

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



## SOMMAIRE

LA VIE DU TRAITÉ DE RÉASSURANCE, par Henri le Blanc ... ..	65
DE QUELQUES ASPECTS DE L'ASSURANCE-VIE AUX ÉTATS-UNIS, par G. P. ... ..	86
LA NOUVELLE CORPORATION DES COURTIER D'ASSURANCES, par Jean Dalpé ... ..	91
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. H. ... ..	101
Que sera 1963 ? — La bataille des rentes viagères.	
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par G. P. ... ..	106
What is wrong with direct billing? — L'assemblée de la Canadian Underwriters' Association — La Corporation des Courtiers d'Assurance — La revision des lois d'assurance — Les modifications apportées à la loi des accidents du travail — L'avocat peut-il être poursuivi dans l'exercice de ses fonctions ?	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par J. H. ...	117
Stone & Cox — Statistiques de la province de Québec — Journal of the Chartered Insurance Institute — Pour une ré- forme de l'entreprise — Economic planning in a democratic society — Cahiers de l'Institut de Science Economique Appli- quée — Making the most of Charts — Rapport sur la gestion des agences en 1959 — The Journal of Insurance.	
DOCUMENTS ... ..	125
Le rapport du comité d'enquête relatif à la loi sur l'assurance- chômage.	



1782 - 1963

Depuis 181 ans

**PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED  
OF LONDON**

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

Succursale de la province de Québec : 460, rue St-Jean, Montréal

*Directeur*  
Maurice ST-ARNAUD

*Sous-directeur*  
A. G. SMALL

R. BERTHIAUME,  
*Surintendant des Agences*

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 159 ans  
1804 - 1963

**Agence Marquette, Limitée**

**Courtier d'assurances**



**COURTIERS D'ASSURANCE AGRÉÉS**



**266 OUEST, RUE NOTRE-DAME - 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**

*Courtiers d'Assurance Agréés*

Bureau établi en 1929

AGENTS PROVINCIAUX

PLANET ASSURANCE CO. LTD. — IMPERIAL INSURANCE OFFICE

TOUS GENRES D'ASSURANCES

*y compris*

**ERREURS & OMISSIONS**  
pour courtiers d'assurance, avocats, notaires, comptables agréés

(Couverture immédiate accordée à nos bureaux mêmes)

et

**RESPONSABILITÉ — SALONS DE BEAUTÉ**

276 ouest, rue St-Jacques

MONTRÉAL

Téléphone : 842-7701

**Correspondants de Courtiers de LLOYDS, à Londres**



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.

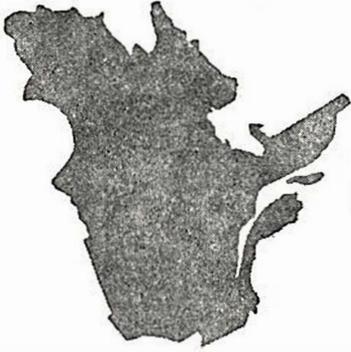
Une police DOTATION à 60 ou 65 ANS, prise aujourd'hui dans LA SAUVEGARDE, vous garantira le *capital* ou la *rente* nécessaires pour une *vieillesse heureuse* tout en protégeant les vôtres, dès maintenant, contre un décès prématuré.



Siège social  
MONTREAL

**La Sauvegarde**

assurances  
sur la vie



Une  
compagnie  
québécoise...

la SUN LIFE

**D**E MONTRÉAL, La Sun Life dirige une entreprise internationale avec des succursales dans plus de 20 pays et contribue non seulement à la prospérité de la province de Québec, mais aussi à sa renommée à travers le monde. Fondée par des hommes d'affaires montréalais, il y a plus de 90 ans, la Sun Life a toujours eu son siège social dans le Québec.

La petite compagnie de 1871 est devenue la plus grande compagnie d'assurance-vie canadienne et, avec plus de \$10 milliards d'assurance en vigueur, la 12<sup>e</sup> plus grande d'Amérique du Nord. Avec son actif de \$2½ milliards, la Sun Life est aussi parmi les 50 plus importantes institutions commerciales. Elle maintient aussi dans la province 24 succursales d'assurance-vie, un grand nombre d'agences et 2 bureaux d'hypothèques.

La Sun Life est une importante source de capitaux pour le Québec, avec des placements de l'ordre de \$318 millions qui augmentent chaque année de façon marquée. En 1961, la Compagnie a placé dans la province plus de \$32 millions en obligations provinciales et municipales et en prêts hypothécaires. En plus, elle a investi des montants considérables dans la province sous plusieurs autres formes de placement.

Les Québécois peuvent se dire que les affaires de la Sun Life influencent directement le développement général et la prospérité de la province et se traduisent par un accroissement des bénéfices pour toute la population du Québec.

**SUN LIFE DU CANADA**  
compagnie d'assurance-vie



# Vérification de La Sécurité Familiale

*Ce service important vous  
est offert par la*

**Metropolitan**  
**Life**

**METROPOLITAN LIFE INSURANCE COMPANY**

Direction Générale au Canada, Ottawa 4, Ontario

*Au service du Canada depuis 1872*

# ASSURANCES

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

Le Ministère des Postes, à Ottawa, a autorisé l'affranchissement en numéraire  
et l'envoi comme objet de la deuxième classe de la présente publication.

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 Saint-Nicolas  
Montréal

---

31 année

Montréal, Juillet 1963

No 2

65

---

## La vie du traité de réassurance

*par*

HENRI le BLANC

Docteur en droit, directeur général adjoint de le Blanc et de Nicolay,  
Vice-président de le Blanc, Eldridge, Parizeau, Inc.

### I

Contrat d'essence particulière, qui unit Cédante et Réassureur par des liens spécifiques de confiance et de durée, le traité de réassurance naît d'un besoin chez la Cédante et d'une politique chez le Réassureur; de cette naissance les volontés des parties sont responsables ainsi que des organes qu'elles prédisposent à leur création (ce sont les conditions et clauses), mais le cours subséquent de l'existence du traité est en grande partie indépendant de ces volontés: les prévisions sur lesquelles on avait basé son alimentation peuvent être et sont le plus souvent déjouées dans une mesure plus ou moins grande par les variations de la conjoncture, le climat, dans lequel le traité est appelé à se développer. À ces "déviations" les parties peuvent décider d'apporter les correctifs qui rendront au traité ses caractères initiaux; ou bien elles s'apercevront que l'objet n'en est plus réalisable ou souhaitable: le traité mourra, mais souvent continuera dans ses

effets, le résultat n'en étant acquis que de longues années après l'acte officiel de décès et avec des variations encore plus amples et inattendues que celles constatées pendant le cours normal.

Ce sont ces étapes qu'il nous a paru intéressant de retracer; non pas dans une étude exhaustive, mais en suivant ce fil pour ordonner des observations basées sur la pratique.

66



### I — La naissance du traité

Pour qu'il y ait traité, donc, il faut que se rencontrent le désir de couverture, (notion moins étroite que "besoin") d'une Cédante, traduite par l'offre (la proposition), et la politique d'acceptation d'un réassureur. Nous observerons successivement:

- a) pourquoi et selon quel mode on se réassure;
- b) le choix du réassureur par le cédant;
- c) l'examen de la proposition et de la statistique par le réassureur.

#### a) Pourquoi se réassurer ?

L'assurance a porté dès l'origine sur des existences importantes: corps et cargaisons de navire. Comme, d'autre part, la co-assurance outre des inconvénients de concurrence pose des problèmes administratifs alourdissant gravement le travail, on a cherché à faire signer par chaque assureur des parts aussi importantes que possible et la réassurance, comme moyen de réduire les engagements directs à un niveau supportable, est apparue immédiatement nécessaire.

Que reste-t-il aujourd'hui de ce besoin primitif, alors que l'industrie de l'assurance a pris le développement que nous connaissons ?

Aussi paradoxal que cela paraisse, il semble bien, sans que des statistiques adéquates puissent étayer cette impression, que le pourcentage de réassurance va plutôt croissant. Les statistiques sont difficiles à établir, car il s'agit d'une notion mondiale et beaucoup de pays ne publient que le chiffre des primes nettes de réassurance. D'autre part les cessions internes des groupes avec rétrocessions à l'appui faussent l'analyse. Non seulement, en effet, les risques ont eux-mêmes crû dans des proportions énormes, rendant nécessaire la multiplication des moyens de réassurance — mais l'apparition de branches nouvelles, les créations de sociétés professionnelles ou nationales (dans les pays d'indépendance récente), la tendance à l'autarcie, sont autant de facteurs qui appellent des cessions fortes.

67

Les risques deviennent gigantesques; l'accumulation dans un même bâtiment de machines à valeur unitaire chiffrable par millions de dollars; l'accumulation dans un même secteur industriel d'industries de précision traitant des matériaux chers; les aérodromes; les docks et entrepôts des ports; les responsabilités engagées dans un même événement . . . tout est maintenant à l'échelle du maritime et l'on conçoit difficilement une société aussi étendue que soit son champ d'exploitation, aussi volumineuses ses affaires, qui ne se couvre pour les risques de pointe; risques connus et appréciés à la souscription ou risques de cumuls imprévisibles.

Chaque jour, d'ailleurs, se crée dans le monde une nouvelle société; le capitalisme s'intéresse à couvrir ses risques par une compagnie anonyme lui appartenant: se groupent ainsi banquiers, industriels, armateurs, commerçants . . . pour placer leurs propres risques et ceux de leurs clients dans une entreprise de caractère personnel ou collectif. Parallèlement nous voyons les organes intermédiaires des nations: syndicats, groupements de défense, propriétaires, s'assurer

pour des fins souvent politiques le contrôle des risques de leurs adhérents en des mutuelles professionnelles; les nations elles-mêmes organisent leurs sociétés et lorsque ces nouvelles fondations ne disposent pas d'une plate-forme suffisante pour s'équilibrer, force leur est de recourir à la réassurance; pour les mutuelles en particulier celle-ci évite les rappels de cotisation, donc joue le rôle de capital.

68      Quel qu'en soit le point d'application, la réassurance telle que nous l'avons jusqu'ici supposée joue le rôle d'amortisseur des écarts dus à l'hétérogénéité des risques.

La seconde fonction de la réassurance apparaît avec l'échange: les affaires reçues viennent ajouter en nombre aux affaires retenues et assurer une meilleure dispersion (géographique ou qualitative). C'est pourquoi, poussant au maximum cette notion, certaines compagnies, non seulement cherchent leurs réciprociétés à l'extérieur de leur territoire direct d'action, mais recherchent des affaires de branches qu'elles travaillent peu ou pas du tout.

Que la réciprociété cependant conserve son caractère en principe secondaire par rapport à l'intérêt de protection qui vient en premier lieu ! Il est toujours loisible, si l'on désire acquérir des affaires d'autres branches ou d'autres pays, de le faire par voie d'échange de rétention, sans céder à la tentation de faire d'un traité de couverture l'instrument d'une telle politique. C'est alors la question de la forme de la réassurance qui se pose.



Comment se réassurer : c'est-à-dire sous quelle forme ?

Étant éliminée la réassurance de quote-part sur rétention aux fins de réciprociété, restent les formules proportionnelles et non proportionnelles.

S'agissant toujours des besoins de la Cédante, toutes les formes peuvent trouver leur place essentiellement selon les branches et la composition du portefeuille. On se contentera ici de quelques remarques :

— l'excédent de sommes est incontestablement la forme la mieux adaptée aux besoins d'une Cédante qui désire accepter des sommes souvent élevées et quelquefois très élevées, dépassant en tout cas le plafond en dessous duquel elle espère souscrire un nombre de risques suffisant pour que les écarts soient faibles. Il est également, pour ainsi dire, le plus juste en ce sens qu'il est fait aux conditions de l'assurance directe, mais avec un risque de déséquilibre qui est précisément le service de réassurance dont il faudra discuter le prix.

69

— aucun excédent de sommes ne peut cependant donner une protection totale comme celle dont peut avoir besoin une mutuelle débutante et c'est dès lors à des formules de participation doublée d'excédent de pertes qu'il faut recourir.

— enfin l'excédent de sommes correspond mal ou pas du tout aux formes modernes d'assurance sans mention de capitaux ou illimitée, qui sont du ressort de l'excédent de sinistres.

Les considérations de frais généraux ont également ici une incidence importante quant à la décision à prendre. Quelque économie qu'aient réalisée les systèmes modernes d'excédent, il reste que l'étude des affaires risque par risque nécessite un personnel qualifié assez nombreux; la réassurance *d'excess* doublée d'une quote-part, laissant une place à quelques facultatives pour les risques vraiment très "en pointe" ou spéciaux, permet de réduire le coût d'application à un minimum.

C'est une des raisons principales du développement des formules de ce genre en matière de réassurance transports, branche où la lenteur des encaissements et des règlements, couplée avec la nécessité de suivre les exercices et les devises séparément, aboutit à des documents et des services enflés de façon difficilement supportable dans le cadre d'une tarification de concurrence, aux marges bien réduites.

### 70 b) Où se réassurer ?

M. Dupont, directeur de la Compagnie "le Soutien de l'Industrie", a donc chargé ses services d'étudier une couverture pour sa branche Incendie. Supposons qu'il vienne de prendre le contrôle d'une petite société et — c'est bien normal — en juge la réassurance mal bâtie.

Le chef de la réassurance a procédé à l'analyse du portefeuille, déterminé le plein raisonnablement conservable, le nombre de pleins qu'il lui faudrait placer pour absorber la quasi totalité des risques déjà couverts ou à souscrire selon la politique qu'on lui a fixée et en particulier la réciprocité éventuelle.

Vers qui proposera-t-il à sa direction de se tourner pour obtenir les moyens recherchés ?

Le nombre des réassureurs augmente sans cesse: réassureurs professionnels, arbres colossaux aux branches multipliées, de façon plus ou moins apparente, par les nécessités des nationalismes; compagnies de réassurance créées dans le sein d'un groupe à des fins tant fiscales que commerciales et baptisées "professionnelles" quoique n'ayant souvent ni le personnel ni les moyens techniques de celles-ci; sociétés au modeste "département réassurance"; sociétés qui désirent simplement échanger leurs affaires.

Sauf raisons de liens personnels, financiers ou autres, la Cédante débutante ou mal placée pour sortir de ses frontières,

soit qu'elle n'ait pas un personnel qualifié, soit que le coût des voyages ne lui paraisse pas payant, aura intérêt à recourir au courtier; ici encore il y a une gamme infinie de situations, du courtier professionnel de la réassurance à la grande affaire à branches multiples en passant par le spécialiste d'une branche, d'un pays ou d'une formule; de sorte que la question du choix pourra encore se poser.

Il est en effet de première importance de bien choisir ses réassureurs dès le début: les relations qu'on va nouer le sont pour une longue durée; il faut pouvoir compter sur une fidélité absolue, une exécution rapide, totale, sans réticence, des engagements. Il doit être entendu que le sinistre grave peut survenir dès le premier jour et que le réassureur est précisément là pour faire face à une telle éventualité. 71

Les dimensions, la rareté, la nature de certains risques rendent souvent nécessaires l'appel au courtier, à plusieurs courtiers même, qui — chacun selon sa spécialisation — sauront intéresser l'ensemble du marché mondial. Enfin, le courtier peut disposer de pouvoirs de souscription qui lui permettent d'absorber certains risques isolément malaisés à manier.

