to be used in life insurance. When referring to the usual type of life insurance in contrast with the new, less important segment (industrial life insurance), the term "ordinary life insurance" came into vogue. Statistics clearly reveal that industrial life insurance *always* has been significantly smaller than ordinary when measured by amount of insurance in force.

A letter from the publicity manager of the Prudential of England to the Metropolitan gives some interesting information. When the Prudential of England began writing industrial insurance in 1854, the terms used to differentiate between the two branches were "industrial assurance" and "general assurance". The term "general assurance" appeared in the minutes of the company up to 1873. In that year, managers were appointed to take charge of the industrial branch and the *ordinary branch*. This appears to be the first occasion for the use of the term "ordinary" by that company.

Group Life Insurance

It is relatively simple to research the development of this term. Although there is some historical evidence of groups of lives being covered in slave trade days and of some experimentation by a German life insurance company in group coverage in the nineteenth century, group life insurance may be said to have been born in 1911. In that year, the Equitable Life Assurance Society of the United States issued a group policy to the Pantasote Leather Company, covering 121 employees. This occurred while negotiations were proceeding for a group contract for Montgomery Ward.

The policy form in connection with the Pantasote Leather Company was filed with the New York Insurance Department under the title "Yearly Renewable Term, Employees' Policy." The policy form filed with the Illinois Insurance Department in 1912 for the Montgomery

Ward case was listed as "Group Policy, Employees' Yearly Renewable Term."

The Equitable files disclose that the terms "group insurance," "group life insurance," "life insurance in groups," were used interchangeably in early discussions within the company relative to the Montgomery Ward case.

The term "group insurance" was used most frequently by the life insurance companies which early entered the business. As other forms of group coverage developed, the term "group life insurance" became standardized.

139

The definition of the term "group" was stabilized in 1917 when the National Association of Insurance Commissioners appointed a committee to study group life insurance and to report on acceptable standards for the business. The first standard definition was promulgated in 1918 by the N.A.I.C. and was subsequently adopted by many states. This definition has been amended several times over the years.

The term "group life insurance" is a most appropriate term for describing this segment of the life insurance business. It is a logical term within the framework of life insurance terminology.

Industrial Life Insurance

In contrast with general satisfaction for the term "group life insurance," there appears to be a great deal of dissatisfaction with the term "industrial life insurance." Certainly this term is not descriptive of a particular segment of the life insurance business. It is a term that leads to confusion both within the industry itself and with the general public.

Tracing the development of this term presents no problem. The term was adopted in England in the nineteenth century because the primary market for this type of insurance was the English industrial worker. This form of life insurance was a concomitant of the Industrial Revolution, designed to provide some minimum protection to industrial workers. The premiums were collected weekly at the homes of policyholders, and the insurance was for small sums.

The first British industrial life insurance company was founded in 1849. The company was known as the Industrial General. It remained

in business for only a short time. In 1852, the British Industry Life Assurance Company was organized to write industrial life insurance exclusively. This company was eventually taken over by the Prudential of England.

140 The advent of the Prudential of England into the industrial field in 1854 marked the true beginning of modern industrial life insurance. The Prudential was a reputable ordinary company. In 1854, it began issuing policies for small sums to insureds from age 10 to 60. The premiums were to be collected weekly by company representatives at the homes of policyholders. A few years later witnessed the company issuing industrial insurance on the lives of infants.

Industrial life insurance began in the United States with the incorporation of the Prudential Insurance Company of America in New Jersey in 1875 (the company was known originally as the "Prudential Friendly Society"). Four years later, the Metropolitan and the John Hancock entered the field of industrial life insurance. The Metropolitan and the John Hancock until this time had been "ordinary" companies exclusively.

LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES

SIÈGE SOCIAL — MONTRÉAL

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

Président

PAUL COURTOIS,

Vice-président et Gérant général (Assurance générale)

CLAUDE CASTONGUAY, F.S.A.,

Gérant général et Actuaire (Assurance-vie)



UN SERVICE D'ASSURANCE COMPLET

VIE - INCENDIE - AUTOMOBILE - VOL

RESPONSABILITÉ CIVILE ET PATRONALE

GARANTIE - BIENS MOBILIERS ET IMMOBILIERS

TRANSPORT TERRESTRE - GLACES

RISQUES MULTIPLES



Succursales à

MONTRÉAL - QUÉBEC - RIMOUSKI - ST-LAMBERT - ST-LAURENT
STE-ROSE - TROIS-RIVIÈRES - TORONTO - CALGARY - VANCOUVER

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

Le Groupe Commerce



*La Compagnie d'Assurance
Générale de Commerce*



*La Compagnie d'Assurance
Canadienne Mercantile*



*La Compagnie d'Assurance
Canadienne Nationale*



- VOL
- ACCIDENT
- AUTOMOBILE
- RESPONSABILITÉ
- TRANSPORT
TERRESTRE
- BIENS IMMOBILIERS
- BIENS MOBILIERS
- BRIS DE GLACE
- CAUTIONNEMENT
- INCENDIE

*Plus de 2000
représentants*

**DES COMPAGNIES CANADIENNES
ACTIF DÉPASSANT \$24,000,000.
TRANSIGEANT D'UN OCÉAN À L'AUTRE**



Assurez-vous Compétence et . . . Promotions

L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

(affiliée à l'Université de Montréal)

par son COURS DE PRÉPARATION AUX AFFAIRES, le soir, permet à ceux qui travaillent d'acquérir, en 3 ou 5 années d'études, un diplôme reconnu.

Attention : courtiers et agents d'assurances, employés des sociétés d'assurances, nos cours du soir en économie politique, en droit civil et commercial, en anglais, vous seront d'une très grande utilité.

TOUS RENSEIGNEMENTS SUR DEMANDE
AU SECRÉTAIRE GÉNÉRAL

535, Avenue Viger,

Montréal (24)

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

l'essentiel d'abord...



Grâce au représentant de l'Alliance,
je puis maintenant garantir aux miens
une succession à l'épreuve de toute
éventualité et j'accumule en même
temps des épargnes dont je pourrai
bénéficier moi-même de mon vivant.
Le programme de sécurité qu'il nous
a dressé nous procure la tranquillité
d'esprit qui permet d'envisager l'avenir
avec confiance — nous avons tenu
compte de l'ESSENTIEL d'abord.

Alliance

mutuelle-vie

Siège Social
465 rue St-Jean
Montréal

Succursale
344 Bloor Street West
Toronto



LA PAIX

Compagnie d'Assurances Générales du Canada

COMPAGNIE CANADIENNE À CHARTE FÉDÉRALE

Garantit à ses Agents
un service dynamique et efficace

Fondé sur
la qualité de son Administration,
la compétence de ses techniciens
et
la solidité de sa situation financière.

Assurez-vous en toute confiance à "LA PAIX"

ACTIF - \$2,000,000

PRÉSIDENT
Maurice Chartré, C.A.

DIRECTEUR GÉNÉRAL
Charles Albinet

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF
Paul E. Tremblay

17^{ième}

*Rapport
annuel*

POUR L'ANNÉE TERMINÉE
LE 31 DÉCEMBRE

1961

TABLEAU COMPARATIF

	1951	1956	1961
ACTIF	\$812,451.	\$1,843,981.	\$6,251,509.
SINISTRES BRUTS	553,507.	1,265,829.	2,833,308.
PRIMES BRUTES TOTALES	1,100,910.	2,296,189.	6,685,911.
RESERVES DE PRIMES NON-GAGNEES	385,685.	721,268.	2,207,868.
FONDS DE RESERVE PAYE	336,695.	429,050.	1,024,368.
SURPLUS ACCUMULÉ			558,446.
RESERVE POUR LA SECURITE DES ASSURES			4,993,661.



GENRES D'ASSURANCES

INCENDIE • RESPONSABILITÉ CIVILE • COURRIER
RECOMMANDÉ • VOL • CAUTIONNEMENT • ASSURANCE
COMBINÉE POUR MAISON D'HABITATION • RESPON-
SABILITÉ PERSONNELLE • RESPONSABILITÉ PATRONALE
• GARANTIE FIDÉLITÉ, GLOBALE • AUTOMOBILE

LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

Siège social : ÉDIFICE DESJARDINS, LÉVIS, P.Q.
Succursale : 8175, BOUL. SAINT-LAURENT, MONTRÉAL, P.Q.

