

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



## SOMMAIRE

	Page
DES IDÉES NOUVELLES EN ASSURANCE AUTO-MOBILE ... ..	91
I — Tarification de l'assurance automobile par la prime modelée sur le risque, par Pierre J. Delaporte.	
II — Pour une participation dans les bénéfiques, par Jean Dalpé.	
POUR UNE NOUVELLE LÉGISLATION DES ASSURANCES AU QUÉBEC, par Michel Parizeau ...	103
THE HUMAN FACTOR IN REINSURANCE, par Henri le Blanc ... ..	108
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. D. ... ..	119
L'assurance vie temporaire. Importance des affaires de groupe en assurance sur la vie. Départ de M. Kenneth R. MacGregor. Les primes d'assurance automobile ont-elles augmenté depuis 1958 ? Le rapport du surintendant des assurances du Canada pour 1963. De quelques mesures d'auto-défense. L'accident d'avion, menace pesant sur l'entreprise.	
LE CONTRÔLE DES ASSURANCES ET LA CONSTITUTION DE 1867, par Gérard Parizeau ... ..	132
L'ASSURANCE ET LA RÉASSURANCE EN AMÉRIQUE LATINE, par Arthur Costa ... ..	137
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par J. H. ... ..	149
La clause d'invalidité et la loi des maris et des parents. La loi des agents de réclamations. L'assurance cautionnement.	



1 7 8 2 - 1 9 6 4

Depuis 182 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-directeurs*  
A. G. SMALL  
H.L.ALLEN

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 160 ans  
1804 - 1964

**Agence Marquette, Limitée**

*Courtiers d'assurances*

•

**COURTIERS D'ASSURANCE AGRÉÉS**

•

**266 OUEST, RUE NOTRE-DAME**

-

**MONTRÉAL**

# 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*

## LE BUREAU D'EXPERTISES DES ASSUREURS LTÉE

offre à tous les assureurs un service complet pour le règlement de sinistres de toute nature.

Établie dans plus de 65 villes canadiennes, notre société occupe depuis longtemps déjà une position de premier rang dans tous les domaines d'expertises après sinistres.

Consciente des obligations qui lui viennent de cette position, elle ne cesse de former les compétences nécessaires et de battre les sentiers du progrès.

Siège social

4300 OUEST, RUE JEAN-TALON

MONTRÉAL (9e)

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

## LE GROUPE **FÉDÉRATION**

LA FÉDÉRATION COMPAGNIE D'ASSURANCES DU CANADA  
HELVETIA COMPAGNIE SUISSE D'ASSURANCES CONTRE L'INCENDIE  
LA SUISSE COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES

Siège Social : 275 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL



## **L'UNION CANADIENNE, COMPAGNIE D'ASSURANCES**

compagnie strictement canadienne en mesure de vous bien servir



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

Secoursale : 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

842-3451

# ROYAL INSURANCE CO. LTD.

LONDON & LANCASHIRE INS. CO. LTD.  
ET LEURS COMPAGNIES "ASSOCIÉES"

MONTRÉAL 360 OUEST, ST-JACQUES

GÉRANT S. ALLARD, A.I.I.C.



QUÉBEC 1170 CHEMIN ST-LOUIS

GÉRANT J. ROBITAILLE, A.I.I.C.

*Assurances de tous genres*  
*Service de prévention*  
*des incendies et des accidents*

#### BUREAUX DE SERVICE :

CHICOUTIMI - GRANBY - JOLIETTE - OTTAWA  
RIMOUSKI - STE-AGATHE - SHERBROOKE  
TROIS-RIVIÈRES - VAL D'OR - VALLEYFIELD

**L'ATTITUDE  
GÉNÉREUSE  
et PROGRESSIVE**

**du Groupe "Guardian-Union"**

**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**

**J. G. HEARN, 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., 55 rue York, Toronto 1, Canada**



Une grande  
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 près de \$11 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 \$340 millions qui augmentent chaque année de façon marquée. En 1962, la Compagnie a placé dans la province plus de \$30 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

UNE COMPAGNIE MUTUELLE AYANT SON SIÈGE SOCIAL À MONTRÉAL



# Gérard Parizeau, Ltée

*Courtiers d'Assurances*

Examen et administration de portefeuilles d'assurances

410, RUE ST-NICOLAS  
MONTREAL



**LA SÉCURITÉ**  
**COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES**  
**DU CANADA**

**Siège Social — MONTREAL**

***Tout genre d'assurances générales***  
***Compagnie exclusivement***  
***canadienne***

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

*à la*

**BANQUE CANADIENNE NATIONALE**

**608 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

**MONTREAL**

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 Saubegarde**

assurances  
sur la vie

# Vérification de La Sécurité Familiale

*Ce service important vous  
est offert par la*

# Metropolitan

**METROPOLITAN LIFE INSURANCE COMPANY**

Direction Générale au Canada, Ottawa 4, Ontario

*Au service du Canada depuis 1872*

# Life

# 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 : \$3.00  
Le numéro : - \$1.00

Membres du comité :  
Gérard Parizeau, Michel Parizeau,  
Gérald Laberge, Jacques Caya.

Administration :  
Ch. 216  
410, rue Saint-Nicolas  
Montréal

91

---

32e année

Montréal, Octobre 1964

No 3

---

## Des idées nouvelles en assurance automobile

L'assurance automobile est un problème nouveau auquel la profession doit s'adapter, note le rapport Desnues<sup>1</sup> en France. Nous apportons ici non des panacées, mais des idées nouvelles exprimées dans deux articles que nos collaborateurs ont bien voulu nous communiquer. — A.

### I — TARIFICATION DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE PAR LA PRIME MODELÉE SUR LE RISQUE

par

PIERRE J. DELAPORTE

*Notre collaborateur est un protagoniste de la prime modelée en France. Professeur de statistique, il est égale-*

---

<sup>1</sup> A la suite d'un colloque sur l'assurance automobile en France, organisé par le ministre des Finances, Monsieur M. Desnues, conseiller référendaire à la Cour des Comptes, a préparé un rapport général connu sous le nom de Rapport Desnues. C'est à ce document que nous nous référons plus haut.

*ment directeur adjoint de l'Urbaine et la Seine, un des groupes français les plus importants dans le domaine de l'assurance automobile. Il allie donc à la formation théorique le contact direct avec la pratique, ce qui est un bien précieux alliage. Il a bien voulu accepter de résumer ici sa théorie et d'en montrer les applications pratiques. Nous l'en remercions chaleureusement. — A.*

92

Le tarif d'assurance "Automobile" s'obtient habituellement au moyen de dépouillements statistiques dans lesquels on groupe, dans une même classe, les véhicules ayant des caractéristiques communes, par exemple: même modèle, même usage, même zone de garage habituel, même profession du propriétaire. On rapporte alors le nombre et le coût des accidents au nombre de voitures-années observées dans le groupe et on en déduit la fréquence moyenne et le paiement moyen par voiture-année. Ce mode de tarification est désigné par "Tarification à la prime moyenne".

De sérieuses objections ou restrictions ont été faites ou apportées à cette méthode de tarification à la fois par les assurés et par les Compagnies d'Assurances:

- les assurés qui n'ont pas eu ou ont eu peu d'accidents depuis plusieurs années estiment inéquitable qu'on leur demande une prime aussi élevée que celle des assurés qui ont eu de nombreux sinistres;
- les Compagnies d'Assurances résilient les contrats ou majorent la prime des polices les plus sinistrées. Les Compagnies admettent donc qu'à l'intérieur d'une classe de tarifs les risques individuels ne sont pas tous égaux au risque moyen.