Si la Cédante confie ses affaires à un courtier, celui-ci doit lui conseiller des réassureurs solvables et conscients de leur fonction; cependant, on voit bien que le rôle du courtier n'est et ne doit être que de conseil: la décision reste entre les mains du mandant. Il n'en va pas de même, sauf directives plus ou moins précises, du choix des réassureurs et Mr. Calburn<sup>1</sup> soulignait récemment que l'importance du courtier vient surtout du choix qu'il opère dans les réassureurs à approcher.

---

<sup>1</sup> C. C. Calburn, directeur de Mercantile & General Reassurance Company Ltd., au "Rendez-vous de septembre" à Monte-Carlo en septembre 1962.

72 Directement ou par courtier, M. Dupont s'orientera en tenant compte, immédiatement après la solidité financière et la réputation, du facteur "réciprocité". Il peut être pratique pour lui de la demander à un réassureur professionnel qui lui servira, toute digérée, une rétrocession portant sur une multitude de risques répartis dans le monde — mais partielle et comportant une marge très faible de bénéfice —. Notre directeur peut préférer ne pas abdiquer son rôle de souscripteur et, pourvu que l'aliment qu'il y consacre soit suffisamment étoffé, rechercher un ensemble de traités directs qu'il saura protéger par une couverture adéquate contre les écarts possibles malgré la prudence de sa sélection et la répartition géographique obtenue.

On voit souvent des sociétés voisines et monobranches échanger entre elles leurs affaires; si cela ne conduit pas plus souvent à des catastrophes, c'est qu'il ne s'agit que de sociétés très prudentes, souscrivant des risques suffisamment homogènes, alimentant considérablement leurs traités et connaissant leurs affaires réciproques aussi bien que les leurs propres: on peut alors considérer que la production ainsi composée s'apparente davantage à un réseau d'agences.

Par contre il ne faut pas considérer comme antitechnique un échange d'affaires qui se trouveraient momentanément déficitaires. Certaines cédantes, devant la raréfaction des réciprocitys profitables, préfèrent garder pour elles-mêmes un ou plusieurs pleins de réassurance. C'est dénier alors à leur système de réassurance toute efficacité et placer la recherche du bénéfice au premier plan alors que la réciprocity doit avoir pour objectif essentiel la répartition des risques: et ce but est atteint même si ceux-ci sont (*momentanément*, nous le répétons) déficitaires.

Très importantes aussi sont les conditions de règlement régnant entre les pays des deux parties: des états qui em-

pêchent les sorties de capitaux rendent évidemment bien difficiles les opérations de leurs réassureurs nationaux. Peuvent influencer également des considérations d'ordre politique: on peut aimer ou ne pas aimer se réassurer auprès d'instituts nationaux à vocation monopolisante lorsqu'on est soi même établi dans un pays libéral à cet égard. D'autres vues, sentimentales, historiques, etc. . . . peuvent encore diriger le choix de la Cédante. Cependant de telles considérations devraient s'effacer de plus en plus: la réassurance nous apparaît comme un moyen extrêmement adapté pour les relations internationales au-delà des frontières idéologiques et l'expérience montre qu'en la matière les représailles sont des plus illusoires.

73

**c) L'examen de la proposition<sup>1</sup>**

Les conclusions de M. Dupont mises au net par ses services vont se traduire par une proposition qui sera offerte sur le marché directement ou par courtier (et dans ce dernier cas rédigée par celui-ci et sous sa responsabilité).

Il aurait été intéressant d'en examiner la rédaction chez la Cédante; mais pour éviter des répétitions il nous paraît pratique de traiter de ce point très important du point de vue du réassureur.

Importante, la proposition,<sup>2</sup> certes: elle est en effet la source où s'alimentera la vie du traité. D'autant plus délicate est la prévision en cette matière, d'autant plus soigneusement doivent s'étudier les facteurs susceptibles d'orienter cette prévision, de limiter les possibilités d'erreur de pronostic et d'en-

---

<sup>1</sup> Les services d'acceptation de réassurance utilisent pour l'analyse et la présentation d'une offre de réassurance des schémas dont l'objet est double: servir de liste type de questions à répondre en évitant d'oublier rien d'utile à la décision — présenter de façon systématique les éléments épars dans la documentation trouvée dans la proposition ou ailleurs.

<sup>2</sup> On trouvera en annexe un modèle de fiche de ce genre.

cadrer ensuite le cours du traité dans des limites raisonnablement prévues.

Cette étude doit porter essentiellement sur

- 1 — les conditions générales et locales du marché,
- 2 — la statistique,
- 3 — le prix de la réassurance.

74 Aucune clause du traité n'est indifférente; mais nous aurons l'occasion d'examiner plus loin celles qui ne se rapportent pas directement au coût.

1) Ce n'est pas uniquement pour une simple raison de logique que toutes les sociétés choisissent d'étudier en premier lieu la "personnalité de la Cédante", car on ne doit pas oublier que l'on réassure (par traité) des hommes avant de réassurer des risques.

C'est ici le lieu de rappeler que les liens de réassurance obligatoire sont des liens de personne: non seulement entre personnes morales, mais entre personnes physiques. La signature d'un tel contrat ne se fait pas sur le vu de notations mathématiques seules — quoique celles-ci soient nécessaires — mais eu égard à la personnalité des contractants. Aussi cette fonction suppose-t-elle une bonne connaissance des hommes; celle-ci est d'ailleurs facilitée par un marché parfaitement perméable où la circulation des renseignements, de nature souvent extrêmement personnelle, se fait avec une aisance comparable à celle d'un club. Et il est vrai que la réassurance se pratique pour une grande part au sein du club des dirigeants d'entreprise.

Cela ne veut pas dire qu'un traité ne puisse s'accepter que si la Cédante produit le curriculum vitae de tout son personnel dirigeant intéressé à la marche du contrat; il est des formes de réassurance qui tiennent davantage de l'assurance directe et où la moralité (ou tout simplement la qualification

professionnelle) du Cédant est de moindre poids: tels sont les excédents de sinistres portant sur des tranches de couverture très élevées. Plus déterminantes sont alors les conditions économiques et techniques du ou des territoires de souscription, dans le monde entier d'ailleurs s'il s'agit de risques réalisables sans limite géographique comme la responsabilité civile automobile.

Mais notre objet est bien davantage dans l'étude des relations contractuelles où il y a plus ou moins association de fortune entre les parties. Dès lors les éléments fondamentaux sont la durée et la bonne gestion: souscription et sinistres. Et ceci est essentiellement du domaine de l'homme et non de la conjoncture; bien plus encore lorsque la société à réassurer débute dans ses opérations.

75

Les renseignements généralement nécessaires sont ceux que demanderait tout homme d'affaires passant un contrat réciproque à long terme (standing financier, antécédents professionnels, organisation interne et externe); cependant certains sont plus spécifiques à la réassurance: la réputation de constance ou d'inconstance dans les rapports de réassurance, la politique de souscription "conservatrice" ou novatrice, la tarification, la libéralité dans les règlements de sinistres en sont quelques exemples.

Quant aux facteurs proprement techniques, ils se rapportent au passé (c'est la statistique générale à la branche et aux pays de souscription, ou particulière à la société si celle-ci a un passé), au présent et au futur des affaires considérées.

Le présent, c'est-à-dire les conditions actuelles des marchés. Le réassureur se tient au courant des clauses générales des polices et des modes de tarification des organismes syndicaux — il étudie l'incidence des circonstances économiques: production, salaire, prix, politique gouvernementale, et

les rapporte au portefeuille particulier de la Cédante. En effet, ces facteurs généraux peuvent n'avoir qu'une incidence très faible (portefeuille incendie de risques simples) ou très accentuée (dépression économique et risque industriels, coût des réparations et risques maritimes, etc. . . .) et rien ne serait plus absurde que de refuser d'examiner une proposition parce que les circonstances générales la rendraient à priori inintéressante: tout est en réassurance du domaine du particulier et du personnel.

Le futur: souscrire pour un an ou une durée limitée, quitte à remettre en question chaque année par une résiliation les conditions contractuelles peut être une politique pour un organisme comme le Lloyds, qui ne sépare pas directe et réassurance et ne fait en principe ni échanges ni bénéfices financiers, organisme hautement spécialisé d'ailleurs dans la couverture du risque de pointe. Ce ne saurait être celle d'un réassureur professionnel (ni du département acceptations, géré comme indépendant du reste de la maison, d'une société d'assurance générale). Il faut donc que le souscripteur pèse les probabilités, les tendances: un traité actuellement mauvais peut se révéler profitable dans l'avenir si les conditions techniques et financières s'améliorent et inversement. Des réformes introduites dans les méthodes, un changement d'homme, sont des éléments encore plus déterminants. Le réassureur doit être un optimiste, en ce sens qu'il doit faire confiance à des hommes et tenir pour sincères les pronostics que ceux-ci établissent concernant leurs propres affaires. Il doit être pessimiste en ce sens qu'il ne doit tenir pour exacts (exactitude du domaine conjectural) que les renseignements et précisions recoupsés par une enquête auprès des milieux qualifiés.

Apparaît ici la notion d'apériteur: parmi les considérants à retenir celui-ci n'est pas le moins important. De même qu'en assurance directe le placement d'un risque consiste d'abord à

obtenir l'accord d'un apériteur en qui ses collègues ont confiance, eu égard à la nature du risque, et adapteront leur part à la sienne — de même, savoir que les conditions d'un traité ont été discutées avec un réassureur réputé, qui en a accepté une part substantielle, constitue pour les autres réassureurs une garantie certaine à condition toutefois de s'assurer (et ce n'est pas toujours aisé, malgré l'intercommunication déjà signalée dans le "milieu") qu'il ne s'agit pas d'une acceptation liée à d'autres intérêts (parts dans d'autres affaires — absence de réciprocité ou réciprocité de qualité différente — intérêt financier — "espérances", etc. . . .). Il peut même arriver que l'apéritition soit faite par une société appartenant au courtier présentateur ou contrôlée par lui ou le même groupe.

77

2) Si la Cédante en a le droit — théoriquement elle devrait demander l'accord des intéressés — fournir la liste de ses réassureurs est une preuve de bonne foi. Autoriser ses partenaires à se communiquer leurs informations (ils se passent bien souvent de cette autorisation) en est une autre.

Mais très souvent la proposition arrivera sur le bureau du souscripteur accompagnée des commentaires du courtier présentateur; c'est à celui-ci qu'il conviendra alors de s'adresser pour obtenir toutes indications de caractère spécifique et en particulier les renseignements statistiques.

Le minimum de statistique, qui fait partie intégrante d'une proposition de traité couvrant des affaires souscrites par la cédante antérieurement à cette offre, consiste à montrer le rapport des sinistres aux primes pendant une période convenable.

Baucoup de propositions portent simplement l'indication sinistres-primés des années ..... à ..... + 4 relativement aux affaires cédées, par exemple. Il faut d'abord demander des

78 renseignements portant sur une période plus longue et même les dix années habituellement réclamées semblent bien brèves: c'est clair pour certaines branches comme la grêle, c'est aussi certain pour l'assurance maritime ou l'assurance incendie dont les encaissements ne reflètent qu'avec un grand décalage la politique syndicale ou sociale de tarification et auxquelles les modifications de garantie ne s'appliquent, généralement, qu'avec lenteur. C'est moins nécessaire dans la branche auto qui peut voir sa tendance modifiée dans les 6 mois par un changement de tarification.

Le jeu de l'acquisition des primes est d'ailleurs susceptible de modifier considérablement l'allure d'une statistique et il faut à ce sujet obtenir les renseignements les plus précis: ne se contenter de réserves forfaitaires que lorsque l'encaissement cédé est stable; mais se renseigner sur la cadence des cessions, mois par mois par exemple et lorsque le nombre de risques cédés est faible entrer éventuellement dans le détail des cessions particulières. L'usage n'est pas le même partout dans le monde et si les assureurs canadiens présentent les primes acquises avec un calcul aussi précis que possible, il n'en va souvent pas de même ailleurs.

Remarquons qu'à l'égard du facteur à appliquer aux primes souscrites pour le calcul des réserves pour risques en cours, il faudrait tenir compte non seulement de la période restant à courir, ce qui résulte de la définition même de ces réserves, mais encore de la sinistralité moyenne ou conjoncturale de la branche: ceci revient à appliquer à l'avance un certain bonus ou au contraire à pénaliser les résultats d'après l'expérience passée.

3) C'est donc à un rapport sinistres/primes corrigé qu'il faut comparer les charges du traité, c'est-à-dire le prix de la réassurance.

Nous bornant d'ailleurs, ici encore, à la réassurance classique nous dirons que le prix de la réassurance consiste en une charge: commission et participation bénéficiaire, d'une part — et une recette de l'autre: produits financiers.

La commission peut être fixe ou à échelle.

L'idée de faire varier un prix en fonction des résultats pour n'être pas absolument propre à l'opération de réassurance est néanmoins assez étonnante. Il semblerait qu'après étude de tous les éléments les réassureurs devraient pouvoir faire une offre ferme. Et on voit mal un assureur proposer à un client une prime variable en fonction d'éléments susceptibles de modifications plusieurs années encore après l'exercice de compétence.

79

S'il en va autrement en réassurance c'est tout d'abord parce qu'il s'agit d'un contrat de nature essentiellement différente du contrat d'assurances, comportant une réelle association de sort entre les parties, assortie d'un engagement au moins moral de durée, d'après lequel il est considéré comme tacitement entendu que la cédante ne quittera pas le réassureur perdant pour aller chez un concurrent mieux offrant, que le réassureur persistera dans son appui malgré des résultats déficitaires, qu'enfin les parties rechercheront toujours un accord pour adapter les conditions aux circonstances. La seconde raison réside dans l'incertitude de pronostics en la matière: dès lors, il est souvent préférable de prévoir une "fourchette" permettant d'ajuster les conditions.

Il reste toutefois que la réassurance ne devrait pas permettre à la cédante de réaliser un bénéfice certain: la commission doit correspondre en une certaine mesure aux frais généraux. C'est pourquoi le système de la commission fixe assortie d'un partage des bénéfices nous paraît le plus convenable.

La surenchère souvent pratiquée aux commissions n'est qu'un aspect de la concurrence commune à toutes opérations commerciales et il n'y a pas lieu de s'y attarder. La participation aux bénéfices, par contre, est une institution aux applications intéressantes.

80

On peut lui trouver tout d'abord un intérêt en cas d'échanges de réassurance; l'opération devant être aussi équilibrée que possible, une participation échelonnée apparaît comme le moyen le plus approprié d'éviter de remettre en question le volume des échanges année après année. Comme la notion de couverture disparaît alors au profit de celle de répartition, on conçoit fort bien que la participation puisse aller réciproquement jusqu'à des pourcentages très élevés.

Un autre aspect de la participation aux bénéfices est d'inciter le cédant à "protéger" ses résultats soit par des réassurances facultatives portant sur les pointes extrêmes, soit par des excédents de sinistres dont le taux serait plus bas que l'espérance de participation. Ce système joue ainsi pour le compte du réassureur, dont le profit est "raboté", mais l'aléa réduit.