**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**

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 : \$5.00

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

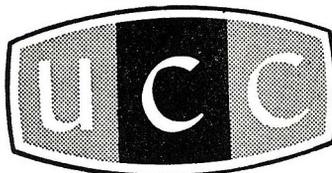
Gérard Parizeau, Ltée

Courtiers d'Assurances

Examen et administration de portefeuilles d'assurances

410, RUE ST-NICOLAS
MONTRÉAL

ASSURANCES



- VIE
- INCENDIE
- AUTOMOBILE
- RESPONSABILITÉ
- RISQUES DIVERS

ACTIF TOTAL *

\$16,420,000.00

PRIMES (Vie) *

\$2,300,000.00

PRIMES

**Souscrites *
(Général)**

\$6,938,000.00

La Mutuelle-vie de l'UCC

La Société Mutuelle d'Assurances

Siège Social - 515 Viger

MONTRÉAL

Générales de l'UCC

Montréal

Président : JEAN B. LEMOINE

Directeur général : MARCELLIN TREMBLAY

*** Au 31 décembre 1961**

ROBERT HAMPSON & SON LIMITED
SOUSCRIPTEURS ET GÉRANTS D'ASSURANCES

ÉTABLIE EN 1864



Nous sommes fiers de nos 98 années d'expérience et de nos constantes relations cordiales et sympathiques avec nos nombreux agents et le public de la Province de Québec.

Nous invitons les agents à se renseigner sur les nombreux services que le Groupe Hampson met à leur disposition par l'entremise de son Siège Social, de ses Succursales et de ses Bureaux de Service.

Siège Social : - - - **465, rue St-Jean, Montréal 1.**
Succursale : - - - **580 est, Grande-Allée, Québec 4**
Bureaux de Service : - - - **Sherbrooke et Chicoutimi**

LA PLUS ANCIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCE AU MONDE

FONDÉE EN 1710

Sun Insurance Office
LIMITED

DE LONDRES, ANGLETERRE

•

COMPAGNIES AFFILIÉES

IMPERIAL INSURANCE OFFICE
LONDON & COUNTY INSURANCE
COMPANY LIMITED

PATRIOTIC ASSURANCE CO. LTD.
PLANET ASSURANCE COMPANY
LIMITED

Succursale de la Province de Québec

715, CARRÉ VICTORIA

MONTRÉAL

GÉRARD PARIZEAU, INC.

Courtiers d'assurances agréés

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

•

410, RUE ST-NICOLAS

MONTRÉAL

Gérard PARIZEAU

Michel PARIZEAU

Robert PARIZEAU

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

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

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

COMPAGNIES D'ASSURANCE ROYAL-GLOBE

Succursales à
MONTRÉAL et QUÉBEC

Compagnies faisant partie du
ROYAL-GLOBE

et bureaux de service à

STE-AGATHE - CHICOUTIMI

GRANBY - SHERBROOKE

TROIS-RIVIÈRES - VALLEYFIELD

RIMOUSKI

Royal Insurance Company Limited

The Hudson Bay Insurance Company

The Globe Indemnity Company of Canada

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



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social — MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1961

ACTIF

Espèces		\$ 333,767.82
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Obligations du Dominion du Canada	\$860,750.00	
Obligations provinciales	269,750.00	
Obligations municipales	67,920.00	
Autres valeurs	<u>769,792.00</u>	
		1,968,212.00
Dû par les agents et autres comptes à recevoir		440,117.09
Immeuble Siège Social		360,000.00
Ameublement, Fournitures, Plans, etc.		1.00
Autres actifs		<u>2,716.56</u>
	ACTIF TOTAL	<u>\$3,104,814.47</u>

PASSIF

Réserve pour primes non-acquises	\$1,138,427.19	
Réserve pour sinistres en cours de règlement	587,333.22	
Dépôts de garantie des Réassureurs	229,792.18	
Réassurance, taxes courues et autres passifs	<u>163,092.02</u>	
	PASSIF TOTAL	<u>\$2,118,644.61</u>
Comptes des Actionnaires — Surplus et Capital		\$ 986,169.86
Capital-Actions:		
Autorisé — 20,000 actions \$100.00 nominal chacune \$2,000,000.00		
Emis — 4,375 actions		
		<u>\$3,104,814.47</u>

A. SAMOISSETTE

Président et directeur général

FERNAND CARON

Surintendant pour la province de Québec