Puisqu'il existe des différences entre les risques individuels, la répartition équitable de la charge de l'assurance doit se faire au moyen de prime proportionnelle au risque

individuel de chaque assuré et non plus, comme dans la tarification à la prime moyenne, en compensant à l'intérieur d'une classe, les gros risques par les petits risques.

Le principe de la *prime modelée sur le risque* consiste à demander à chaque assuré une prime égale à la valeur probable du risque qu'il fera subir à la Mutualité l'année suivante. Cette prime est déterminée par l'appartenance à une classe de tarif et par le nombre d'accidents enregistrés les années précédentes.

93

En principe, cette prime pourrait s'obtenir au moyen des dépouillements statistiques suivants, faits sur chaque classe de tarif :

Groupons à l'origine toutes les voitures correspondant à des risques nouveaux et appartenant à une même classe de tarif et observons les accidents déclarés la première année. La valeur moyenne des paiements ainsi obtenue par voiture-année donne la prime moyenne initiale à demander à chaque assuré qui entrera dans cette classe de tarif.

En fin de première année, séparons toutes ces voitures en sous-groupes formés chacun des voitures ayant eu, au cours de cette première année, soit aucun accident, soit un accident, soit deux accidents, etc . . . Observons pour chacun des sous-groupes les sinistres qu'ont eu ces voitures pendant la deuxième année. La valeur moyenne des paiements par voiture-année, pendant la deuxième année, pour les véhicules n'ayant pas eu d'accident la première année, est la valeur probable du risque pour la tarification de deuxième année. Ceci permettra d'obtenir la valeur de la prime de deuxième année pour les voitures n'ayant pas eu d'accident la première année.

De même, la valeur moyenne des sinistres par voiture-année, pendant la deuxième année, pour les véhicules ayant

eu un accident la première année est la valeur probable du risque de deuxième année pour les voitures ayant eu un accident la première année. Cela donnera la valeur de la prime de deuxième année pour les voitures ayant eu un accident la première année.

On fera de même pour les voitures ayant eu 2, 3, 4, . . . accidents la première année.

94 En fin de deuxième année, on formera des sous-groupes avec les voitures ayant eu, pendant les deux premières années, soit 0 sinistre, soit un sinistre, soit deux sinistres, soit trois sinistres, etc . . . La somme des coûts des accidents déclarés la troisième année pour les véhicules de chacun de ces sous-groupes, divisée par le nombre de voitures-années correspondant donnera la valeur probable du risque de chacun de ces sous-groupes, d'où la prime à percevoir pour les véhicules de chacun de ces sous-groupes.

On fera de même après trois ans d'observation, quatre ans d'observation, etc. . . .

Ce procédé de statistique empirique pour la tarification est très simple dans son principe. Malheureusement, les petits nombres de voitures qui restent assurées dans chacun des sous-groupes décroissent rapidement au cours du temps et la précision statistique qui en résulte est insuffisante. C'est pourquoi, on a remplacé ce procédé empirique par une méthode, fondée sur la statistique mathématique, dans laquelle on a construit un modèle représentant la survenance des accidents aux voitures appartenant à une même classe de tarif.

Ce modèle utilise à la fois la loi de distribution des risques individuels à l'intérieur d'une classe de tarif et la loi de probabilité de la survenance des sinistres de chaque voiture. L'estimation de ces deux lois se fait entièrement d'après la statistique des accidents rapportés à chacune des voitures de

## ASSURANCES

la classe du tarif. On évite, par l'usage de ce modèle, d'avoir à estimer des primes sur des sous-classes où les nombres de voitures observés sont trop petits.

L'application pratique de cette méthode se fait en indiquant sur chaque police la prime initiale qui est celle demandée la première année et le tableau des multiplicateurs de cette prime permettant d'obtenir les primes de chacune des années successives selon les nombres d'accidents avec paiements déclarés depuis l'origine du contrat.

Voici un tel tableau pour de petites voitures utilisées pour les affaires, garées à Paris.

95

Nombre de sinistres avec paiement	Nombre d'années d'observation						
	0	1	2	3	4	5	6
0	1	0,79	0,66	0,56	0,49	0,44	0,39
1	—	1,29	1,07	0,91	0,80	0,71	0,64
2	—	1,79	1,48	1,27	1,10	0,98	0,88
3	—	2,28	1,89	1,62	1,41	1,25	1,13
4	—	2,78	2,31	1,97	1,72	1,52	1,37
5	—	—	2,72	2,32	2,03	1,80	1,61
6	—	—	—	2,67	2,33	2,07	1,86
7	—	—	—	—	2,64	2,34	2,10
8	—	—	—	—	2,95	2,61	2,35
9	—	—	—	—	—	2,89	2,60

Ainsi, la prime à verser par l'assuré ayant peu d'accidents décroîtra rapidement pendant les années successives alors que celle de l'assuré ayant de nombreux sinistres croîtra puisqu'il n'y a plus compensation des mauvais risques par les bons, mais que chacun doit contribuer au financement de la Mutualité proportionnellement à la valeur probable de son risque.

Les principales propriétés de la tarification par la prime modelée sur le risque sont:

1°) Chaque année et pour chaque classe de tarif, la somme des primes est égale à la valeur probable des risques des véhicules de cette classe;

96 2°) Chaque année, la prime demandée à un véhicule est égale à sa valeur probable individuelle. Il en résulte que la résiliation d'un contrat ne lèse pas l'équilibre des opérations d'assurance. D'autre part, la Compagnie concurrente, qui reprendrait une voiture en proposant une prime inférieure, travaillerait en dessous de la valeur probable du risque et serait ainsi en déficit;

3°) Les primes demandées durant les années successives à un assuré tendent asymptotiquement vers celles représentant la vraie valeur du risque et cette asymptote est indépendante de la loi définissant la distribution des risques individuels pour les voitures appartenant à une même classe, donc indépendante des erreurs qui auraient pu être commises dans le tarif initial de la classe.

Des motifs commerciaux peuvent conduire à arrondir les coefficients du tableau ci-dessus, ou même à utiliser une prime initiale inférieure au prix de revient moyen de première année. Dans ce dernier cas, on utilise un tableau de multiplicateurs de cette prime initiale tel que l'insuffisance des primes de première année soit amortie au cours des trois ou quatre premières années, en tenant compte d'une cadence de disparition des bons risques et de ce que, en régime de libre concurrence, les primes supérieures à 1,5 ou à 2 fois la prime initiale ne seront pas recouvrées, les assurés partant vers d'autres compagnies.

Si dans une région, ou pour un usage, ou un modèle de véhicule, la fréquence moyenne des accidents croît ou décroît au cours du temps, les primes modelées sur les risques individuels croîtront ou décroîtront progressivement comme les risques, sans que la Compagnie ait à organiser une campagne de révision des primes des polices en cours. On limitera

alors la période d'observation des sinistres à six ou huit ans au maximum afin que la prime reste "modelée" sur le risque individuel et sur son évolution au cours du temps.

Certaines personnes se sont étonnées de ce que, dans ce mode de tarification, la variation de la prime individuelle se fasse avec le nombre des accidents sans tenir compte de leurs coûts. Ceci provient de la dispersion de la loi de probabilité du coût des accidents, beaucoup plus forte que celle du nombre des accidents qui ne permet donc pas une estimation valable du coût moyen probable individuel des accidents.

97

Demander à chaque assuré la prime de son risque probable permet une répartition équitable des charges de la Mutualité entre les risques individuels. Cela entraîne une diminution de la prime versée par le plus grand nombre d'assurés et une augmentation de la prime des risques individuels les plus forts. Si les mauvais conducteurs trouvent cette prime trop lourde, ceci peut les amener à plus de prudence, ce qui a pour conséquence de moraliser le risque de circulation automobile.