On est ainsi amené à remplacer la classique participation fixe par une échelle généralement appliquée tranche par tranche, soit par exemple:

20%	pour la tranche de bénéfice allant jusqu'à 10%	2
30%	" " " " de 10 à 15%	1.50
40%	" " " " 15 à 20%	2
50%	" " " " 20 à 25%	2.50
		8,00

Une progression de ce type peut être considérée comme trop lente et c'est pourquoi l'on arrive aujourd'hui à des courbes encore plus prononcées pouvant aboutir pratiquement à une limitation des bénéfices du réassureur à un chiffre fixe: si de telles conventions ne peuvent être repoussées à

priori (elles sont en tout cas toutes justifiées en matière d'échanges) on ne doit cependant pas oublier qu'elles sont contraires à l'esprit d'association et devraient donc rester exceptionnelles.

Bien entendu le rapport des pertes est essentiel en matière de participation: la cédante ne participant pas aux pertes, il serait choquant que le réassureur dut ristourner une part de ses profits d'un exercice après avoir supporté des pertes plus considérables dans le passé. Mais il faut voir là un vrai danger, du moins une tentation pour la cédante: lorsque la perte a été de nature exceptionnelle tenant plus aux risques du métier qu'à une souscription médiocre, alors viendront les offres de nouveaux réassureurs offrant de belles conditions, parce que n'ayant pas supporté les pertes.

81

Dans un tel cas, il serait de bonne politique de la part des réassureurs de ne pas reporter la totalité de la perte ou de ne pas prolonger le report trop loin. C'est dans une certaine mesure à eux de se protéger par rétrocession (sous forme d'excédent de sinistres, par exemple). Cela justifie certaines clauses limitant le report des pertes à 1, 2 ou 3 ans, malgré l'apparente injustice de la chose.

Et nous préfèrerions, pour conclure, une participation bénéficiaire moins élevée avec un report limité à la participation bénéficiaire forte avec report illimité. La première formule recèle moins de motifs de mésentente et nous paraît aussi plus conforme à l'idée de partage de fortune.

Le deuxième élément du "prix" de la réassurance est le taux d'intérêt sur réserve: lorsque la liquidation des sinistres se fait sur une longue période, si la cédante ne fait pas déposer les suspens, il est clair qu'elle a à financer ce poste et en supporter un préjudice. Par contre, si le réassureur dépose les suspens, il a droit à un traitement qui devrait, pour res-

pecter le principe d'identité de fortune, refléter la situation de la cédante à cet égard pour la branche considérée, tant pour la nature des investissements que pour leur rendement (compte tenu des frais de gestion et impôts). Il est clair qu'en pratique on cherchera à simplifier, soit par un dépôt en espèces rapportant un intérêt fixe et ne comportant aucun risque de placement — soit par un dépôt en titres nommément désignés, aux risques et profits du réassureur.

82

Tout écart entre le rendement moyen que tire la cédante de ses investissements concernant les affaires réassurées et le rapport qu'elle sert au réassureur — aussi bien d'ailleurs au titre de réserves de primes — devrait être compensé par le jeu de la commission.

— Il suffit de mentionner ce problème pour qu'on voit la diversité de formules acceptables et la difficulté de garantir à tous les réassureurs le traitement le plus favorisé.

Cela est le troisième point que nous voudrions mentionner à propos du prix de la réassurance: il est usuel de la part du réassureur de se faire garantir qu'il ne paiera pas plus de commission qu'aucun autre réassureur intéressé au même traité et percevra un intérêt au moins égal à celui servi à ses coréassureurs.

Une telle exigence est fort compréhensible: il s'agit que la cédante décide selon son jugement et les possibilités résultant de son tour du marché et qu'elle offre ses affaires aux différents partenaires aux taux de commission et d'intérêt ainsi fixés. Mais les choses ne se passent pas toujours ainsi en pratique; les conditions du traité peuvent avoir été débattues avec un apériteur qui participe à d'autres cessions, offre une réciprocité etc. . . . (nous avons mentionné ce point plus haut). Dès lors que signifie exactement "clause du réassureur le plus favorisé". Il nous paraît nécessaire d'abandonner cette notion en matière d'échange et même d'associa-

## A S S U R A N C E S

---

tion sans échange: les parties doivent prendre leurs responsabilités et se faire réciproquement confiance, ayant toujours en vue la souplesse de l'arrangement de réassurance à long terme. Que servirait de s'assurer le bénéfice d'une telle clause si l'on n'avait pas confiance dans la cédante ?

### ANNEXE

Voici à titre d'exemple un modèle de proposition de réassurance.

83

Proposition N°	Reçue le	Courtier	Référence courtier
----------------	----------	----------	--------------------

---

#### COMPAGNIE RÉTROCÉDANTE

---

#### CÉDANTE ORIGINALE

Fondée en	Siège
Capital	Direction
Groupe	

---

Proposition d'affaires:

Co-Réassureurs et/ou Co-Rétrocessionnaires connus - Part :

Proposition présentée conjointement avec:

Motif du changement de Réassureur

et/ou motif pour lequel la proposition nous est faite

Propositions antérieures

Ancien traité N°	Cumul avec N°
------------------	---------------

---

#### CONDITIONS DE RÉCIPROCITÉ DEMANDÉES

Nature

Territoire

Aliment

Engagement

---

## A S S U R A N C E S

---

### Référence de la Cédante ou Rétrocédante

Territoire

Branches

Nature du traité

Prime: XL - ONR - OGR

Rétention de la cédante d'origine : de la rétrocedante

Possibilités de souscription totales de la Cédante d'origine

**84** Engagement pour 100% du Traité et/ou Réassurance:

Part du rétrocedant Clause de stabilité

XL pour Compte Commun

XL Stop-Loss sur Rétention

---

Composition du Portefeuille

Grèves, Émeutes, Guerre Civile, R.G., Tremblements de terre,  
Tempête

---

Part proposée

Taux de change

Engagement

Part acceptée

Aliment probable

Engagement

Nombre de monnaies

Aliment probable

Monnaie de compte

---

### Conditions de Réassurance et/ou de Récession

Effet

Conditions de résiliation. Préavis

Commissions:

P.B.:

Frais Généraux:

Report des Pertes:

Risques en cours:

Calcul de la P.B. sur

Résultats Bloqués

de Divers Traités:

## A S S U R A N C E S

---

Super-Commission	Taux	Modalités de calcul.
Super P.B.		Modalités de calcul.
Autres charges (courtages originaux)		Taxes                      Autres
Courtage		

---

Portefeuille Primes	Entrée	Sortie
“ Sinistres	Entrée	Sortie

Présence de primes polyennales.

---

85

Dépôts : Primes		Intérêts
Sinistres		Faculté de déposer en titres
Autres dépôts		

---

Bordereaux

Comptes:	Délais	Bien trouvé	Règlements	Int. moratoires
Facultatives:	Délais			Modalités de comptabilisation
Sinistre au comptant pour 100%				Conditions du Réassureur le plus favorisé:

Observations générales:

---

# De quelques aspects de l'assurance-vie aux États-Unis <sup>1</sup>

*par*

G. P.

86

D'abord un mot des placements qui, au 31 mars 1963, constituent le portefeuille des sociétés d'assurance sur la vie.

	000.000. omis	en % de l'actif total
Obligations	\$ 64,725,	48
Actions privilégiées	2,266,	1.6
Actions ordinaires	3,077,	2.3
Hypothèques	47,618,	35.3
Placements immobiliers	4,179,	3
Prêts sur polices	6,320,	4.7
Actif total	<u>\$134,977,000,000</u>	

En somme, la répartition est à peu près la même qu'au Canada, c'est-à-dire des obligations qui donnent la liquidité nécessaire, mais qui alourdissent le rendement du portefeuille. Puis, des placements hypothécaires et des actions privilégiées, qui contribuent à améliorer le rendement tout en maintenant intact le facteur de sécurité. Puis enfin, des placements immobiliers qui, bien choisis, apportent un élément d'appréciation non négligeable dans un milieu extrêmement dynamique. À ce point de vue également, les actions ordinaires ne sont pas d'un mince apport, même si on y a recours avec une modération qui tient plus de la méfiance que de la prudence la plus élémentaire. Avoir 2, 3 pour cent de son actif en actions ordinaires,

<sup>1</sup> Chiffres tirés de "Tally of Insurance Statistics" — le très intéressant bulletin de l'Institute of Life Insurance of New York.

en "*equity securities*", comme on aime dire chez nos voisins en employant une bien curieuse expression intraduisible. L'*equity*, c'est en somme ce qui reste à l'actionnaire une fois les dettes soldées. Quelque trois milliards de titres dont la garantie représente la richesse productive du pays, c'est bien peu. Qu'on en juge par la valeur véritable de ces actions qui était de \$4,347,000,000 au 31 mars 1963, soit quelque 45 pour cent de plus que leur valeur aux livres. On reste étonné devant la faible participation de l'assurance-vie aux grandes affaires du pays chez nos voisins. Comme au Canada, mais, encore plus peut-être, on craint de trop mettre dans un panier qui se vide ou se remplit avec une étonnante brusquerie. On veut bien y chercher quelque profit, mais on est effrayé de l'échéance de fin d'année. Et c'est ainsi que l'assurance sur la vie qui pourrait jouer un rôle tentaculaire dans l'industrie et les grandes affaires n'y remplit qu'une toute petite fonction de dixième ordre. L'assurance-vie est tout simplement devenue un formidable marché de capitaux, accordant une grande sécurité aux opérations d'assurances, mais ne permettant pas à ceux qui les dirigent d'exercer une influence primordiale sur les plus grandes entreprises. Ainsi, l'accusation qu'on portait contre les deux cents familles en France avant la nationalisation n'aurait aucune raison d'être en Amérique, aux États-Unis aussi bien qu'au Canada, où les grandes sociétés d'assurances sont surtout des obligataires et des créancières hypothécaires. À cause de cela, elles sont des fournisseurs de capitaux qui ne prennent aucune part directe à la production et qui n'en tirent aucun des avantages financiers ou de contrôle qui s'attachent au droit de propriété.



En trois mois, les sociétés d'assurance sur la vie ont versé aux héritiers des assurés décédés un peu plus d'un milliard. Il est curieux de voir comment cette somme s'est répartie entre certains états:

## A S S U R A N C E S

---

Etat	En millions
Californie ... ..	\$ 90,700
Michigan ... ..	42,600
New-Jersey ... ..	33,600
New-York ... ..	149,900
Massachusetts ... ..	38,300
Pennsylvanie ... ..	90,400

88

Ces six états comptent parmi les plus peuplés, mais aussi parmi ceux où l'effort de vente a été le plus poussé. Il y a d'abord la Pennsylvanie d'où l'assurance est venue et qui a une population très active, riche, très ouverte. C'est dans New-York et le New-Jersey, cependant, que l'assurance est le plus répandu à cause de la concentration de la population, de ses besoins, de ses moyens financiers et de l'effort que font les assureurs aiguillonnés par ce vaste réservoir humain.



Il est curieux également de voir comment les versements aux assurés sont divisés entre les divers postes :

Poste	Premier trimestre de 1963
Indemnités de décès ... ..	\$1,093,400,000
Assurances-dotations ou dotales ... ..	202,900,000
Versements d'incapacité ... ..	37,700,000
Rentes viagères ... ..	244,200,000
Valeurs de rachat ... ..	444,400,000
Dividendes aux assurés ... ..	466,300,000
	<u>\$2,488,900,000</u>

En somme, tout en étant le poste principal, l'assurance-vie proprement dite tient un rôle sinon relativement faible — puisqu'elle représente environ 50 pour cent des versements — tout au moins un rôle moindre que celui auquel on s'attend au premier abord.

Voici ce qui nous frappe, en particulier, dans ces chiffres:

a) l'assuré américain comme le Canadien, s'est orienté vers l'assurance participante, malgré tout l'effort fait par certains pour le convaincre que l'assurance temporaire est la meilleure formule. Il touche de cette manière, chaque année, une somme correspondant à près de la moitié des indemnités qui sont versées aux héritiers des assurés décédés;

b) non seulement l'assuré ne s'oriente pas surtout vers l'assurance temporaire, mais il dirige une substantielle part de ses primes vers l'assurance-dotation: curieuse réaction d'une économie qui ne veut pas admettre la dépréciation de la monnaie. Voilà un phénomène bien étonnant dans une société aussi dynamique, aussi réaliste. Et cependant le fait est là: aux États-Unis on continue à souscrire des assurances dotales individuellement et collectivement sur une grande échelle: un versement de 200 millions en trois mois, c'est énorme même pour une population aussi considérable. 89

c) même si la production d'assurance-vie chez nos voisins est très active, les valeurs de rachat restent très abondantes. Elle représente environ quarante pour cent des versements faits au décès. C'est l'effet lointain ou immédiat, selon le cas, d'une production instable, mal étudiée, d'un assuré qui se déprend à la première occasion, comme la truite qui se débat. Il y a là un phénomène constant dans tous les milieux où la vente se fait massivement, sans modération, par une équipe qui en vit abondamment et qui a avantage à vendre pour vivre parce que sa rémunération est forte au moment où l'opération se conclut, puis faible par la suite; ce qui ne rapporte pas assez pour qu'on fasse l'effort de conserver. C'est tout le problème de la "conservation", qui est aussi grave chez nos voisins qu'au Canada parce que les méthodes de travail, les besoins, les réactions psychologiques de l'assuré sont les mêmes dans l'ensemble.



C'est pourquoi nous avons consacré ces pages à certains aspects de l'assurance sur la vie aux États-Unis. En supprimant quelques zéros, on constate que la situation est à peu près la même qu'au Canada. Étudier un marché et en dégager les caractéristiques, c'est assez bien décrire l'autre. C'est ce que nous avons voulu faire ici.

90

---

**Le vocabulaire de l'assurance.** Dans "The Journal of Insurance", June 1963, American Risk and Insurance Association.

La Commission du vocabulaire de l'A. R. I. A. continue ses travaux dans le numéro de juin du *Journal of Insurance*. Elle y donne sous la plume de M. Ambrose B. Kelly une étude des mots "line" et "multiple lines". M. Kelly définit, en particulier, ces termes qui sont assez confus dans l'esprit du praticien. "Line" écrit-il a d'abord le sens d'assurance ou de catégorie d'assurance. Ainsi "Fire Line". Puis, il indique le montant accepté par le préposé à l'acceptation des risques. Un "multiple line carrier", c'est donc un assureur qui accepte de garantir plusieurs risques. Mais pourquoi ne pas le dire en employant le nombre de mots voulus pour exprimer sa pensée dit M. Kelly? Et en cela il rejoint ceux qui s'effraient devant les termes multivalents mais imprécis, que la pratique américaine utilise de plus en plus.

# La nouvelle Corporation des courtiers d'assurances

*par*

JEAN DALPÉ

91

La province de Québec vient de donner aux courtiers d'assurances un statut professionnel. Nous nous devons de le décrire ici tant il s'agit d'une initiative nouvelle, heureuse et qui, croyons-nous, est unique dans son genre tant en Amérique qu'en Europe. Si le courtier d'assurances existe ailleurs depuis très longtemps, son statut n'a guère été réglementé qu'en Belgique et, encore, n'est-on pas allé aussi loin que dans la province de Québec. En dehors du courtier dans la province de Québec, seuls pourront agir comme intermédiaires les notaires et les agents, c'est-à-dire ceux qui ne traitent qu'avec un seul assureur ou groupe d'assureurs sous une même direction. C'est donc dire qu'à l'avenir ne pourront être intermédiaires dans une opération d'assurance que:

les agents, avec la définition précédente;

les courtiers;

les notaires qui gardent leurs prérogatives antérieures.

Pour être courtier, il faudra faire partie de l'Association ou en exercer la fonction au moment où la loi a été passée puisque, comme dans le cas de toute corporation professionnelle, on ne peut au début mettre de côté les droits acquis. Pour entrer dans l'Association, on devra se soumettre à un examen donnant droit aux titres de courtier agréé ou associé suivant le cas. La seule différence, c'est que l'examen de compétence sera plus sévère qu'il ne l'est actuellement, afin

92

d'élever graduellement le niveau des titulaires au fur et à mesure que les années passeront. Il ne faut pas, en effet, que la Corporation soit un prétexte à garder les affaires disponibles pour un petit nombre: privilégiés à qui on ne demanderait que d'être ce qu'ils ont été jusque-là. L'intention des dirigeants de l'Association est d'être de plus en plus sévère pour l'admission des candidats. Ils verront à leur faciliter le travail de préparation en mettant à leur disposition les textes et les cours nécessaires. Déjà pour faire partie de l'Association et pour porter le titre de courtier d'assurances agréé, il faut avoir passé un examen. On ira plus loin, croyons-nous, en exigeant une série d'épreuves qui constateront la compétence technique correspondant au statut professionnel que l'on vient d'obtenir.

Nous nous permettons de suggérer aux dirigeants de l'Association:

1° — qu'on organise un enseignement technique assez poussé, aussi bien pour les candidats au titre que pour ceux qui le détiennent déjà. Il faut qu'ils puissent pousser aussi loin que possible leur connaissance du métier. Déjà un certain nombre d'initiatives ont été prises dans ce sens, mais il faudrait que l'enseignement soit méthodique, suivi, conçu non pas de façon spasmodique, passagère mais suivant un mode régulier.

Périodiquement, l'enseignement par correspondance pourra être complété par des "séminars" ayant lieu à des dates fixes, auxquels collaboreraient des spécialistes et le personnel des bureaux les mieux organisés. Déjà, un effort a été fait, mais il faut qu'il soit fréquent, suivi et qu'il couvre tous les problèmes techniques et juridiques du métier.

Il faudrait aussi que les membres de l'Association puissent avoir recours à des sources de renseignements abondamment alimentées en livres, en études de jurisprudence et de technique.

2° — qu'on organise une inspection des livres des courtiers-membres, afin d'accorder à leurs affaires la sécurité qu'a donnée aux greffes des notaires l'inspection annuelle. Comme pour ces derniers, les affaires des courtiers ont un aspect de fidéicommiss dont il faut tenir compte;

3° — qu'on uniformise la comptabilité des courtiers et qu'on mette à leur disposition des études d'organisation du travail et de rentabilité.

4° — qu'on force les courtiers à souscrire une assurance-cautionnement garantissant leur aptitude à s'acquitter de leurs engagements financiers.

93

❧

C'est à ces conditions qu'après avoir obtenu un statut professionnel, les courtiers le mériteront pleinement par la qualité des services qu'ils rendront au public. Hâtons-nous de dire qu'en l'accordant le gouvernement a voulu reconnaître la valeur du courtier et l'importance du rôle qu'il joue dans le milieu où il évolue. Il a innové en agissant ainsi et c'est cela que nous avons voulu signaler ici avant de résumer la loi. En voici des extraits qui préciseront l'aperçu que nous en avons donné.

### I — Et d'abord la Corporation:

Art. 2. La corporation connue sous le nom de "l'Association des Courtiers d'assurances de la province de Québec" en français, et de "Insurance Brokers Association of the Province of Quebec" en anglais, est continuée en existence avec tous les droits et privilèges dont elle est revêtue et tous les devoirs et obligations auxquels elle est assujettie sauf les modifications apportées par la présente loi.

Art. 3. L'association a succession perpétuelle et un sceau commun avec pouvoir de le modifier ou de le changer à sa discrétion; sous son nom corporatif, elle peut ester en justice, acquérir, prendre ou posséder des biens meubles ou immeubles et les aliéner ou hypothéquer sauf que la valeur de ses biens immeubles ne peut excéder \$200,000.

II — Puis la définition du courtier d'assurances:

Art. 1er. Le "courtier d'assurances" est un agent au sens de l'article 132 de la Loi des assurances de Québec, qui ne transige pas exclusivement des affaires d'assurance sur la personne et qui, pour d'autres classes d'assurances, ne traite pas avec un seul assureur ou un seul groupe d'assureurs sous gérance commune, que cet agent détienne ou non un contrat d'agence de cet assureur, ou groupe d'assureurs.

94

Art. 9. Sont membres de l'Association:

a) toutes les personnes physiques qui à l'entrée en vigueur de la présente loi sont membres de l'Association;

b) toute personne physique qui est admise comme membre de l'Association suivant les règlements; et

c) toute personne physique qui,

(i) lors de l'entrée en vigueur de la présente loi et, sans interruption excédant trente jours, jusqu'au moment de sa demande ci-après mentionnée est détentrice d'une licence d'agent délivrée par le surintendant des assurances et valable pour des classes d'assurances autres que l'assurance sur la personne, et fait affaires dans la province comme courtier d'assurances, et

(ii) transmet au directeur général un avis écrit qu'elle désire devenir membre de l'Association, avec la somme fixée par les règlements pour la cotisation annuelle et fait parvenir au surintendant des assurances copie de cet avis.

Art. 10. Tout courtier en assurances, ayant sa principale place d'affaires en dehors de la province et n'y ayant pas de place d'affaires permanente, peut par résolution du conseil être admis comme membre spécial de l'Association.

Le conseil fixe, par règlement ou résolution, les conditions d'admission des membres spéciaux ainsi que leurs privilèges et obligations y compris les cotisations qu'ils doivent verser.

III — Seul un membre de l'Association des Courtiers d'assurances de la province de Québec peut agir comme courtier d'assurances:

Art. 30. Commet une infraction toute personne autre qu'un membre en règle de l'Association qui

## ASSURANCES

---

- a) agit comme courtier d'assurances; ou
- b) prend le titre de courtier d'assurances, de courtier d'assurances agréé.

Art. 31. Un agent d'assurance qui traite avec un seul assureur ou un seul groupe d'assureurs sous gérance commune n'agit pas comme courtier en faisant des actes ci-dessus énumérés, à l'égard d'un risque qu'il place par l'entremise du Plan d'assignation de risques-automobiles à la suite d'un refus ou résiliation par l'assureur ou groupe d'assureurs qu'il représente.

95

- 1° en négociant ou plaçant des risques,
- 2° en délivrant des polices,
- 3° en percevant des primes, ou
- 4° en recevant une commission ou une rémunération autre qu'un salaire.

Rien dans le présent article ne porte atteinte au droit d'une compagnie d'assurances ou d'un assureur de faire affaires pour son compte ou de faire de la réassurance.

Art. 32. Le paragraphe a de l'article 30 ne s'applique pas

- 1° à un notaire en exercice;
- 2° à une personne qui a le droit de devenir membre de l'Association en vertu du paragraphe c de l'article 9 tant qu'elle conserve ce droit;
- 3° à une corporation ayant son siège social ou un bureau d'affaires permanent dans la province et dont la majorité des actions ayant droit de vote en toutes circonstances sont la propriété d'une ou plusieurs personnes dont chacune est soit un membre en règle de l'Association, soit la succession, le conjoint ou un enfant d'un membre de l'Association qui est décédé depuis moins de cinq ans. Ce délai pouvant être dans certains cas étendu par le surintendant des assurances, et était membre en règle lors de son décès, pourvu que la ou les personnes qui effectivement ont la direction des affaires de la corporation soient membres en règle de l'Association.

4° à une corporation qui a son siège social ou un bureau d'affaires permanent dans la province, n'a jamais été une corporation à laquelle s'applique le paragraphe 3°, lors de l'entrée en vigueur de la présente loi faisait affaires légalement dans la province comme courtier d'assu-

rances et n'a pas subséquemment cessé pour une période de plus de trente jours de détenir une licence d'agent d'assurances.

### IV — L'Association peut réglementer son existence:

Art. 4. L'Association peut faire, modifier ou abroger des règlements relativement à

a) sa régie interne;

96 b) le maintien de l'honneur, de la dignité et de la discipline de la profession de courtier d'assurances, de l'Association et de ses membres et en particulier la définition des actes considérés comme dérogatoires à l'honneur, à la dignité ou à la discipline de la profession et les peines qui peuvent être imposées;

c) la détermination des conditions d'admission, de suspension, d'expulsion et de réadmission des membres de l'Association, et

d) toute autre matière que, suivant la présente loi, elle a le pouvoir de réglementer.

### V — L'Association confère les titres de Courtier d'assurances agréé, Courtier d'assurances associé.

Art. 8. L'Association a le droit exclusif de conférer à ceux de ses membres qui se sont conformés aux conditions établies à cet effet dans ses règlements, le titre de "courtier d'assurances agréé", en abrégé "C. d'A.A." ou "courtier d'assurances associé", en abrégé "C. d'A.Ass."

Les membres de l'Association à qui l'un de ces titres a déjà été conféré le conservent après l'entrée en vigueur de la présente loi.

### VI — Sont dérogatoires à la profession les actes suivants:

Art. 7. Nonobstant toute disposition des règlements, constitue un acte dérogatoire à l'honneur, à la dignité et à la discipline de la profession de courtier d'assurances, punissable selon la procédure édictée à l'article 25, le fait pour un membre, ou une corporation dont il est officier ou administrateur,

a) de commettre une infraction à la Loi des assurances de Québec ou un acte visé à l'article 138 de ladite loi;

- b) de faire défaut sans excuse légitime de payer à un assureur sur demande ou au temps déterminé les primes qu'il a perçues pour lui;
- c) d'être déclaré coupable d'un acte criminel par jugement définitif d'un tribunal compétent.

VII — Il est possible d'en appeler au surintendant des Assurances dans les cas suivants:

Art. 11. Toute décision du conseil refusant d'admettre ou de ré-admettre une personne comme membre, sauf comme membre spécial, de l'Association est susceptible d'appel dans les quinze jours au surintendant des assurances suivant l'article 25.

97

VIII — Création d'un bureau de discipline:

Art. 24. 1. Le Conseil doit par règlement constituer un bureau de discipline ainsi qu'un comité d'éthique professionnelle.

2. Le Conseil peut également, par règlement, constituer un comité exécutif et en déterminer les pouvoirs, ainsi que tout autre comité ou commission qu'il juge à propos.

Art. 25. 1. Le bureau de discipline connaît en première instance de toute plainte portée contre un membre de l'Association pour violation des règlements ou de la présente loi.

2. Aux fins de décider toute plainte le bureau de discipline doit entendre les parties ou leur fournir l'occasion raisonnable d'être entendues, la procédure à cette fin devant être établie par règlement. Il a, pour l'assignation et l'examen des témoins et pour la production de documents, les mêmes pouvoirs que la Cour supérieure; tout refus d'une personne assignée de comparaître ou d'un témoin de prêter serment ou de répondre aux questions légalement posées ou de produire les documents qu'il est légalement tenu de produire est punissable sur requête sommaire adressée à la Cour supérieure comme si ce refus avait eu lieu devant ladite cour. Pour le surplus, les règles du Code de procédure civile s'appliquent *mutatis mutandis*, sauf que ni l'inculpé ni son épouse ne peuvent être contraints de témoigner.

3. Le témoin devant le bureau de discipline est tenu de répondre à toutes questions nonobstant les articles 331 et 332 du Code de procédure civile. Son témoignage est privilégié et ne peut être retenu contre lui devant aucune cour de justice. Toute personne au courant de ce

témoignage est tenue au secret, sauf le droit des officiers et des membres du Conseil ou du surintendant des assurances d'en être informés dans l'exécution de leurs fonctions.

4. A moins que le plaignant et l'inculpé ne renoncent expressément à l'appel de la décision du bureau de discipline, tous les témoignages sont pris par sténographie.

5. Si le bureau de discipline trouve la plainte bien fondée en tout ou en partie, il peut par sa décision condamner l'inculpé à une réprimande, à une amende, à la suspension pour une période déterminée ou même à l'expulsion, ainsi que dans tous les cas, aux frais occasionnés par la plainte et l'enquête, établis suivant un tarif édicté par règlement, ou à toute partie de ces frais; les déboursés occasionnés par toute investigation qui a conduit à la plainte ou par la préparation de l'enquête peuvent faire partie de ces frais.

98

6. La décision du bureau de discipline devient exécutoire quinze jours après la mise à la poste sous pli recommandé d'une copie certifiée par le directeur général, à la dernière adresse de l'inculpé inscrite au registre de l'Association.

7. Dans ce délai, l'inculpé ou le plaignant, selon le cas, peut appeler au Conseil de la décision du bureau de discipline en transmettant sous pli recommandé au directeur général un avis écrit à cet effet.

8. L'appel suspend l'exécution de la décision.

9. L'appel est entendu par le Conseil sur le dossier constitué devant le bureau de discipline, le Conseil ne pouvant entendre aucune preuve additionnelle.

10. Le Conseil peut soit confirmer la décision du bureau de discipline, soit la modifier en rendant la décision que celui-ci aurait dû rendre ou casser la décision et renvoyer le dossier devant le bureau de discipline pour qu'il soit procédé à une nouvelle enquête.

11. Toute décision du Conseil sur appel du bureau de discipline est susceptible d'appel au surintendant des assurances et les paragraphes 5, 6, 7, 8 et 9 s'appliquent à cette décision et à cet appel *mutatis mutandis*.

Art. 26. Lorsqu'une plainte est portée contre un membre parce qu'il a fait défaut de rendre compte ou de remettre des primes perçues pour le compte d'un assureur, le président du bureau de discipline ou le bureau de discipline lui-même peut, s'il considère la plainte bien

fondée, décréter la suspension du membre inculpé à moins qu'il ne fournisse immédiatement, à la satisfaction du président ou du bureau, un cautionnement ou une garantie du paiement de tout montant dû en raison des faits relatés dans la plainte.

Avis de la décision doit être donné sans délai à l'inculpé.

La suspension demeure en vigueur jusqu'au jugement définitif sur la plainte mais elle peut, dans l'intervalle, être levée, modifiée ou rétablie par le bureau de discipline suivant les circonstances.

Art. 27. Le bureau de discipline est composé de pas moins de neuf ni plus de vingt membres et le quorum est de cinq membres.

99

### IX — Création d'un bureau d'éthique professionnelle:

Art. 29. 1. Le comité d'éthique professionnelle a pour fonctions d'enquêter et de faire rapport au Conseil sur toute question intéressant l'éthique professionnelle, la discipline ou la bonne renommée de l'Association et de ses membres; il a en outre pour fonctions d'examiner la conduite des membres de l'Association et, s'il y a lieu, de charger l'un de ses membres de porter plainte devant le bureau de discipline.