## II — POUR UNE PARTICIPATION DANS LES BÉNÉFICES

*par*

JEAN DALPÉ

98

Dans le monde entier, on se plaint de l'assurance automobile. Les automobilistes affirment qu'ils paient trop cher, les assureurs démontrent, chiffres à l'appui, que, trop souvent, les exercices se soldent par un déficit. Au Canada, celui-ci a atteint des sommes considérables quand, sous l'influence de la concurrence, les tarifs ont été diminués à un niveau insuffisant après avoir été augmentés quelques années plus tôt. Ce fut le cas en 1957 et en 1963. A six ans d'intervalle, le même processus dégressif a eu le même résultat, à savoir un déficit qui a atteint une importance suffisante pour entraîner la suspension des affaires d'entreprises insuffisamment fortes pour résister. On se trouve ainsi devant un mouvement de balancier qui va d'un extrême à l'autre. L'assuré dont on réduit la prime n'y voit aucun inconvénient. Il y consent sans peine et il oublie. Si l'année suivante on lui demande une prime plus élevée, il proteste sans vouloir comprendre que l'assurance est un fonds de compensation. Elle reçoit, elle donne, elle administre au mieux des intérêts de chacun, sans passe-droits, sans faveurs. Le solde est remis à l'assuré s'il s'agit d'une société mutuelle, une fois les réserves nécessaires constituées. Si l'assureur est une compagnie à prime fixe, il passe à ses réserves les sommes nécessaires, tout en accordant une part des excédents à ses actionnaires. De toute manière, le résultat est à peu près le même, car, pour ne pas perdre sa clientèle au profit de l'assurance mutuelle, la société par actions doit serrer le coût de près. Or, en pratique, comme on va actuellement d'un extrême à l'autre l'assuré et l'assureur ne sont pas satisfaits, ni au Canada, ni en Europe. Pour s'en rendre compte, il suffit de prendre connaissance du rapport Desnues, dont la "Revue des Assurances Terrestres" de

Paris, donne un résumé très copieux dans son numéro de mai-juin 1964. Au cours d'un colloque, organisé à Paris par le Ministre des Finances et des Affaires Économiques, des représentants des pouvoirs publics, des assureurs, des agents, des courtiers et du public ont longuement discuté le problème de l'assurance automobile. Une des conclusions de la Conférence, c'est que "l'assurance automobile est un problème nouveau auquel la profession doit s'adapter". Or, le problème principal, c'est celui de la tarification. Nous ne voulons pas expliquer ici la méthode employée jusqu'ici au Canada et en suggérer d'autres, nous voudrions nous demander simplement s'il n'y aurait pas lieu de procéder comme en assurance sur la vie et être prêt pour cela à envisager la prime sous un angle un peu différent.<sup>1</sup> Jusqu'ici, on l'a déterminée en essayant de donner à l'assureur des sommes assez élevées pour lui permettre de faire face à des besoins établis sur l'expérience du passé. D'après la méthode adoptée par la Canadian Underwriters Association et suivie par la Conférence des Compagnies Indépendantes au Canada, on demande à l'assuré une prime basée sur les trois ans et demi précédant le dernier semestre de l'exercice, tout en tenant compte des exigences de la concurrence. Ainsi, on doit constamment rattraper le temps perdu.<sup>2</sup> Si les tarifs ont été trop hauts, on les diminue; si le déficit de l'exercice est trop élevé, on les augmente. C'est exactement le processus suivi, par exemple, de 1957 — année de vaches maigres — à 1963 année de vaches terriblement amaigries. Comme on l'avait fait en 1958 (ce qui a donné des résultats dès 1959), on a augmenté le tarif en 1964; ce qui en donnera durant l'année et surtout en 1965. En procédant ainsi, encore une fois, on ne fait que reprendre en trois ans ce qu'on a perdu en un an, au risque de voir disparaître les plus faibles dans

<sup>1</sup> C'est également l'intention de la prime modelée.

<sup>2</sup> Il est vrai, cependant, qu'on semble prêt à tenir compte de la tendance maintenant; ce qui devrait apporter un élément correctif appréciable.

l'aventure. C'est, on l'admettra, une assez mauvaise manière de procéder.

100

Des suggestions ont été faites pour essayer d'obvier à une situation presque inextricable. La meilleure à notre avis, voudrait qu'on organise la recherche en assurance automobile, comme on le fait dans tous les domaines actuellement. Que chaque compagnie n'aille pas jusqu'à avoir un service d'actuariat comme le font les sociétés d'assurance vie, nous sommes d'accord, mais que les syndicats intéressés fassent le nécessaire pour le compte de leurs membres.<sup>1</sup> Quand on pense combien l'industrie dépense pour la recherche, on est étonné que l'assurance n'ait pas plus tôt songé à mettre sur pied plus qu'une simple agence de statistiques. Quand on perd des millions, on devrait être disposé à dépenser des milliers de dollars pour essayer de trouver une méthode de travail meilleure tant au point de vue technique que psychologique, car les deux aspects du problème se tiennent.

Nous aimerions apporter ici un projet de solution qui, à notre avis, mériterait d'être étudié. Au lieu de procéder comme maintenant par des augmentations ou des diminutions successives, ne pourrait-on pas déterminer une prime assez élevée pour permettre à l'assureur moyen de faire face à ses besoins techniques, avec l'entente que l'excédent serait réparti par parts à déterminer entre l'assuré et l'assureur.<sup>2</sup> En faisant cette suggestion, nous n'inventons rien. En assurance sur la vie, par exemple, c'est ainsi que l'on procède pour l'assurance participante, qui est la forme la plus répandue. L'assuré paie plus qu'il ne devrait si on se contentait du risque de mortalité et du coût d'administration; mais il sait que les béné-

---

<sup>1</sup> N'est-ce pas d'ailleurs une des suggestions faites par le surintendant Mac-Gregor dans une conférence qu'il a prononcée en novembre 1963 à Toronto et qu'il a intitulée "The Law and The Profits". *Canadian Underwriter*, Nov. 15th, 1963. Mais si l'on met sur pied un service d'actuariat, il faudrait qu'on l'écoute, en ne se laissant pas guider par des arguments strictement commerciaux.

<sup>2</sup> Quelle que soit la méthode adoptée.

fices réalisés par la société d'assurance lui reviendront jusqu'à concurrence d'au moins les quatre-vingt-dix pour cent que fixe la loi. Or, poussées par la concurrence, certaines sociétés ont ristourné jusqu'à quatre-vingt-dix-sept pour cent de leurs excédents avant qu'elles ne soient transformées en mutuelles.

Il y aurait quelques inconvénients à cette manière de procéder; mais nous y voyons aussi de multiples avantages. Voyons dans l'ordre les uns et les autres.

101

1° — Le premier inconvénient, c'est que l'assuré devrait immédiatement payer plus cher. D'un autre côté, avec l'appui de l'État et des syndicats d'assureurs, on pourrait lui faire comprendre par une publicité bien faite et suffisamment appuyée:

a) qu'il y va de son intérêt que les assureurs soient suffisamment solides pour éviter les mésaventures récentes de certaines sociétés trop faibles pour résister et, par voie de conséquence, du public lui-même.

b) que l'augmentation est momentanée et que la seconde prime et les primes subséquentes diminueront avec l'application de la participation aux bénéfices.