2. Le comité d'éthique professionnelle est composé d'au moins cinq membres, dont la majorité forme quorum.

### X — Le surintendant des Assurances a un droit de regard sur les affaires de l'Association:

Art. 42. L'Association est soumise à la surveillance du surintendant des Assurances.

Celui-ci peut exercer le pouvoir de suspendre un membre de l'Association de la même manière et aux mêmes conditions qu'il peut suspendre une licence d'agent d'assurance. Il doit donner avis de cette suspension au directeur général en même temps qu'à l'inculpé.

Art. 43. 1. Il y a un bureau d'aviseurs, composé de quatre membres nommés annuellement par le surintendant des Assurances, dont deux le sont sur recommandation du conseil parmi les membres en règle, et deux sur la recommandation de la Fédération des Assureurs au Canada.

2. Le bureau d'aviseurs assiste le surintendant des Assurances lorsque ce dernier siège en appel des décisions du Conseil dans les cas prévus au paragraphe 10 de l'article 25 ainsi que dans tous les

## A S S U R A N C E S

---

cas d'admission de nouveaux membres ou de réadmission de membres qui ont cessé d'exercer.

XI — L'Association n'est pas autorisée à régler les taux de commission payables à ses membres par les assureurs, ni les autres conditions des contrats d'agence entre ses membres et les assureurs. (Art. 45).



100

Règlementer ne veut pas dire négocier. Nous ne croyons pas, cependant, que l'Association veuille s'immiscer dans une négociation relative à la rémunération de l'intermédiaire ou aux conditions des ententes entre ses membres et les assureurs. Elle a trop souvent et trop énergiquement protesté contre les interventions de la Canadian Underwriters Association dans ce domaine pour intervenir elle-même, une fois ses membres groupés en Corporation. Si l'Association a consenti à cet amendement glissé au cours de la discussion devant le Comité des bills publics, c'est simplement pour donner une satisfaction aux assureurs dont c'était la grande crainte et, probablement, la raison principale de leur opposition au projet de loi.

# Faits d'actualité

par

J. H.

## I — Que sera 1963 ?

101

Bien fort ou bien imprudent serait celui qui pourrait le dire. Si l'on en juge par le premier semestre, il semble que l'année s'annonce bonne: meilleure que 1962, avec des ventes et des profits croissants. C'est tout au moins ce qu'annonçait le *Financial Post* du 13 juillet, en s'appuyant sur des statistiques établies par ses services avec les réponses données à son questionnaire par de grandes entreprises réparties dans tout le Canada. Voici un tableau qui les résume. Elles ont trait aux résultats obtenus par les sociétés qui ont répondu aux questions posées:

Résultats du premier semestre de 1963 par rapport à 1962 (exprimés en % du nombre des réponses)

	Les mêmes %	Augmentation %	Diminution %
Ventes	19	71	9
Prix	72	20	8
Prix coûtant	63	34	1
Main-d'œuvre (nombre)	61	24	15
Main-d'œuvre (prix)	30	69	1
Profits	25	53	18
Investissements	35	43	22

Ainsi, 71 pour cent des sociétés ont augmenté leurs ventes pendant le premier semestre de 1963; vingt pour cent ont haussé leurs prix; 53 pour cent ont augmenté leurs profits et quarante-trois pour cent ont ajouté à leurs investissements.

Tout cela est le passé immédiat. Pour les prochains six mois, les perspectives sont encore meilleures avec des ventes et des profits accrus dans 73 pour cent et dans 55 pour cent des cas respectivement au lieu de 71 et 53 pour cent.

102 Que seront les résultats définitifs ? Bien imprudent qui les indiquerait avec assurance. Contentons-nous donc de nous demander avec le *Financial Post*: "How accurate will executives be in their predictions of 1963 profit trends" ? C'est-à-dire dans quelle mesure tout cela sera-t-il exact ?

Pour le moment, voyons si les statistiques d'ensemble nous apporteraient quelques éléments de précision pour les premiers mois:

	Fin avril 1963 par rapport à 1962
Production industrielle ... ..	+ 5.4
Production agricole (céréales) ... ..	+ 0.6
Production d'électricité ... ..	+ 5.7
Ventes de détail ... ..	+ 5.7
Ventes de gros ... ..	+ 0.3
Revenu de la main-d'œuvre ... ..	+ 6.5
Nombre de travailleurs (mai) ... ..	+ 0.9
Bâtiment (contrats octroyés) ... ..	— 21.2
Commerce extérieur (mai)	
exportations ... ..	+ 8.3
importations ... ..	— 5.5
Vente d'assurance-vie ... ..	+ 9.6
Dépôts bancaires ... ..	+ 5.2
(sujets à préavis)	
Prix à la consommation (juin) ... ..	+ 1.8
Prix de gros (juin) ... ..	+ 2.3

En somme, les indices sont excellents pour la première partie de l'année; sauf dans le bâtiment dont le chiffre serait inquiétant si, d'un mois à l'autre, il ne changeait assez rapidement. Il sera intéressant de le suivre de près, en se rappelant en particulier l'augmentation de la taxe sur les matériaux et

l'outillage, fixée d'abord à 11 pour cent par le ministre des finances, puis diminuée. Devant le tollé général, le ministère a fait machine arrière, mais il est évident que, quelle qu'elle soit, la taxe ne facilitera pas les choses dans un domaine très exposé aux fluctuations subites en hausse ou en baisse.

## II — La bataille des rentes viagères

Les gouvernements engagent en ce moment au Canada une bataille autour des rentes viagères et des caisses de retraite. Jusqu'ici chaque société était laissée libre de constituer un fonds de retraite pour ses employés. Elle avait recours soit à un fonds administré par un comité formé de représentants de la maison et de son personnel, soit à un contrat collectif de rentes viagères souscrit auprès d'un assureur privé ou du ministère fédéral du travail. Dans certains cas, l'entente faite avec le personnel comportait des éléments empruntés aux deux types; ce qui avait l'avantage de donner à l'intéressé une annuité fixe arrêlée au début et une annuité variable selon les résultats des placements accumulés.

103

L'État fédéral et les provinces n'intervenaient que pour étudier le fonctionnement de la caisse de retraite et pour accorder au patron et à l'employé des dégrèvements d'impôts assez appréciables.

Deux problèmes ont bientôt attirer l'attention des pouvoirs publics:

1 — L'urgence de donner à chacun une rente viagère à partir d'un certain âge et une rente pouvant être transportée d'une entreprise à l'autre dans tout le Canada. En procédant ainsi, on réalisait un des articles du programme d'assurances sociales imaginé durant la dernière guerre et mis graduellement à exécution avec l'assurance chômage, puis avec les assurances hospitalisation.

2 — L'avantage pour l'État de centraliser les fonds considérables que l'application du projet devait entraîner. Quand on sait que les rentes viagères comportent généralement un versement de 10 pour cent du salaire par an, on imagine facilement l'intérêt qu'un pareil projet peut présenter pour un gouvernement à l'affût de toutes les sources possibles de capitaux.

104 Le gouvernement de l'Ontario fut le premier à barrer la route au gouvernement fédéral en passant une loi qui impose la souscription d'une rente viagère à tous les citoyens de la Province à partir du 1er janvier 1965. La loi laisse, cependant, à l'initiative privée la possibilité de concurrencer l'État dans ce domaine.

Depuis lors, le gouvernement fédéral a annoncé son intention de créer un fonds central. De son côté, le gouvernement de Québec a fait part qu'il présenterait une loi semblable pour les ressortissants de sa province l'année prochaine.

On se trouve donc devant une triple initiative qui pose à la fois un problème politique et un problème financier. Les provinces ont le droit d'agir dans ce domaine comme elles l'ont fait pour l'assurance hospitalisation. Les plus puissantes ne veulent pas laisser le gouvernement central envahir un milieu qui est le leur et elles entendent bien faire valoir leurs droits; ce qui est normal.

Ce qui est malheureux, cependant, c'est qu'une fois de plus tout cela a bien l'air de vouloir se faire sur le dos de l'initiative privée. Au lieu d'essayer de trouver une solution de coopération, afin d'obtenir les meilleurs résultats, l'État est tenté d'organiser tout lui-même et, ainsi, de mettre la main sur des fonds considérables à une époque où il en a un grand besoin.



Il est intéressant de lire à ce propos le texte que la Canadian Life Insurance Officers Association a préparé

## ASSURANCES

---

sur le sujet. En voici un court extrait qui résume l'attitude prise par cette puissante association, qui groupe une centaine de compagnies que les rentes viagères intéressent au plus haut point puisque 25 pour cent de leurs placements en provient. C'est à la fois une très forte partie de leurs ressources et une part importante de leur actif.<sup>1</sup>

Voici la position prise par l'Association:

- (a) "We continue to support the federal universal flat benefit plan.
- (b) "We oppose a federal government-operated pension plan providing earnings-related benefits on top of the federal universal flat benefit plan.
- (c) "We favour provincial legislation similar to the Ontario "portable pension" type to provide for the extension, improvement and solvency of pension plans and for the portability of such pension benefits supplementary to the federal flat benefit, and we suggest that the federal government can play a constructive role in bringing about uniformity in such provincial legislation. We offer our full co-operation in the development and successful operation of this type of legislation.
- (d) "We suggest a federal universal flat benefit plan for all persons unable to work because of permanent disability and for all widows with dependent children.
- (e) "We favour periodic statistical review of the federal universal flat benefit structure to ensure that the basic "Floor of protection" concept is maintained.
- (f) "We favour the proposal of a federal-provincial conference on pensions, and we suggest the federal government may profit from a committee of inquiry to hear the views of all other interested groups and to make recommendations. We also suggest that the federal government establish a permanent welfare advisory board on a continuing basis to analyse all the economic implications of welfare measures, to carry out the function proposed in (e) above and to advise the Minister of National Health and Welfare regularly on such matters."

105

---

<sup>1</sup> *Old Age Security and Earnings — Related Pension*. Mémoire de la Canadian Life Insurance Officers Association, Toronto.

# Connaissance du métier

par

G. P.

## I — What is wrong with direct billing ?<sup>1</sup>

106

C'est-à-dire qu'est-ce qui ne va pas avec la facturation directe ? On sait ce dont il s'agit. Au lieu d'être facturé par le courtier ou l'agent, l'assuré reçoit la facture, les avenants et même la police directement de l'assureur. Pour ce dernier, l'opération est avantageuse. Il n'a pas à vendre, c'est l'agent qui le fait. Théoriquement il n'a pas à attendre pour le paiement de la prime: l'assuré lui en faisant remise directement. Il adresse toutes les pièces à l'assuré et ainsi, s'établit le lien qu'il n'y a pas quand l'assuré traite entièrement avec l'agent ou le courtier. De plus, l'assureur peut mécaniser entièrement l'opération: police, facture, émission des polices, constitution de l'échéancier. Et surtout, par le processus psychologique ordinaire, le contact direct entre l'assuré et l'assureur s'établit, c'est-à-dire entre le payant et le payé. Tout est bien ainsi, affirme l'assureur, qui atteint plusieurs buts d'un seul coup: il diminue ses frais en mécanisant le travail; il établit le contact avec l'assuré: il cesse, par conséquent, d'être l'inconnu dont l'agent ou le courtier seul connaît l'existence. C'est à la fois un peu simpliste et exact de s'exprimer ainsi, mais, dans le cours de l'opération ordinaire, l'assureur n'existe pas. A tel point que l'assuré ne dira pas: telle compagnie m'assure, mais je suis assuré par un tel (courtier ou agent).

Le collaborateur de "*Canadian Underwriter*" vient briser cette euphorie, en disant: rien ne va plus. Je reçois

<sup>1</sup> *Canadian Underwriter*. 15 juin 1963.

les avenants après l'assuré. Je ne peux les vérifier et les expliquer. S'il y a augmentation de prime, je ne peux préparer les voies. Bref, la facturation directe m'empêche de faire mon travail complètement. Ce que je blâme, c'est le système, non les hommes qui l'appliquent.

Nous avons pris attitude dès le début contre la facturation directe par l'assureur. Le témoignage que "*Canadian Underwriter*" nous apporte dans son numéro du 15 juin ne nous fera pas changer d'avis. Cette méthode de travail a du bon; dans une certaine mesure elle est utile pour l'agent qui n'est qu'un apporteur d'affaires puisqu'elle lui permet de faire porter tout son effort sur la vente sans qu'il soit distrait par autre chose. Elle lui évite de "financer" son client. Pour lui et pour celui qui n'administre pas un portefeuille, la modalité est excellente. Son seul inconvénient, c'est que graduellement, l'intermédiaire devient uniquement l'agent de l'assureur, le préposé à la vente, l'apporteur d'affaires qui fait ce qu'on lui dit et qui n'a d'autre utilité que d'apporter ses affaires au même assureur qui, petit à petit, resserre son étreinte. On ne peut aimer nous entendre dire cela, mais à tort ou à raison nous ne pouvons nous exprimer autrement. Aussi, ne pouvons-nous pas blâmer le correspondant du *Canadian Underwriter* qui, en homme intelligent, veut savoir ce qu'il vend et l'expliquer ou le justifier. Il ne veut pas être une quelconque pièce d'un engrenage de plus en plus étendu. Il comprend que le rôle du courtier est d'étudier les besoins de son client et de les satisfaire. Il sait que pour cela, on doit lui soumettre les textes avant de les envoyer. Et c'est contre l'emprise de l'assureur qu'il se débat. Nous ne pouvons l'en blâmer, bien au contraire.



Il nous semble qu'il y a là plus qu'un heurt d'intérêts, un choc de points de vue, mais bien un système qu'on essaie

108 d'implanter en Amérique comme il existe en Europe. C'est une première étape vers une orientation nouvelle des forces en présence: assureur et intermédiaire. Les uns insistent avec toute leur influence, les autres résistent avec la force de l'inertie qui, jusqu'ici, a en partie paralysé l'évolution tant l'intermédiaire, qui connaît son métier et veut le pratiquer pleinement, complètement, intelligemment, a de l'influence auprès de sa clientèle. Il sait que tant qu'il rendra des services il retiendra son portefeuille. C'est quand il deviendra un simple robot qu'il cessera d'exercer une influence quelconque sur ses clients. Or c'est cela qu'il ne veut pas.

## II — L'assemblée de la Canadian Underwriters' Association

Chaque année, la Canadian Underwriters' Association se réunit en assemblée générale, au cours de laquelle les rapports des divers comités sont présentés. C'est par eux qu'on est tenu au courant des initiatives prises durant l'exercice. Nous ne retiendrons ici que le communiqué du comité de l'assurance des biens mobiliers et immobiliers ou "*Property Insurance Committee*". Le rapport est intéressant parce qu'il résume les modifications apportées à la pratique durant l'exercice. Il indique combien le métier évolue et quel rôle les grands courtiers jouent dans ce domaine. Ceux-ci apprennent avec intérêt et amusement tout à la fois les mesures qui sont devenues orthodoxes, après avoir été pratiquées depuis un temps plus ou moins long par certains d'entre eux.

Qu'on en juge par ces quelques directives nouvelles:

a) "*To meet competition and avoid the loss of further business of Tariff Offices, the Stated Amount Co-Insurance Clause Rule was extended to apply to risks of any construction.*"

Et pourquoi pas ? Pourquoi ne pouvait-on pas remplacer la règle proportionnelle par un montant minimum pour les

risques en brique, en pierre, en bois pourvu que le montant assurable corresponde au tantième de la règle proportionnelle? Oui, pourquoi? Et cependant, la plupart des assureurs se refusaient à en accorder le droit. L'assurance évolue heureusement. Ce qui est "choking" un temps, devient acceptable un peu plus tard, quand le recrutement des comités apporte à leur composition des esprits davantage évolués et qui un jour se disent: pourquoi pas, en effet? Notons, cependant, qu'on n'accorde le bénéfice de cette clause qu'à certains types de risques. C'est sans doute une première étape.

109

b) *"Protected risks of any construction in course of construction and made eligible for "completed rates" provided the insurance is in the name of the owner or owner and contractor"*.

Nous sommes prêts à assurer un immeuble en construction au taux du bâtiment terminé et occupé, dit-on en substance. Voilà une vote-face qui se dessinait et qui était devenue nécessaire pour les gros risques en particulier. Cela rend rêveur, cependant, parce qu'on va d'un extrême à l'autre. Le risque d'entrepreneur est bon ou mauvais dans l'ensemble, mais il ne peut pas être très mauvais ou très bon tous les deux ou trois ans. Devant ces extrêmes, on sourit avec indulgence ou on admet avec un peu de cynisme que les tarificateurs ont des sautes d'humeur qui tiennent à des raisons que la raison ne reconnaît pas. Ou peut-être est-ce l'effet de la concurrence, cette extraordinaire influence, à la fois bonne ou mauvaise suivant l'angle où on l'envisage et le moment.

c) Il n'y a plus de minimum pour les polices collectives. Bravo! Puisque la police collective est un excellent instrument de travail, il faut l'utiliser dans tous les cas où elle peut rendre service. Si une assurance est divisée entre dix assureurs, pourquoi la refuserait-on au courtier, que le mon-

tant soit de \$10,000, de \$100,000 ou de \$1,000,000 ? Or, la police collective est vraiment un excellent instrument de travail.

110 d) Pour les marchandises, comme pour les immeubles et la machinerie, on pourra à l'avenir émettre des polices de trois ans avec une réduction de 10 pour cent. Si celle-ci est justifiable pour l'immeuble, pourquoi ne le serait-elle pas pour le contenu ? Parce que celui-ci est plus dommageable ? Nous sommes tout à fait d'accord sur ce point, mais comme la différence de taux en tient compte, il nous paraît logique d'appliquer la même règle dans les deux cas. Notons également, qu'actuellement si le principe est reconnu, il n'a pas encore atteint le point d'application.

e) Ne faudrait-il pas songer aux assurances contre l'incendie avec *franchises* ? Et pourquoi pas puisque la règle de la franchise existe dans d'autres domaines et puisque l'assuré s'y intéresse. Un comité est donc au travail. Il en sortira des règles qui s'apparenteront sans doute aux formules de certaines sociétés, comme celles de Chubb & Son et d'Insurance Company of North America; avec un certain retard il est vrai.

Tout ce qui précède nous paraît se rattacher au discours qu'a prononcé le président de la Canadian Underwriters' Association, Monsieur E. A. W. Patterson, à la dernière réunion tenue à Montebello, dans cet énorme *Club House* fait de billes de bois et qui contient de magnifiques foyers en pierre. Autrefois, on y aurait fait griller un bœuf entier, mais aujourd'hui on se contente d'y faire brûler des rondins et des bûches pour le plaisir des yeux et pour supprimer l'humidité.

Voici un extrait du discours de Monsieur Patterson, qui est tout un programme:

*“There has been an increasing awareness in the Association during the past year that some traditional approaches to our problems may have to be modified. The mere fact that there is a willingness to face up to the issues augurs well for the future. An aggressive and flexible attitude to the problems we have to face has continued to develop.*

*“As a result of discussions at the last Annual Meeting a special Sub-Committee was formed to consider the points raised at that Meeting. This sparked a review of established practices and resulted in a change in quite a number of the Rules and in the adoption of new procedures designed to further assist our Members in dealing with competitive situations on the larger risks and to permit greater experimentation with the use of new forms.”*

111



Notons avec plaisir ces manières nouvelles de penser et leurs résultats immédiats dans une pratique vieillotte. Longtemps, celle-ci a suivi de très loin les besoins du métier. Elle s'efforce tout à coup de rattraper le temps perdu, à grands pas, comme poussée par une force intérieure à laquelle rien ne résiste, même pas des règles presque séculaires.

### **III — La Corporation des Courtiers d'Assurance**

Après de nombreuses années, elle vient enfin de se réaliser, grâce à l'aide d'un Premier Ministre qui l'a défendue en avocat et en politique éclairé, contre d'assez curieuses et dures attaques menées au Comité des bills privés. La Corporation "fermée" est l'aboutissement d'une lente évolution dans les services gouvernementaux qui, d'une opposition très nette à l'idée d'un corps professionnel, en sont venus à l'appuyer tout en demandant des garanties, des possibilités d'intervention, une reconnaissance de l'autorité officielle; ce qui est normal. Nous désirons ici remercier le surintendant des

assurances et ses principaux collaborateurs, dont l'appui a été précieux.

112 Pour être courtier d'assurances, il faudra donc être membre de la Corporation. Pour cela, il faudra avoir passé des examens, faire preuve de qualifications techniques, d'une connaissance du métier, qui ne peuvent pas ne pas être à l'avantage du public. Quoi qu'on en ait dit, le courtier n'est pas un simple apporteur d'affaires. Certains l'affirment en invoquant qu'avec les formules nouvelles, il n'y a qu'à convaincre l'assurable, à faire remplir la proposition, à toucher la prime et à faire parvenir la police à l'assuré; en somme c'est l'intermédiaire parfait qu'on se plaît à décrire ainsi. Or, le courtier n'est pas cela. Le courtier a un rôle véritable puisqu'il est avant tout le conseiller de son client. Après s'être rendu compte de ce dont celui-ci a besoin, il doit s'efforcer de trouver la garantie, le marché, de vérifier que le contrat correspond aux besoins de l'assuré. Par la suite, il doit voir aussi à ce que la police reste suffisante, bien adaptée, assez étendue. Au moment du règlement du sinistre, il doit aider l'assuré de ses conseils, afin de lui permettre de toucher la somme à laquelle celui-ci a droit. Celui qui ne voit pas cela ignore tout de la pratique ou ne veut pas voir ce qui se passe. Il faut faire une différence, en effet, entre:

a) l'agent — simple apporteur d'affaires — intermédiaire idéal que l'assureur tient bien en mains, qu'il dirige à droite ou à gauche suivant sa politique du moment, vendeur qui doit vendre et dont toutes les forces et les initiatives doivent tendre vers la vente sans être distrait par autre chose;

b) le courtier qui, de plus en plus, est un assureur-conseil, c'est-à-dire un spécialiste qui aide l'assuré à se débrouiller dans le dédale des contrats, des avenants, des tarifs, des règles posées par l'assureur. En toute justice pour ce dernier, le courtier fait aussi admettre les exigences de l'assu-

reur si elles lui paraissent normales. Il y a dans cette fonction une responsabilité juridique et morale, un caractère professionnel incontestable que la loi relative à la Corporation des courtiers d'assurances a voulu reconnaître. En acceptant le principe, le Gouvernement a innové dans un domaine en pleine évolution. Nous désirons l'en remercier ici.

### **IV — La revision des lois d'assurance**

Au début de juillet, le premier ministre de la province de Québec a annoncé qu'au cours de la prochaine session de l'Assemblée législative, on procéderait "à une refonte de la loi de l'Assurance". Nous nous réjouissons de la nouvelle, car les assurances sont un domaine où il y a un très grand besoin d'adaptation des textes à la pratique. Celle-ci a beaucoup évolué depuis un quart de siècle, tandis que la loi restait à peu près la même. De temps à autre, on s'est contenté de faire de légères modifications, des retouches qui n'étaient en somme qu'un replâtrage, qu'une couche de peinture légère couvrant le bois vermoulu ou l'usure de l'armature. C'est plus que cela que demandent les praticiens, les avocats et les juges, qui ont entre les mains un instrument vieilli, mal adapté aux besoins actuels.

113

C'est avec joie que nous accueillons la nouvelle. Même si les nouveaux textes ne sont pas pour demain, il est bon que reprenne le travail abandonné, que les textes déjà faits soient scrutés, examinés, mis au point. S'il y a lieu, qu'on les complète, qu'on les refasse, qu'on les adapte, mais il est urgent que, dans ce domaine comme dans d'autres, on aille de l'avant.

### **V — Les modifications apportées à la loi des accidents du travail**

En fin de session, le ministère du travail a fait passer une loi modifiant le texte de la loi des accidents du travail.

114

En bref, il a fait augmenter certaines des indemnités et comprendre dans l'application de la loi l'ensemble des travailleurs, à l'exception des services domestiques et des ouvriers agricoles. À partir d'une date qui sera déterminée par arrêté ministériel, c'est donc dire que tous les employés bénéficieront en cas d'accident du travail des indemnités accordées jusqu'ici aux seuls ouvriers et au personnel des entreprises de transport, des gouvernements provincial, fédéral et municipaux. Cette mesure est intéressante au point de vue social puisqu'elle permettra à presque toutes les catégories de travailleurs de recevoir un traitement identique. Ce qui la rend moins acceptable, à notre point de vue, c'est que le gouvernement a supprimé d'un coup de plume la possibilité pour le patron de s'assurer auprès de l'assurance privée. Depuis longtemps, celle-ci avait rempli sa fonction régulière auprès des patrons qui avaient voulu s'assurer. Elle leur avait donné le choix entre la garantie contre le recours en vertu du droit commun ou celui-ci et un avenant dit "de compensation volontaire" dont les termes variaient suivant ce que l'assuré était prêt à payer. Qu'on décide que tous les accidentés doivent à l'avenir toucher ces indemnités, nous nous inclinons sans aucune difficulté, même si, en agissant ainsi, on supprime le recours de l'accidenté en vertu du droit commun. Ce à quoi nous nous objectons, cependant, c'est que, sans entendre les parties intéressées, on empêche tout à coup l'assurance privée de continuer la fonction d'assureur qu'elle avait remplie jusque-là. En somme, tout ce que l'initiative privée demanderait, ce n'est pas de lui conserver l'assurance, mais de lui permettre d'entrer en concurrence avec la Commission des Accidents du Travail. Il suffirait pour cela que les nouveaux venus entrent sous la cédule 2 et que l'employeur ait le choix de s'assurer, soit auprès de l'assurance privée, soit auprès de la Commission des Accidents du Travail. En procédant ainsi, on éviterait qu'une fois de plus l'initiative privée

ne perde un revenu qu'elle a établi au cours de nombreuses années et dont on la prive avec une brutalité difficilement justifiable. Ailleurs, on accepte la concurrence de l'État et de l'initiative privée dans ce domaine particulier. Pourquoi faut-il que dans notre province où continue de régner la libre entreprise, périodiquement l'État mette la main sur des sources de revenu qui ne sont pas nécessairement les siennes propres. Qu'il intervienne pour contrôler, pour redresser une situation, pour créer quelque chose dans un domaine où l'initiative privée ne peut ou ne veut pas agir, nous serions tout à fait d'accord. Mais nous protestons quand l'État procède, sans avis préalable et en fin de session, à ce qui est une véritable confiscation.

115

Nous souhaitons que le Cabinet entende les doléances des parties intéressées avant de fixer la date d'entrée en vigueur de la nouvelle mesure, même si, à notre avis, il aurait mieux valu le faire avant de passer la loi. Nous formons le vœu que le Cabinet étudie le mémoire qui lui sera présenté avec la largeur de vues et la compréhension qui s'imposent en pays démocratique.

**VI — L'avocat peut-il être poursuivi dans l'exercice de ses fonctions ?**

Me Sterling Hutchison de San Diego, Californie répond à cette question sous le titre "*Lawyers. How is your malpractice?*" dans "Insurance Counsel Journal" de juillet 1963. Même si le titre étonne, l'article est intéressant. L'auteur indique les fautes qui peuvent donner lieu à une poursuite et justifier une assurance contre la responsabilité professionnelle. Voici celles qu'il dégage en les étudiant :

— "Failure to make some time limit set by statute or court rule".

— "Negligence in taking on the work at all".

- “Failure to make adequate investigation of facts or search of public records”.
- “Failure to give correct advice or warnings”.
- “Errors in drafting documents”.
- “Failure to follow up or carry correctly the many administration or procedural steps of legal matter”.
- 116 — “Errors in tax calculation or in handling clients’s money”.
- “Failure to check the law”.
- “Errors in filing documents”.
- “Errors in drafting and planning of pleading”.
- “Error or delay in process and service of it”.
- “Failure to prosecute”.
- “Errors in trial tactics”.
- “Delay or mistake in pursuing a judgment”.
- “Failure to carry out a promise or an instruction from a client”.

Voilà une imposante liste d’erreurs, d’oublis, de fautes, qui peuvent donner naissance à une réclamation plus ou moins fondée. Elle justifie l’assurance souscrite chez nos voisins pour des sommes de plus en plus élevées qui tiennent compte de l’aptitude à réclamer, des frais encourus même s’il n’y a pas faute et des sommes auxquelles les tribunaux ont tendance de fixer les indemnités. Même si, au Canada, la faute est plus difficile à établir qu’aux États-Unis, l’assurance se justifie.

Mais c’est aux États-Unis, en particulier, que pense l’auteur de l’article en écrivant: “*Lawyers, how is your mal-practice*” ?

# Chronique de documentation

*par*

J. H.

**Stone & Cox.** Life Insurance Tables 1963. 539 King Street West, Toronto 2, \$5.00. 117

C'est le relevé annuel des tarifs des sociétés d'assurance sur la vie au Canada. D'année en année, il prend de l'embonpoint, comme certains adultes qui s'arrondissent avec l'âge.

On y trouve des renseignements intéressants aussi bien sur la situation financière des sociétés que sur leur essor, le rendement de leur portefeuille, leur table de mortalité, la participation dans les bénéfices des assurés et, dans chaque cas, une opinion d'ensemble sur les affaires de chaque société. Certains jugements rendent un peu rêveur. Aussi, n'est-ce pas cela que nous suggérons aux lecteurs de chercher dans cette brochure qui est, par ailleurs, bien documentée.

**Statistiques de la province de Québec.** Bureau de la Statistique du Québec, au parlement, Québec.

Veut-on des renseignements sur cette province du Canada, grande comme plusieurs pays européens et peuplée comme la Suisse de quelque cinq millions ? Veut-on savoir la production minière dans ce territoire d'où l'on extrait fer, amiante, cuivre, or, etc. ? Veut-on connaître la marche du crédit, de l'assurance, des affaires, des faillites — ces chancres d'une économie pourtant bien active ? On n'a qu'à feuilleter la brochure trimestrielle où le Bureau de la Statistique Provinciale groupe ses études. Celles-ci ont un intérêt limité

pour celui qui cherche une vue d'ensemble sur le Canada, mais elles ont l'avantage d'apporter des précisions sur une province où l'activité économique est bouillonnante et où tout ou bien des choses se font différemment des autres provinces.