2° — Le mode de procéder pourrait entraîner des abus. D'un autre côté, par l'application d'une formule surveillée par le surintendant des Assurances, les excès de prudence pourraient être assez bien écartés, comme en assurance sur la vie où le coût net est un facteur de plus en plus étudié par l'assuré et son courtier. La concurrence se chargerait également de corriger les abus individuels.

Quant aux avantages, nous les voyons surtout dans la possibilité pour l'assureur d'avoir des tarifs trop élevés pour ses besoins, avec une ristourne obligatoire à l'assuré. Qu'on ne croie pas que le législateur ait eu aucune intention précise quand il a imposé une participation de l'assuré égale à quatre-

102

vingt-dix pour cent des profits réalisés avec les fonds participants de l'assurance vie. Il ne pensait pas qu'aux bénéfices de capital obtenus avec les placements ou à l'excédent de rendement au-delà du taux de  $3\frac{1}{2}$  pour cent fixé pour le calcul des tarifs et des réserves. Il savait que la mortalité allait en décroissant avec les progrès de l'hygiène, de l'hospitalisation, de la santé publique et de la médecine. S'il permettait aux assureurs de demander plus que le risque ne leur coûtait, il prenait ses dispositions pour que la plus grande partie des excédents revienne aux assurés en ne laissant aux sociétés que les réserves nécessaires et un rendement suffisant, mais non excessif, de leurs capitaux propres.

C'est en pensant à cela que nous apportons, croyons-nous, un élément de solution à un problème auquel il est urgent de faire face. En somme, il s'agirait que les tarifs, après une étude sérieuse, soient non seulement adaptés aux besoins de l'assureur, mais qu'ils les dépassent, avec l'entente que, par l'application d'une formule précise, l'assuré participerait aux excédents. Cela évidemment exigerait l'établissement de normes techniques et administratives appliquées avec une extrême sévérité. Il faudrait aussi procéder périodiquement à des adaptations de tarif, avec l'évolution du marché et de ses besoins.

En terminant, rappelons avec le rapport Desnues que l'assurance automobile est un problème nouveau auquel la profession doit s'adapter. C'est en voyant combien peu elle semble le faire dans notre pays que nous avons voulu apporter après d'autres non pas un programme de tarification, mais une modalité d'adaptation du tarif aux besoins d'un marché extrêmement difficile à maîtriser et dangereux pour les faibles.

# Pour une nouvelle législation des assurances au Québec

*par*

MICHEL PARIZEAU

Une publication récente <sup>1</sup> présentait une étude très intéressante sur certains éléments comparatifs de la population mondiale, du produit brut mondial et du volume des primes encaissées dans le monde. En parcourant cette étude, on constate notamment qu'en 1960, les États-Unis et le Canada avaient sept pour cent de la population mondiale, que ces deux pays avaient quarante pour cent du produit mondial brut et que les deux-tiers du total des primes d'assurance encaissées dans le monde étaient perçues dans ces mêmes pays.

103

Ces chiffres sont extrêmement frappants et en surprendront plusieurs. De toute façon, ils ne peuvent qu'appuyer l'impression déjà existante quant à l'importance considérable de l'assurance dans la vie économique de notre pays.

Or, ce qui est aussi frappant, c'est que cette importance primordiale de l'assurance dans l'économie canadienne s'accroît d'année en année, aussi bien pour le public qui y trouve un des principaux moyens de conservation du patrimoine et de réalisation d'économie, que pour les entreprises tant privées que publiques. Les premières considèrent l'assurance comme essentielle pour protéger les faibles marges de profits que laisse de nos jours une concurrence très forte, et les secondes retrouvent chez les compagnies d'assurance des fournisseurs de capitaux.

Dans cette optique, et en vue particulièrement de permettre le développement des compagnies d'assurances québécoises, de canaliser ce développement dans un cadre sain

---

<sup>1</sup> Expériodica, 31 juillet 1964.

et d'assurer la protection du public, il importe que les autorités gouvernementales aient tous les moyens voulus pour que le développement qui s'annonce puisse se faire sans heurts ni détérioration d'une situation qui dans certains secteurs, comme l'automobile, n'est déjà pas particulièrement brillante.

104 Assurément, on a assisté dans la province, au cours des dernières années, à des améliorations sensibles ou tout au moins à des initiatives dont les résultats éventuels devraient être fort encourageants. Ainsi, en 1961, le gouvernement votait la loi pour assurer l'indemnisation des victimes d'accident d'automobile qui, même si elle a fait l'objet de certaines critiques de détails, constitue sans contredit un pas en avant vers la protection du public. En 1963, l'Association des Courtiers d'Assurance de la province de Québec se voyait accorder par le parlement provincial des pouvoirs beaucoup plus vastes lui permettant maintenant d'agir plus directement sur ses membres en vue d'une élévation du niveau de compétence et du contrôle des activités professionnelles. En 1964, la loi relative aux agents de réclamation était passée, prévoyant un contrôle des "experts", contrôle dont la nécessité a été mise en lumière depuis quelque temps, notamment lors d'enquêtes sur des cas d'incendiaires et de règlements frauduleux de sinistres automobile. Tout récemment, le surintendant reconnaissait officiellement l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec, dont les certificats remplacent maintenant pour ses membres les permis d'agent normalement émis par le gouvernement. Ces trois derniers exemples indiquent assez clairement l'importance qu'accorde le gouvernement aux corps intermédiaires.

Cette tendance nous apparaît d'autant plus heureuse qu'elle permettra une collaboration plus étroite entre l'entreprise privée et les autorités publiques, en cette période où l'État s'immisce davantage dans l'économie, par la force des choses.

En même temps, le service du surintendant des Assurances a été réaménagé, en élargissant considérablement le cadre du personnel et en y faisant entrer des gens d'expérience et de haute compétence. Des enquêtes et des travaux sérieux de vérification sont actuellement en cours non seulement auprès des compagnies d'assurance dont la situation financière et technique ne semble pas à la hauteur, mais aussi auprès des autres.

105

Tout cela donnera des résultats même si le travail à exécuter est encore considérable. Cependant, il nous apparaît que si le surintendant des Assurances avait à sa disposition des moyens d'action plus étendus, il serait en mesure non seulement d'agir quand le besoin s'en fait sentir, mais aussi d'innover dans ce domaine de l'assurance qui a un besoin immédiat de renouvellement et d'idées nouvelles. Le gouvernement provincial a mis à sa disposition depuis un certain temps des ressources additionnelles en hommes et en fonds, mais il nous semble qu'il y aurait lieu maintenant de voir appuyer ces premiers efforts par une législation qui serait adaptée aux exigences contemporaines et qui permettrait au surintendant, non seulement de bénéficier du prestige essentiel à la bonne exécution de ses fonctions, mais surtout d'avoir les moyens officiels d'assainir une situation qui, dans un certain nombre de cas, ne l'est pas. Actuellement, les normes administratives prévues dans la loi sont tellement insuffisantes que le surintendant doit de son propre chef établir des barèmes qui lui semblent convenables et les imposer, soit par persuasion, soit encore par la perspective d'un non-renouvellement du permis. Cette situation peut être acceptable temporairement, compte tenu des problèmes en jeu, mais il faudra éventuellement préciser légalement ce qui doit s'appliquer, non seulement pour faciliter le travail du surintendant mais aussi pour permettre aux intéressés de savoir exactement à quoi s'en tenir.

Les insuffisances actuelles de la loi des assurances sont nombreuses. À titre d'exemple, nous aimerions présenter les éléments suivants qui nous apparaissent comme des impératifs:

— Détermination d'une formule adéquate pour établir la solvabilité des compagnies d'assurance.

106 — Revision des placements autorisés avec restrictions pour les compagnies, dont la situation financière n'est pas encore très solide, quant aux placements non facilement liquifiables, comme les placements immobiliers et les prêts hypothécaires.