118      **Journal of the Chartered Insurance Institute.** Volume 60, 1963. The Chartered Institute of Insurance, 20 Aldermanbury, London E.C. 2.

J'aime recevoir chaque année le "Journal C.I.I." D'abord parce qu'il est intéressant: il contient les conférences prononcées l'année précédente devant les membres de l'Institut. Puis, parce qu'il me rappelle cet immeuble situé sur Aldermanbury Street, dans un quartier détruit en grande partie pendant la guerre, puis reconstruit petit à petit durant les derniers dix ans. Les nouveaux immeubles n'ont pas le charme des anciens: certains sont assez laids parce que les architectes n'ont pas compris ce qu'est l'architecture moderne avec ses simplifications et ses études de masse. On a l'impression que trop d'entre eux ont voulu faire gros, massif et parfois bizarre. A mon avis, la conception moderne de l'architecture est bien meilleure à New-York où depuis les folies du Woolworth Building et le gothique frelaté de certains immeubles, on a compris que tout devait être dans la simplification des lignes et dans l'étude de la masse.

Mais revenons au "Journal", en signalant deux excellents travaux, présentés en juillet 1962, sur le traité de Rome, sur le Marché Commun et l'assurance anglaise. A ce moment-là, monsieur MacMillan n'avait pas reçu la rebuffade de Bruxelles et l'Angleterre se préoccupait des répercussions qu'aurait son entrée dans le Marché Commun. A signaler aussi sous le titre "*Insurance Education*" trois travaux sur l'évolution de la formation technique en Europe.

Et puis, enfin, une étude sur la conservation des documents pouvant servir à l'histoire de l'assurance. Trop souvent, les tarifs, les règlements vont au panier après avoir perdu leur utilité immédiate. Peu de gens songent en effet à garder des traces de ce qu'on a pensé, de ce qu'on a voulu, de la manière dont on a raisonné à un moment particulier. Et soudain, trente ans après on ne sait plus ce qu'on a fait et pourquoi on a agi ainsi. C'est la raison pour laquelle il est si difficile d'écrire l'histoire de l'assurance. Seules certaines compagnies intéressées aident à remonter en arrière à l'aide des dossiers qu'elles conservent, des livres qu'elles publient à l'occasion d'un anniversaire. Mais peut-être pourrait-on agir autrement. Et c'est là que l'étude de monsieur Cockrenn est utile. Il l'intitule d'ailleurs très simplement "*The preservation of insurance record*".

119

**Pour une réforme de l'entreprise**, par François Bloch-Lainé.

Aux Editions du Seuil, Paris.

Monsieur Bloch-Lainé est président de la Caisse des Dépôts, une entreprise d'Etat qui joue un rôle très important dans les milieux financiers. Il est donc très intéressant de voir ce qu'il pense de l'orientation de l'entreprise dans une économie en pleine évolution. La nouvelle entreprise aurait "un collège des directeurs" et une commission de surveillance". Elle comporterait une participation du capitalisme, du syndicalisme et de l'Etat.

L'étude de monsieur Bloch-Lainé résume et ordonne les idées de réforme qui travaillent profondément en ce moment les milieux capitalistes et dirigistes en Europe et, dans une certaine mesure, dans la province de Québec. Et c'est pourquoi elle est intéressante pour ceux que préoccupe l'avenir de l'entreprise dans notre province. Ils sentent combien est forte en ce moment la pression de la socialisation sur le milieu capita-

120 liste. Ils constatent combien certains éléments poussent à la nationalisation des entreprises, en s'appuyant sur le syndicalisme et sur une certaine formule de nationalisme politique et ethnique qui trouve son aliment principal dans une incompréhension presque totale du problème économique et ethnique des Canadiens français dans les milieux capitalistes dominants. Même si on trouve un peu loin de nous et de nos problèmes les opinions de monsieur Bloch-Lainé, il est intéressant de voir ce qu'on pense ailleurs d'un problème qui, même s'il prend chez nous un aspect particulier, a au départ beaucoup des mêmes causes, des mêmes difficultés et des mêmes caractéristiques.

**Economic planning in a democratic society.** 9th Winter Conference. Canadian Institute on Public Affairs.

La planification économique est une question à l'ordre du jour depuis plusieurs années. Elle a trouvé des solutions pratiques et fort intéressantes dans certains pays comme la France. Au Canada, elle est en marche, dans les idées tout au moins. Le C.I.P.A. l'a mise à l'étude à sa dernière réunion tenue au cours de sa 9e "Winter Conference". Les travaux ont depuis fait l'objet d'une brochure de quatre-vingt-huit pages. Ils varient de l'aspect général à l'aspect particulier que la question présente au Canada. Les études consacrées à notre pays, découlent plus ou moins des prémisses posées par monsieur Thorbjorn Carlsson, à qui le titre de la discussion a été emprunté et que voici: "*In no country where private enterprise is dominant could central planning be successful without a close and trustful cooperation between government, private enterprise and all interests concerned.*"

Voici également la liste des travaux consacrés au Canada en particulier:

	Page
Part 3. What Kind of Planning for Canada ?	53
Arthur J. R. Smith	54

## A S S U R A N C E S

---

*What can we learn that is of relevance for Canada from the experience of other democratic, industrially advanced nations which have established some form of economic planning organization?*

Jacques Parizeau 56

*Planning a foreign-controlled economy with a federal constitution is a challenge that can be met only after a drastic revolution has taken place in the mind of the people.*

H. Ian Macdonald 65

*We have accepted from Europe the lesson that planning need not imply any entithesis between socialism and free enterprise.*

121

Carl A. Pollock 69

*Let us at all cost steer clear of the kind of regimentation associated with the centrally directed and planned economy.*

Clarence L. Barber 71

*Effective economic planning is more likely to be handicapped in the future by deeply ingrained prejudice about what governments should or should not be than by our inability to determine what correct economic policy should be.*

Larry Sefton 75

*No nation can fill the needs of its people and meet its commitments to the world in the twentieth century unless it develops democratic economic planning as a nation.*

Eric A. Trigg 78

*Whether we like it or not our planning must recognize the interests of others, particularly the investors abroad who own so much of our industry . . .*



La brochure contient également une excellente bibliographie en annexe. Elle prend un intérêt particulier en ce moment puisque le gouvernement fédéral annonce pour septembre la constitution de son Conseil économique, dont la fonction sera justement de déterminer un programme de planification; planification indicative et non impérative dit M. Maurice Lamontagne, de qui le Plan relèvera.

**Cahiers de l'Institut de Science Économique Appliquée:** Le colloque Franco-Canadien de décembre 1961 - Paris.

122 L'Institut de science économique appliquée est extrêmement actif sous la direction de monsieur François Perroux. Il a organisé en décembre 1961 un colloque, consacré au Canada et au rôle qu'y joue le capital étranger. Le sujet a une actualité particulière dans notre pays depuis que le ministre des finances a, au cours de la session fédérale de 1963 mis de l'avant, puis retiré un projet de taxe destinée à supprimer ou tout au moins à enrayer l'achat majoritaire des entreprises canadiennes; projet généreux, mais rendu difficile ou même dangereux par ses conséquences sur la marche de la Bourse, sur la participation de l'étranger aux entreprises canadiennes, sur l'équilibre de la balance commerciale.

Le colloque a étudié la question avec sérénité et avec un intérêt soutenu. Y ont pris part des économistes canadiens venus des Université de Montréal (Angers et Parizeau) de Toronto (Eastman et Stykolt) et Laval (Dubé). Les travaux ont été suivis d'une discussion à laquelle se sont mêlés un certain nombre d'économistes français et de chefs de grandes entreprises choisies par les plus importantes; ce qui indique à la fois le prestige dont monsieur Perroux et son Institut jouissent en France et l'intérêt que le sujet prend dans un milieu où l'on songe de plus en plus au Canada pour y placer les excédents de capitaux auxquels la création du Marché Commun, en particulier, a donné lieu.

**Making the most of Charts.** Management Bulletin No. 28. American Management Association. New York.

Lors d'un séminar de L'A.M.A., monsieur K. W. Haemer a présenté une étude sur les graphiques et le parti qu'on pouvait en tirer dans les affaires. Ce sont les données de son travail que l'Association présente aujourd'hui avec la per-

mission de l'American Telephone and Telegraph Company, qui a les droits d'auteur.

La brochure de 41 pages est intéressante parce qu'elle correspond bien au triple programme tracé par l'auteur:

- a) le graphique illustre le fait mieux que des mots ou des chiffres;
- b) pourvu que l'on utilise le meilleur graphique possible;
- c) et pourvu que la présentation soit efficace.

123

Nous ajoutons: pourvu aussi qu'elle soit bonne; ce qui est le cas des graphiques qui nous sont présentés dans cette introduction à un art mineur, mais utile.

**Rapport sur la gestion des agences en 1959.** Bulletin officiel de la Fédération Nationale des Syndicats d'agents généraux de France et l'Union Française. 104, rue Jouffroy, Paris 17°.

Le rapport résulte des travaux entrepris par la C.E.G. A.S., c'est-à-dire la Commission générale d'Organisation scientifique. Celle-ci est une "Association de caractère privé dont le but est d'apporter à ses adhérents les moyens de perfectionner leurs méthodes et leurs hommes". Elle dispose pour cela de 80 ingénieurs et elle a 1,945 entreprises ou organismes adhérents.

Un pareil travail ne peut nous laisser indifférents, même s'il étudie des méthodes qui ne sont pas exactement les nôtres et s'il s'applique à une conception différente des affaires en général. Nous nous permettons de le signaler à notre Association des Courtiers d'assurance si elle ne le connaît pas. Il faudra éventuellement que l'Association se préoccupe d'études de ce genre pour rendre service aux petites, moyennes et grandes agences, à qui une étude méthodique des normes et des résultats pourrait être utile. Elle devrait, croyons-

nous, rapprocher la méthode française d'investigation, de contrôle et d'organisation de la méthode américaine, moins poussée peut-être mais également intéressante parce qu'elle se rapproche davantage de notre pratique.

**The Journal of Insurance.** June 1961, Volume 2. American Risk and Insurance Association.

124

Nous sommes un peu en retard pour signaler dans ce numéro trois études intéressantes. L'une de Chastain, Osborn et Snider sur "*Insurance Teaching Techniques*"; l'autre de Stuart Schwartz Child sur les droits des créanciers sur la police d'assurance sur la vie: ce qui pose la question de la valeur de rachat et des droits respectifs de l'assuré et du bénéficiaire-ayant droits ou personne nommée. La troisième indique les montants d'assurance qu'il est recommandable de souscrire en responsabilité civile: question toujours renouvelée dans un marché en ébullition, où jurés et juges apportent régulièrement des problèmes nouveaux, en condamnant le tiers responsable à des indemnités de plus en plus élevées.

Dans un numéro plus récent, juin 1963, signalons aussi: "*Survey of Insurance in the USSR*", par Paul Rogers et une étude de H. Wayne Snider sur les "*Educational Requirements for Agents' licensing*" — qu'il faut rapprocher de l'effort fait dans la province de Québec dans ce sens. Enfin, une étude de vocabulaire sur les assurances multiples: forme de plus en plus informelle de l'assurance chez nos voisins.

## Le rapport du comité d'enquête relatif à la loi sur l'assurance-chômage

125

Le régime Diefenbaker à Ottawa a été bref. Il a marqué surtout, semble-t-il, par le nombre et la qualité des enquêtes qu'il a fait faire par des économistes, des praticiens et des théoriciens sur des questions économiques ou techniques. Un par un, les rapports paraissent et viennent se ranger parmi les invendus, sur les tablettes de l'État. Intéressant, le dernier en date s'intitule "Rapport du Comité d'Enquête relatif à la loi sur l'assurance-chômage". Il pose la question: qu'est l'assurance-chômage et que devrait-elle être? Problème grave dans une économie qui, malgré son dynamisme, malgré l'expansion rapide de certains de ses secteurs, ne parvient pas à employer tous ses gens en âge et en état de travailler. On peut s'étendre longuement sur les causes, mais le fait du chômage est là, avec ses abus, ses cas lamentables, ses sursauts, ses manques. C'est tout cela et le moyen de mieux indemniser et à un moindre coût pour l'État que les commissaires ont étudié en 215 pages d'une brochure fort bien présentée par l'Imprimeur de la Reine, ce haut personnage élégant, disert et qui a le souci de la présentation des textes.

Il est difficile de résumer en quelques pages un travail de cette importance. Nous nous contenterons ici d'en donner quelques brefs aperçus destinés tout au plus à présenter le sujet dans son ensemble.

1 — On use et on abuse de l'assurance-chômage affirmement les commissaires. À l'article 90, d'abord: "Il est établi

126 que la Caisse d'assurance n'a cessé d'être la cible de réclamations frauduleuses et de réclamations frisant la fraude. La forme la plus manifeste de fraude, soit le défaut de révéler les gains, donne une idée de l'étendue du problème. Quant à l'autre catégorie, où le problème réside en grande partie dans la détermination d'un état d'esprit, l'étendue des sommes retirées de la caisse repose entièrement sur des conjectures. Le réclamant est-il vraiment incapable d'obtenir un emploi tout en en cherchant un réellement ? Est-il réellement capable de travailler et disponible pour un emploi ? Il est bien plus difficile d'aviser à ces questions qu'aux représentations manifestement fausses; ce sont, à certains égards tout au moins, des questions plus graves".<sup>1</sup>

Plus loin, à l'article 152 (p. 107), les commissaires reviennent ainsi sur les abus commis: "... Le cas des particuliers qui abusent du régime en touchant des prestations sans chercher du travail ou sans avoir l'intention d'en accepter requiert une attention constante et a sans doute coûté une somme considérable avec les années, mais il est impossible d'en établir le chiffre dans les tableaux statistiques. C'est un abus très grave, non seulement en raison des frais qu'il représente, mais aussi parce qu'il discrédite le régime et a tendance à augmenter si on ne le réprime pas. La question des abus est étudiée de façon plus détaillée aux pages 40 à 49 du deuxième chapitre."

2 — L'assurance-chômage ne devrait assurer que contre ce que l'on a vraiment perdu: "A ce sujet, il y a lieu de remarquer qu'une personne ne peut perdre ce qu'elle n'a jamais eu.<sup>2</sup> On ne peut prétendre qu'une personne qui travaille normalement du lundi au vendredi ait subi une perte de salaire parce qu'elle ne travaille pas (c.-à-d. est "en

<sup>1</sup> P. 49.

<sup>2</sup> P. 109, Art. 3, 4 et 5.

chômage”) le samedi et le dimanche. De même, si elle travaille normalement du 1er avril au 1er décembre et est normalement oisive le reste de l’année, on ne peut dire qu’elle a perdu quelque salaire du 1er décembre au 1er avril. Il est vrai qu’elle peut avoir besoin de quelque autre forme de secours pour l’aider à supporter la période d’oisiveté, mais ce n’est pas là la fonction de l’assurance et ce serait fausser le sens d’un régime d’assurance que de lui procurer un tel secours sous le couvert d’une assurance.

127

“Un régime d’assurance-chômage devrait donc se limiter au paiement d’une indemnité pour perte de salaire en raison de l’impossibilité d’obtenir un emploi, lorsque l’intéressé pourrait, étant donné ses antécédents d’embauchage, s’attendre raisonnablement à en trouver un.