— Établissement de normes réalistes quant au capital et au montant des dépôts.

— Établissement officiel des normes d'inspection des compagnies d'assurance, avec précision des procédures de compilation relatives notamment aux réserves de primes non-acquises et aux réserves pour sinistres en suspens ou non déclarés.

— Établissement officiel des données statistiques qui doivent être fournies par les compagnies au service provincial des Assurances.

— Modernisation des conditions statutaires de la police d'assurance incendie.

— Constitution de conditions du même ordre pour l'assurance automobile.

— Établissement des droits et obligations du surintendant et élévation du poste au rang de fonctionnaire supérieur, par exemple celui de sous-ministre.

À des degrés divers suivant les éléments, les personnes du métier sont toutes d'accord pour affirmer qu'une revision

de la loi serait tout indiquée. Cependant, la tendance la plus fréquente s'oriente vers une simple adaptation des articles déjà existants sans comporter une révision générale.

Pour notre part, il nous apparaîtrait heureux de repenser l'ensemble du droit des assurances, aussi bien pour ce qui se trouve dans le Code Civil que dans la loi des assurances et la loi de l'assurance des maris et des parents. Pourquoi ne pas faire une distinction très nette entre le droit administratif et le droit des contrats, quand ce ne serait que pour simplifier le travail et l'application de ses résultats ?

107

Le Québec a montré récemment qu'il était capable non seulement d'innover, mais de présenter des solutions dynamiques et modernes. Le projet de caisse-retraite qui a été soumis par le gouvernement provincial en est le plus bel exemple. Ne pourrait-on pas procéder dans le même esprit pour ce domaine du droit des assurances dont l'importance ne saurait être sous-estimée ?

La constitution d'un comité restreint de juristes spécialisés dans le droit des assurances et non liés à des groupements dont les intérêts seraient en jeu, travaillant de concert avec le surintendant (qui, de par sa position, serait au fait des problèmes courants et serait en relation avec les corps intermédiaires) nous semblerait un moyen valable d'en arriver à de telles fins.

# The Human Factor in Reinsurance <sup>1</sup>

*by*

HENRI LE BLANC

Vice-président, le Blanc Eldridge Parizeau, Inc.

108

The fact that optimism must be an essential characteristic of the reinsurer might appear to be simply a commercial necessity which he therefore bears in common with more than one profession. The reinsurers' optimism is at any rate readily apparent, and one of the occasions on which it is revealed to the full is the annual rendez-vous at Monte Carlo, when a lay spectator, witnessing the hubbub and animation in the conference room and elsewhere, might easily obtain a wrong impression of the actual results of the business.

But the participants are not striking attitudes; they are merely giving proof of an essential requirement of a business based on personal trust and long duration. The human side of the profession is therefore one of its essential features on which it is interesting to dwell for a moment.

Like any other commercial transaction, reinsurance brings individuals face to face at each moment of the relationship: approach, negotiation, administration and termination of the business. What is more, the raw material of our industry is the person quite as much as the physical risk. The reinsurer invests in, or gambles on, the result of his dealings with persons: managers, underwriters, claims officials, heads of reinsurance departments. His technical knowledge alone will be of little avail, unless he is also a good judge of men.

Also, the reinsurer cannot practise his art without endangering the equilibrium of his business, unless he can count

---

<sup>1</sup> Reproduced from the "Jubilee Number of the Quarterly Letter", Algemeene Herverzekering Maatschappij N.V., Amsterdam.

on a team of retrocessionaires to provide him with the multiple means which will enable him to meet the exceptional demands for cover from his cedents. This team of retrocessionaires must be faithful and accommodating.

Finally, the reinsurer often receives business through the intermediary of brokers. The reinsurer will only be shown the best class of business if he is able to inspire confidence.

It is therefore with these three categories — cedent, retrocessionaire and broker — that the reinsurer must exercise his talent as a judge of men and build up an acknowledged reputation.

109



It is a hard task which awaits the beginner — and this applies, although to different degrees, to the representative of a new company as well as to a negotiator visiting cedents for the first time. The initial problem is: how can one arouse the cedent's interest? The approach required here is very different from that of a broker in direct insurance, because the client is a professional and also because the market is limited and systematically visited (especially during the height of the local season!). Human qualities are called upon to play a primary role. These must naturally be based on a thorough knowledge of local market conditions but also on a study of the psychology, habits and behaviour of the persons one has to deal with.

There are in fact conversations which seem to lead to a business arrangement at once. But during others the visitor feels an intruder and has to summon up all his courtesy and patience, to explain his offer of service effectively and in the minimum of time. It by no means follows that the first kind of conversation will mature; and, if it does, only very paltry business might be involved. The second kind, on the other

hand, may bring a happy ending, for it is an axiom of the profession that it is the difficult business which survives whereas the easy business is ephemeral.

110 It is by the persistence and regularity of his visits that the reinsurer will establish his position. What the cedent wants above all is to be able to rely on permanent cooperation and to see the same person several times so as to become used to dealing with him. The reinsurer himself will only find out by repeated visits and by experience whether the interest shown by the cedent is merely a sign of courtesy or whether it is indicative of a wish to do business.

Whether one is reinsurer or a broker, it is therefore indispensable to heed the imperative need for continuity and patience, and never to be discouraged. This naturally presupposes that one has something to offer and that one is not traveling as a tourist but as a seller of a useful article of high quality. True salesmanship will not take the form of offering terms which are incomparably better than those that are normal for the line of business or the country in question. It might indeed be tempting to employ such methods; but it must be obvious that a portfolio so constituted is likely to be vulnerable in the extreme. As seen from the cedent's side, accepting to play such a game would denote a great want of loyalty; even although it were momentarily profitable, it is sure to prove disadvantageous in the long run.



What is required therefore is an intensive programme carried out over a period of years; but also a real service has to be given. It is increasingly necessary for the reinsurance salesman to be able to offer facilities over the whole range of business. Unless a reinsurer already enjoys a well-established position and financial strength beyond the ordi-

nary, he can no longer hope to build up a portfolio if he restricts himself to offering "proportional" covers.

The question of financial strength is of course extremely important. Companies with relatively weaker means are under a handicap (which can be remedied, to some extent, by a well-organized system of retrocession), because the ability to provide finance remains one of the surest methods of acquiring sound and lasting business. But not everyone can compete with the "great" in this respect, and if this service cannot be offered, there are many others available, based on the known requirements of cedents in every single branch of business.

111



It is here that there is scope for perfectly fair competition (which excludes under-rating and over-bidding), based solely on a wish to give service and the ability to provide it.

This service might on occasions go beyond the strictly professional sphere and the reinsurer might thus be called on to play the role of travel guide and general factotum. One may also mention the help given in the past by reinsurers in more fortunate countries to those of their clients established in territories affected by the consequences of war. Such assistance has not been limited to sending articles of food but has extended to the forwarding of correspondence and to giving much appreciated moral aid. It is no exaggeration to say that this help has often been given for reasons of pure friendship.

Indeed the reinsurer — in good times as well as in less happy circumstances — must be a friend to his cedent. And during the currency of a treaty, there will be many occasions on which this friendship will manifest itself. Strictly com-

112      merical considerations apart, this friendship will show itself in the speed with which replies are given and in the lengths to which the reinsurer will go in order to find a solution to the problems that arise. These problems are infinitely varied: information about new branches or forms of insurance, foreign countries, new legislation, currency regulations or investments; placement of "target" risks or special risks which fall outside the scope of the treaty; extensions of cover; rating of special risks; and even sometimes "fronting" arrangements so that business can be written in branches for which a license has not been obtained.

In many cases, such risks are of no commercial interest to the reinsurer. But, because he considers the cedent as his friend, the reinsurer will often go so far as to give reasons why he thinks a risk should not be written at all or alternatively he will advise on conditions that should be inserted in the policy.

It is naturally when the results of cessions are unfavourable that this friendship is put to the test. Unfailing support during adverse periods will cement friendship better than even the most advantageous profit commissions. It is easy to regard the latter as a due, and one tends to forget all too often that these returns of profit reduce the reinsurer's reserves, thus making it more difficult for him to play his helping role when the wheel turns.

It is not merely a question of the reinsurer financing the cedent's losses; what one also expects of a real friend is advice and help in finding the causes of the situation and remedies for it. The reinsurer is indeed equally entitled to ask for a revision of treaty terms; but, clearly, it is in difficult times that the cedent finds it most awkward to make an effort to improve the conditions. Much more useful will be a

cooperation between both parties aimed at securing an improvement in the overall state of the market.



Friendship — trust — permanence; everything that has been said about reinsurers applies equally to insurers, and it would be very unjust to the latter to ascribe the willingness to be of service only to the reinsurer. We ought at least to add a few remarks about the different outlook of insurer and reinsurer.

113

The insurer, in spite of appearances, is not the party who makes the offer. It is true that one can speak of an "offer" from the insurer in the sense that he disposes of the raw material and that naturally reinsurance cannot live without direct insurance. The insurer is therefore in a strong initial position; this position, reinforced by the good quality of the business that is available, may remain valid even in the case of deteriorating results, provided these results are the tendency of the whole of the market. Nevertheless, if a treaty relationship for one reason or another develops to the manifest disadvantage of one party, the other will not await a specific request before proposing a mutual study of the possible measures for improvement. In particular, a cedent would spontaneously take steps to satisfy its reinsurers — and this for reasons of self-interest which are readily apparent; although it might appear that "one can always find a reinsurer", this is not true from the point of view of quality and may even prove wrong in the absolute sense. In such a case, the cedent could find itself in danger of a take-over bid. Many in such circumstances have been forced to reinsure with markets which do not offer a sufficiently widely-based security and to enter in their balance sheet a doubtful asset; many also have been compelled to look for financial assistance.

## ASSURANCES

---

It is therefore in the cedent's own interest that its reinsurers obtain in the long run the near certainty of a profit, even although this profit may be only small. This applies both from the technical, and in some branches, the financial point of view. It would be a disastrous policy for a cedent (even without broadcasting the fact in his annual report) systematically to make its reinsurers support a chronic deficit or finance risky operations.

114

But the cedent will also — and this is an essential aspect of reinsurance operations — have to take into account emotional factors, because the relationship is one between persons. Friendship (with few exceptions!) cannot be unilateral, and one therefore sees managers of insurance companies remaining faithful to their reinsurers in spite of difficulties and in spite of the fact that perhaps their needs for the particular reinsurance may have diminished. They do this in order not to embarrass those whom they consider not merely as associates but as friends who ought not to be inconvenienced by a fall of premium income or a lowering of the quality of the business ceded.

A change of reinsurer which might appear momentarily advantageous may prove disastrous in the future; the new reinsurer may be more impatient or intransigent and the old reinsurer may be reluctant afterwards to resume a relation which was broken off against his will. The relationship of supply and demand may therefore be reversed to the cedent's disadvantage.

On the other hand, an understanding attitude will ensure that the cedent retains the support of its reinsurers, and this support will, as we have seen, extend to a variety of matters and include in given circumstances also moral and financial aid, without being coupled with clauses giving the reinsurer

an exclusive position or materially restricting the cedent's future freedom of choice.



The same considerations apply to the reinsurer who finds himself in the position of "cedent" vis-à-vis his retrocessionaires. Knowing as he does the necessity for constancy in reinsurance relations, he will appreciate at its full worth the cooperation of his retrocessionaires.

115

A retrocessionaire, even more than the primary reinsurer, has to take business on trust. He reinsures the man without having any immediate knowledge of the portfolio and he only receives information which will enable him to effect an a posteriori control. That is, he accepts blindly on the basis of past, not to say out-of-date statistics. The value of these statistics is naturally not to be denied; a comparison with the results of similar concerns will reveal the degree of skill of the retroceding company and the premium income figures will demonstrate its rate of expansion.

But the best guarantee of future results remains the good will which the reinsurer enjoys; the services rendered in the profession are often of greater weight than mere figures would indicate.

The links with certain retrocessionaires may be extremely close, whether it be a question of powerful reinsurers preferring to support a national concern rather than placing business generally with the market, or of the original cedents entrusting to a common reinsurer (whose capital they own) the task of looking after their covers and of possibly making their cessions bring returns, for instance, in the form of reciprocity.

It is true that a large number of general retrocession treaties (which are the ones we are here concerned with) are

116 placed in small shares with companies which have only a vague idea of what they are accepting. But this does not constitute a framework and partnership on which the reinsurer should base his future underwriting practice. The policy of having general retrocession treaties may be justified by the wish to receive reciprocity or by the necessity of distributing widely certain very heavy commitments. It cannot, however, be used to support the establishment or development of a portfolio composed solely of heavy known liabilities.

The choice of retrocessionaire is therefore usually dictated by the necessity of being covered by very sound concerns which are ready to accept without discussion cumulations, whether foreseeable or not. It may be added that in practice such cumulations often present the retroceding company with problems of conscience which are not easy to solve.



There is, finally, another category of person who plays a considerable role in the establishment and conduct of reinsurance relations: the Broker.

It was for a long time a subject of passionate debate whether it was in the interests of the professional reinsurer to make it a matter of principle to refuse collaboration with brokers or whether on the contrary he should be willing to receive or even solicit offers from them. It appears that this is now an academic question, and the reader is referred to an earlier article in the Quarterly Letter <sup>1</sup>.

The role of the broker has been acknowledged by all reinsurers, but it remains true that in order to be recognized and appreciated the broker must never forget the special

---

<sup>1</sup> Quarterly Letter No. XI/41 and also Lettre Trimestrielle No. II/8.

nature of the product he is dealing in nor the quality sui generis of reinsurance relations. It is indeed a much more delicate task to be an intermediary in a subjective field such as this than in one concerned with tangible articles. Reliability is certainly the first virtue of any intermediary. In the case of reinsurance, the "sale" is bound up with facts which cannot be easily controlled a priori. Furthermore, it refers to an object which it is difficult to delimitate precisely, since one of its essential features is confidence in a third party. The role of guarantor is always more critical than that of guarantee, and to serve as a buffer between the two is not without its perils.

117

Uprightness, persistence, regularity of visits and technical skill are the tools with which the broker will provide himself in order to build up within the reinsurance profession such a reputation that he is no longer always in the position of having to ask but reaches the status where he is approached and consulted. This is a legitimate ambition of the broker, although difficult to attain, unless he is supported by an active reinsurance market which attracts business by its prestige. This is the case in some countries but particularly so in London, where furthermore the broker is a full member of one market — Lloyd's — which makes of him one of the mainsprings of its organization.

It should be noted in passing that if a Lloyd's broker (whether operating for Lloyd's or for companies) has the privilege of being the exclusive intermediary, he bears an additional responsibility and must take up attitudes of which his colleagues in other countries are relieved. To be an authorized broker is a privilege in all cases. The position which the Lloyd's broker occupies is in a way analogous to that enjoyed in law by the French "courtier juré" (sworn broker) and involves the same obligations.