“Un autre principe général d’assurance consiste en ce que l’éventualité contre laquelle on est assuré doit être indépendante de la volonté de l’assuré ou, si elle relève de sa volonté, elle doit être une éventualité non désirée, afin que l’assuré ne soit pas porté à susciter l’éventualité. L’assurance-chômage est une source de difficultés particulières à cet égard, parce que l’éventualité contre laquelle on est assuré, le chômage, est quelquefois désirée par l’assuré. Celui-ci peut devenir volontairement chômeur (abandon volontaire) ou, une fois en chômage, il peut préférer cet état à un emploi. C’est pourquoi il importe de veiller à ce que l’indemnité ne soit pas si élevée par rapport au salaire qu’elle encourage les assurés à préférer le chômage au travail. D’autre part, du point de vue de l’efficacité sociale du régime, il est souhaitable que l’indemnité se rapproche autant que possible du salaire perdu.”

Or, “d’après le régime actuel, les prestations peuvent être payées à des travailleurs saisonniers pendant la morte-saison, même s’ils n’ont jamais travaillé pendant la morte-

saison et s'ils n'ont aucun espoir d'y parvenir. Il s'agit là d'un supplément de revenu plutôt que d'une indemnité d'assurance".<sup>1</sup>

w

128

Pour éviter des pertes de ce genre à l'avenir, "nous recommandons, ajoutent les auteurs du Rapport, l'institution d'un régime de prestations prolongées qui absorbe le principal contrecoup d'un chômage s'étendant au delà du domaine d'application du régime d'assurance; le coût en serait à la charge du gouvernement fédéral et serait payé sur le produit général des impôts. Bien que nous donnions à cette mesure le nom de régime de prestations prolongées, les prestations pourraient se verser, dans certains cas, à des personnes qui se trouveraient sans travail par suite de la constante saisonnalité de leur activité."

3 — D'après les témoignages reçus, il semble qu'il y a abus, en dehors des travailleurs saisonniers, dans les catégories suivantes:

"a) les femmes mariées qui touchent des prestations sans chercher véritablement un emploi;

"b) les pensionnés ou retraités qui touchent des prestations sans chercher véritablement un emploi;

c) les réclamants et peut-être même l'administration qui restreignent trop la définition des genres d' "emplois acceptables" dans le cas de chacun.

"d) certains réclamants qui s'abstiennent de déclarer leurs gains des semaines où ils travaillent à temps partiel;

"e) certains réclamants qui passent sous silence certains faits relatifs à leur disponibilité; et

---

<sup>1</sup> P. 111, Art. 9.

## ASSURANCES

“f) certains employeurs et employés qui s'entendent pour cacher les renseignements nécessaires sur les motifs de cessation de l'emploi.”

4 — La situation générale aidant, on a assisté à partir de 1957-58 à un très fort drainage du Fonds qui explique en partie son rapide déclin. Voici à titre d'exemple le tableau des recettes et des prestations de 1941-42 à 1961-62.

129

### Comité d'enquête : Assurance-chômage

TABLEAU 21

#### Sommaire des recettes et des prestations

Année financière	Recettes			Prestations			Excédent ou déficit (—)
	Contribu- tions	Revenus des placements et autres recettes	Recettes totales	Presta- tions régulières	Presta- tions supplé- mentaires	Total des presta- tions	
			(milliers de dollars)				
1941-42	43,723	269	43,992	28		28	43,964
42-43	68,922	1,841	70,763	716		716	70,047
43-44	74,065	3,973	78,039	1,722		1,722	76,317
44-45	76,475	6,198	82,673	4,966		4,966	77,707
45-46	75,080	6,119	81,199	31,993		31,993	49,206
46-47	91,218	7,534	98,752	43,114		43,114	55,638
47-48	100,237	9,566	109,803	34,947		34,947	74,856
48-49	119,506	12,122	131,627	49,827		49,827	81,800
49-50	124,447	14,409	138,856	85,006		85,744	53,112
1950-51	154,541	15,666	170,206	83,082	738	5,191	88,273
51-52	184,694	19,080	203,773	85,560	4,595	90,154	113,619
52-53	186,221	22,987	209,208	128,814	7,008	135,822	73,386
53-54	190,409	26,131	216,540	174,620	12,232	186,852	29,689
54-55	190,632	26,415	217,047	232,758	24,871	257,629	— 40,582
55-56	203,676	25,036	228,712	180,038	35,167	215,206	13,506
56-57	225,589	26,083	251,672	201,196	30,100	231,296	20,376
57-58	230,880	23,822	254,702	327,908	57,169	385,076	— 130,375
58-59	222,584	11,658	234,242	362,156	116,475	478,631	— 244,389
59-60	274,339	6,976	281,315	320,970	94,264	415,234	— 133,919
1960-61	330,328	2,371	332,698	406,728	107,178	513,906	— 181,207
61-62	333,347	3,306	336,653	352,328	102,411	454,739	— 118,086

C'est ainsi que la Caisse d'assurance-chômage est passée de \$881,274,000 en 1953-54 à \$66,598,000 en 1961-62.

130

5 — On trouve une autre cause à la diminution rapide de la Caisse dans la vente à perte des titres à long-terme, dont la Caisse a fait l'achat en 1957 et en 1958. En transformant des obligations à relativement court-terme en titres à long-terme (20 ans) ou à très long-terme (40-42 ans), la Caisse a subi une perte de quelque trente millions de dollars lorsqu'il lui a fallu liquider pour payer les indemnités. "Elle aurait perdu, notent les Commissaires, 35 millions de plus sans la transaction de septembre 1961 alors que toutes les valeurs ont été échangées contre des obligations portant intérêt et non négociables émises spécialement par le gouvernement en vertu du décret du Conseil C.P. 1961-1396".

Rançon d'une politique financière maladroite, peut-être imposée! "Nous sommes d'avis, précisent cependant les Commissaires, que la conduite du comité d'Investissements était presque inévitable si l'on se rappelle l'atmosphère et la publicité qui ont entouré l'emprunt de convertissement."<sup>1</sup>

Pour remédier à cet état de choses, à l'avenir, nous recommandons que la Caisse place les sommes non requises "en obligations portant intérêt et non négociables du gouvernement du Canada et rachetables, sur demande et moyennant préavis de 30 jours, au pair plus l'intérêt couru". Ainsi, on éviterait d'avoir à liquider à perte des titres dont la valeur aurait diminué en période de rendement croissant. (Alinéa 170, p. 161).

6 — Les commissaires recommandent aussi deux régimes, l'un d'assurance-chômage proprement dit et l'autre de chômage prolongé.

Pour le premier, disent-ils, nous suggérons que les taux de prime restent les mêmes et que si les contributions des

<sup>1</sup> Voilà un jugement qui s'apparente au geste des fils de Noé, nous semble-t-il.

patrons et des employés s'avèrent insuffisantes, l'État fasse à la Caisse une avance de fonds, remboursable quand la situation se sera renversée. (P. 158).

7 — Le régime d'assurance devrait être "soutenu par des contributions égales de la part des employés et des employeurs, sans contribution du produit général des impôts, sauf les sommes requises pour administrer le régime". (P. 120).

### Conclusion

131

Et les commissaires concluent ainsi:

1. "Les chapitres précédents ont surtout porté sur les difficultés, les problèmes, les insuffisances et les abus qui ont affligé le régime d'assurance-chômage. C'était inévitable car, n'eût été de l'importance de ces questions, on n'aurait jamais institué la présente enquête. Malgré cette attention dont les difficultés et les problèmes font l'objet, cependant, il ne faudrait pas oublier que les Canadiens et l'économie ont énormément profité de l'existence d'un régime organisé d'aide aux chômeurs. Pendant toutes ces années, en effet, le régime a immensément contribué à assurer aux chômeurs qui cherchaient vraiment du travail un certain bien-être et un appui moral aussi bien qu'une aide pécuniaire. Ces personnes composent en tout temps la grande majorité des réclamants.

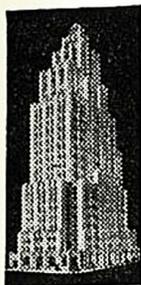
2. "Le régime actuel existe depuis plus de 21 ans. Si l'on tient compte de l'étendue et de la rapidité des changements qui ont bouleversé la structure économique et sociale pendant et depuis la Seconde guerre mondiale, on peut éprouver une certaine satisfaction à la pensée que le régime se soit maintenu si longtemps sans nécessiter de profond remaniement, même si la situation est maintenant critique.

3. "Nous savons que certaines de nos recommandations seront peut-être mal accueillies dans certains milieux. Certains

132 qui se croient à l'abri du chômage devront contribuer au régime et aider directement ainsi à payer le coût du chômage; certains qui n'ont aucune difficulté à établir leur droit aux prestations verront leur admissibilité plus soigneusement examinée; des gens qui peuvent toucher des prestations durant de longues périodes découvriront qu'en certaines circonstances on en a réduit le maximum; certains employeurs habitués à traiter avec désinvolture les demandes de renseignements de la Commission d'assurance-chômage seront tenus de se conformer à ses exigences.

4. "D'autre part, nous croyons que l'augmentation des taux de prestation que nous recommandons avantagera beaucoup ceux qui souffrent involontairement de chômage, que l'extension de l'assurance favorisera considérablement plusieurs employés qui ne sont pas actuellement protégés et que le retour à de solides principes directeurs pour l'ensemble du programme d'aide aux chômeurs sera bien accueilli de tous ceux qui se préoccupent du bien de la nation.

5. "Au cours de notre enquête, nous avons gardé présents à l'esprit le grand atout que le régime a été au cours de son histoire et la nécessité absolue d'un programme organisé d'aide aux chômeurs. Ces faits ainsi que les critiques générales du public et l'épuisement presque total de la Caisse témoignent clairement que des remèdes et des changements fondamentaux s'imposent. Les recommandations que nous formulons représentent les mesures nécessaires pour rétablir un programme d'aide aux chômeurs sur des bases qui lui permettront de bien fonctionner sous le climat économique actuel et sous celui que devrait connaître le Canada durant quelques années."



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

*Président*

PAUL COURTOIS

*Vice-président*

CHARLES E. MOREAU

*Gérant général (Assurance générale)*

CAMILLE A. LANG, B.S.C., M.B.A.

*Gérant général (Assurance-vie)*

*Siège social: Édifice de La Prévoyance, 507, Place d'Armes, Montréal*

# LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES



## UN SERVICE D'ASSURANCE COMPLET

VIE - INCENDIE - AUTOMOBILE - VOL

RESPONSABILITÉ CIVILE ET PATRONALE

GARANTIE - BIENS MOBILIERS ET IMMOBILIERS

TRANSPORT TERRESTRE - GLACES

RISQUES MULTIPLES



Succursales :

**ASSURANCE GÉNÉRALE**

QUÉBEC — TORONTO — CALGARY — VANCOUVER

**ASSURANCE-VIE**

MONTRÉAL — ST-LAMBERT — ST-LAURENT — STE-ROSE

QUÉBEC — RIMOUSKI — TROIS-RIVIÈRES

## *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

AFFILIÉE À LA C.U.A.

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

PRÉSIDENT  
ALFRED TOURIGNY, C.R.

SURINTENDANT  
ADRIEN DEMERS

**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

# 18<sup>e</sup>



## RAPPORT ANNUEL 1962

### TABLEAU COMPARATIF

	1953	1956	1959	1962
ACTIF	\$1,012,053.	\$1,843,980.	\$3,592,644.	\$7,452,224.
PRIMES BRUTES	1,460,259.	2,296,189.	5,213,600.	7,430,288.
RÉCLAMATIONS BRUTES	762,393.	1,265,829.	2,128,998.	3,645,414.
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS	224,528.	342,582.	831,104.	1,731,867.
ENCAISSE ET PLACEMENTS	800,615.	1,278,231.	2,925,661.	6,328,419.
RÉSERVE POUR LA SÉCURITÉ DES ASSURÉS	814,062.	1,216,652.	2,782,410.	6,208,354.

### GENRES D'ASSURANCES

INCENDIE • RESPONSABILITÉ CIVILE • COURRIER RECOMMANDÉ • VOL • CAUTIONNEMENT • ASSURANCE COMBINÉE POUR MAISON D'HABITATION • RESPONSABILITÉ 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'ASSURANCE 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 vous bien servir



JOHN MURDOCK, Président  
MARCEL HAINAULT, Gérant Général

vie et rentes de toutes espèces • incendie • automobile  
• vol • fidélité • garantie • glaces • responsabilité  
générale • transport terrestre • assurances  
multi-risques • polices combinées

Succursale : 132 Ouest, rue St-Jacques - Montréal  
 Siège social : 2475, boulevard Laurier, Québec 6

## LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

*Courtiers de Réassurance*

*Bureaux associés:*

GÉRARD PARIZEAU, LTÉE, MONTRÉAL, CANADA

ELDRIDGE & CO. LTD., LONDON, ENGLAND

LE BLANC ET DE NICOLAY, S.A., PARIS, FRANCE

**LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.**

410, ST-NICOLAS, MONTRÉAL 1

VI. 2-3453



# ASSURANCES U.C.C.

C O M P A G N I E M U T U E L L E

SIÈGE SOCIAL: 515 AVENUE VIGER, MONTRÉAL 24.

**ACTIF TOTAL \***  
**\$16,420,000.00**

**PRIMES (Vie) \***  
**\$2,300,000.00**

**PRIMES**  
**Souscrites \***  
**(Général)**  
**\$6,938,000.00**

\* Au 31 décembre 1961.

**VIE**

**INCENDIE**

**AUTOMOBILE**

**RESPONSABILITÉ**

**RISQUES DIVERS**

**Président**  
**MARCEL DUBUC**

**Directeur général**  
**MARCELLIN TREMBLAY**

# GÉRARD PARIZEAU, LIMITÉE

*Courtiers d'assurances agréés*

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



**410, RUE SAINT-NICOLAS**

**MONTRÉAL**

**Gérard PARIZEAU**

**Michel PARIZEAU**

**Robert PARIZEAU**

**Gérald LABERGE**

**Marcel MASSON**

## AGENTS D'ASSURANCE

Prenez avantage de nos services  
d'assurance

**AUTOMOBILE - INCENDIE et RISQUES DIVERS**

**LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA**  
contre l'Incendie

**LA NATIONALE, Compagnie d'Assurances**  
Incendie et Risques Divers

**J. A. BLONDEAU LIMITÉE**  
Gérants

**637 ouest, rue Craig, suite 800,  
Montréal.**

**Tél. UN. 1-5501**

**LA PLUS ANCIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCE AU MONDE**

FONDÉE EN 1710

**Sun Insurance Office**  
LIMITED

DE LONDRES, ANGLETERRE

•  
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**

# FEDERATION

INSURANCE COMPANY  
OF CANADA

SIÈGE SOCIAL : 275 OUEST, RUE ST-JACQUES  
MONTRÉAL

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$4.000.000.00

## NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

*Département canadien:*

276 OUEST, RUE ST-JACQUES,

MONTRÉAL

J. L. PLANTE, Gérant



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

(FÉNELON)

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

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

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

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

## 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.