118 What in effect constitutes the difference between the broker's work and reinsurances concluded direct is the fact that the broker must always ask the agreement of both contracting parties. This creates a margin of flexibility in negotiations which may often be widely extended, without any differences or difficulties necessarily arising. But it is certainly a complication, since a broker cannot, except if specifically authorized, settle a matter on the spot. He must first of all obtain the reinsurer's agreement to the conditions imposed by the cedent or vice versa. The result is a slowing down of the negotiating process. The broker can compensate for this only by offering both parties (and not only the cedent) a competent and assiduous service, whilst at the same time using this basis to develop lasting personal relationships.

To conclude in a lighter vein, one should perhaps mention an aspect of such relationships which ought never to be neglected — gastronomy. It would be unforgiveable not to mention this attractive, though on occasions dangerous, activity which is such an important part of human relations. A meal has since antiquity been a much-favoured means of bringing people together and revealing their characters — and more than one treaty has been concluded, on a lasting basis, round a good table, or even over a cup of coffee, following the precedent of Edward Lloyd.

# Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

## I — L'assurance vie temporaire

119

Un grand nombre de gens croient que l'assurance temporaire est la solution à leur problème d'assurance sur la vie. La prime tenant compte du coût d'année en année, ils se convainquent facilement qu'ainsi ils immobilisent le minimum d'argent, tout en apportant à des situations particulières (de famille ou d'affaire) la réponse immédiate la moins coûteuse. Ils ont raison dans bien des cas mais, semble-t-il, la formule n'est pas aussi satisfaisante qu'on le croirait au premier abord. Ainsi, le professeur Arthur L. Williams<sup>1</sup> a relevé en quelques tableaux ce que sont devenues aux États-Unis quelque vingt-mille polices d'assurance temporaire de 5 ans, 10 ans, 15 ans, 20 ans et temporaire-65 ans; ce qui est en somme la forme la plus répandue de cette assurance. Voici un tableau qui indique ce qui est advenu du groupe original après 5 ans, 10 ans, 15 ans et 20 ans.

En pourcent du chiffre initial	Après			
	20 ans	15 ans	10 ans	5 ans
Polices en vigueur ... ..	0.2%	0.8%	3.7%	14.0%
Polices venues à échéance ... ..	8.9	8.8	10.2	7.7
Non maintenues en vigueur ... ..	38.0	26.1	27.5	29.4
Décès ... ..	1.0	1.0	1.1	0.6
Converties en d'autres types ... ..	51.9	63.3	57.5	48.3

Ainsi, en résumé, après 5 ans, il n'y a plus que 14 pour cent des polices en vigueur, alors que 48.3 pour cent ont

<sup>1</sup> Dans "The Journal of Risk and Insurance" de septembre 1964.

été converties en d'autres types, et 29.4 pour cent n'ont pas été maintenues en vigueur. En 20 ans, les résultats sont encore plus curieux puisque les pourcentages sont dans l'ordre précédent: 0.2, 51.9 et 38 pour cent.



120 En partant de là, faudrait-il condamner l'assurance temporaire en invoquant les résultats pratiques qu'elle donne dans l'ensemble chez nos voisins. Non assurément, car l'assurance temporaire est une forme utile d'assurance; mais nous pensons qu'on ne doit pas y chercher l'unique solution du problème que posent la situation familiale ou la garantie même momentanée d'un problème d'intérêt strictement commercial ou financier. Personnellement, nous croyons qu'on doit y chercher tout au plus une réponse complémentaire à un besoin momentané ou limitée à une période de plus ou moins longue durée.

Il est intéressant de noter ici les conclusions du professeur William dans son article intitulé "Some Empirical Observations on Term Life Insurance" qui a paru dans le numéro de septembre 1964 de "The Journal of Risk and Insurance". Les voici en résumé:

"The key areas, in this follow-up study of what happened to the term insurance after purchase, are lapse and conversion. The data shows that such contracts do not tend to remain in force as term insurance. Thus, after fifteen to twenty policy years of exposure less than one per cent were still in force. This has some serious implications as regards some of the newer long-term policies such as term to expectancy and the life expectancy policy. With ten years of experience only three and one-half per cent were still in force and with five years experience only one policy in seven was still active as term insurance.

"An important finding of this study was the experience relating to the expiration of term insurance. The data indicate that less than one

policy in ten will survive to the end of the period for which it was originally written or until the end of the period(s) for which it was renewed. Another important finding from the data was the fact that only about one per cent of the insurance resulted in death claims.

"The really significant feature about the contract experience is the fact that almost ninety per cent of the term policies are either lapsed or converted. The long run experience seems to indicate that about fifty per cent of the policies will be converted and slightly less than forty per cent will lapse. This large incidence of lapse should be of great concern to the life insurance industry since it implies that four out of ten policyholders were possibly dissatisfied with their term policies."

121



Ces conclusions s'appliquent-elles également au Canada? Il est fort possible qu'elles soient valables tant les deux marchés de l'assurance se ressemblent par leurs méthodes de production, par la réaction et le comportement des assurés devant les problèmes d'assurance. Si nous avons accordé autant d'espace à cette étude empirique, comme l'auteur lui-même l'a désignée, c'est qu'elle nous paraît souligner un aspect important de l'assurance temporaire dans un pays où, comme le nôtre, cette formule de garantie est très répandue.

## **II — Importance des affaires de groupe en assurance sur la vie**

Dans l'excellent bulletin périodique de la Compagnie Suisse de Réassurances,<sup>1</sup> nous relevons des statistiques intéressantes sur l'augmentation des assurances vie collectives dans divers pays et sur la part qu'elles représentent dans le portefeuille de l'assurance en vigueur. En voici quelques exemples ayant trait à certains pays où l'assurance de groupe a une importance particulièrement grande:

---

<sup>1</sup> Experiodica, No 18, Zurich.

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

								Affaires nouvelles	Portefeuille (pourcentage des affaires de groupe)
Suisse	1962	...	...	...	...	...	...	53.6	30.1
	1950	...	...	...	...	...	...	18	12.3
Allemagne	1962	...	...	...	...	...	...	10	13.9
	1950	...	...	...	...	...	...	7.9	9.7
France	1962	...	...	...	...	...	...	80.9	55.4
	1951	...	...	...	...	...	...	62.2	37.5
Suède	1962	...	...	...	...	...	...	63.3	54.8
	1953	...	...	...	...	...	...	19.8	5.6
Canada	1962	...	...	...	...	...	...	25.5	33.7
	1950	...	...	...	...	...	...	13.2	16.1
États-Unis	1962	...	...	...	...	...	...	19.6	30.9
	1950	...	...	...	...	...	...	21.1	20.4

122

Il est curieux de noter a) les progrès réalisés par l'assurance de groupe dans la plupart des pays du monde où l'assurance est très répandue, sauf en Allemagne où les progrès sont relativement lents;

b) l'extraordinaire importance de l'assurance collective dans certains pays comme la France et la Suède.



Il est aussi intéressant de souligner l'influence exercée dans ce domaine par les assureurs, les grandes et les moyennes entreprises d'une part et, de l'autre, par les syndicats ouvriers.<sup>1</sup> Ainsi, on est parvenu à augmenter la garantie accordée aux assurés de faibles moyens financiers, sans avoir recours à l'assurance populaire, d'autant plus coûteuse qu'elle est souscrite individuellement et payée à la petite semaine. Si, pendant longtemps, cette dernière forme de garantie a rendu service à la classe ouvrière, la formule collective de l'assurance, à laquelle on a maintenant recours, apporte aux petites bourses une aide beaucoup plus valable. Dans sa

<sup>1</sup> Ces commentaires sont de nous.

conception actuelle, elle peut assurer la continuité du salaire après la mort du chef de famille pendant beaucoup plus longtemps que l'assurance populaire, à égalité de prix. Pourvu qu'elle ne coûte pas trop cher, cette dernière continue, cependant, d'avoir une certaine utilité puisqu'elle permet de payer les derniers frais.

### **III — Départ de Monsieur Kenneth R. MacGregor**

123

M. Kenneth R. MacGregor vient de quitter son poste de surintendant fédéral des assurances pour prendre la présidence de la Mutual Life of Canada, l'une des sociétés mutuelles les mieux administrées au Canada. Nous voudrions joindre nos félicitations à celles qui lui ont été offertes dans d'autres milieux. En quittant son poste d'Ottawa, M. MacGregor laisse le souvenir d'un haut fonctionnaire intègre, intelligent et qui a su contrôler les affaires d'assurances relevant du gouvernement fédéral avec autant de prudence que de fermeté. Il a ainsi empêché les aventures, les pertes hors de proportion avec les ressources individuelles, tout en veillant à ce que la législation évolue en tenant compte des besoins du public et des assureurs. On lui doit aussi des études d'ensemble fort intéressantes dans son Rapport annuel et des conférences qui ne manquent ni de valeur, ni de courage.

C'est par ce compliment bien mérité que nous voulons terminer cet hommage, tout en souhaitant la bienvenue à son successeur, Monsieur Richard Humphrys.

### **IV — Les primes d'assurance automobile ont-elles augmenté depuis 1958 ?**

C'est à cette question que répondait monsieur Michel Parizeau, au cours de la "Table ronde" que consacrait récemment "Le Devoir" à la sécurité routière et à l'assurance automobile au Québec.

Voici d'abord la question posée par M. Jean-Guy Lefebvre, puis la réponse de M. Parizeau.

**M. Lefebvre :** Avant que le régime provincial d'indemnisation ne soit mis en vigueur, les primes se situaient à un certain montant. Depuis l'établissement du système, les primes ont continué à monter. Les primes seraient-elles encore plus élevées si le gouvernement n'avait établi le Fonds d'indemnisation des victimes d'accidents ?

**124 M. Parizeau :** Vous réagissez, M. Lefebvre, comme la plupart des membres du public quand vous affirmez que les primes n'ont cessé d'augmenter. J'ai fait préparer des calculs sur la base des tarifs en vigueur au cours de chaque année, en me basant sur une voiture de type américain courant, une voiture de la même année: j'ai utilisé, en somme, la tarification de 1958 pour une voiture de 1958, la tarification de 1959 pour une voiture de modèle 1959, etc. Dans chaque cas, j'ai tenu compte d'une limite de \$50,000 pour responsabilité, frais médicaux, \$2,000, pour dommages causés par collision sujet à une franchise de \$100 et la garantie combinée. J'en suis arrivé aux résultats suivants, et ceci pour une voiture utilisée à des fins d'affaires et de promenade, sans chauffeur occasionnel de moins de 25 ans et n'ayant pas eu d'accident depuis trois ans, et cela pour chacune des années. Voici les chiffres d'année en année: en 1958, à Montréal, la prime était de \$234; elle augmente à \$247 en 1959; elle baisse à \$212 en 1960; elle baisse encore à \$207 en 1961; elle remonte à \$225 en 1962; elle baisse de nouveau à \$214 en 1963 et remonte à \$254 en 1964. Ces chiffres montrent qu'en 1963, les primes étaient inférieures à ce qu'elles étaient en 1958, toujours pour un même type de voiture de la même année avec le même dossier.

Cette confusion dans les esprits est sans doute attribuable au système actuel de classification. Au moment où leur prime baissait, il arrivait très fréquemment que les individus intéressés avaient eu un accident au cours de l'année précédente ou avait changé de modèle de voiture, ce qui les faisait automatiquement changer de classe. Le client ne ressentait pas du tout alors la réduction dans la prime. Lorsque, de fait, il avait eu un accident ou qu'il changeait de voiture pour un modèle de valeur plus grande, le tarif augmentait. Je fais immédiatement une suggestion qui a déjà été présentée à maintes reprises, mais qui est probablement trop logique pour être acceptée: les assureurs devraient déterminer leurs tarifs par classes comme ils le font actuelle-

ment et indiquer sur la police le montant de la prime pour la classe en question; on indiquerait immédiatement ensuite le crédit accordé au conducteur pour l'absence de sinistre au cours des années précédentes. Le montant de la prime nette serait ainsi clairement connu du conducteur. L'individu recevant sa facture de renouvellement verrait, s'il a eu un accident au cours de l'année précédente, que sa prime n'a pas augmenté, mais qu'il a perdu le crédit dont il bénéficiait antérieurement. Le résultat pratique serait le même, mais au point de vue psychologique, chacun saurait plus clairement à quoi s'en tenir.

Il y a là des faits que l'on ne connaît pas ou que l'on ignore quand on parle d'assurance automobile dans la province de Québec. En somme, le tarif de 1958 avait pour objet de corriger le résultat des baisses antérieures à 1957, comme la hausse de tarif de 1964, et peut-être celle de 1965, auront pour effet de corriger les diminutions qui se sont produites de 1960 à 1963, comme le montre M. Michel Parizeau dans son exemple. Celui-ci illustre bien la réaction brutale à laquelle on peut s'attendre quand le tarif suit non pas les besoins, mais la marche facile de la concurrence. L'assureur laissé seul est constamment empêché de demander trop par la lutte engagée avec ses concurrents. Le problème actuel, ce n'est pas qu'il exige trop, mais qu'il reçoive assez pour faire face aux indemnités et pour constituer ses réserves. Si on ne lui permet pas d'agir ainsi, on l'expose à la faillite. C'est ce qu'ont constaté beaucoup d'assurés dans notre province.

125



C'est aussi ce que note le surintendant de Québec dans le numéro du "Devoir" auquel nous faisons allusion précédemment. Voici un extrait de son texte à ce sujet:

"L'industrie de l'assurance-automobile traverse présentement des années où elle doit continuellement assumer des pertes d'opérations et l'année 1963 fut plus désastreuse que les précédentes.

"Quand les dépenses, pour le paiement des réclamations et de l'administration, excèdent le revenu des primes et que cette situation

## ASSURANCES

se prolonge indûment, l'industrie de l'assurance-automobile, qui ne peut indéfiniment opérer à perte, doit recourir à une hausse des primes: ce qui a dû être fait pour l'année 1964.

125 "Le public assuré ne peut placer le blâme pour cette hausse de primes sur les seules épaules de l'industrie. En effet, le nombre et la gravité des accidents sont responsables, en majeure partie, de la mauvaise expérience connue par l'industrie en ces dernières années. Les causes des accidents nombreux et sérieux sont la vitesse illégale, le dépassement interdit, l'abus de l'alcool, le piètre état de la voiture. etc. C'est dire que la prudence, la sagesse et l'abstinence pourraient réduire substantiellement la fréquence et la gravité des accidents.

"Il semble bien que le seul moyen sûr d'empêcher la hausse des primes, sinon d'amener une baisse dans les primes, consiste pour les automobilistes assurés à conduire avec prudence et, pour les victimes d'accidents, à formuler des réclamations raisonnables à tous égards."

### V — Le rapport du surintendant des assurances du Canada pour l'exercice 1963

Chaque année, le rapport du surintendant est remis au ministre des Finances vers le 15 avril. Il est ensuite publié et distribué au public en trois volumes de tailles différentes. Le premier résume la situation générale des assurances qui relève du contrôle fédéral. Le second traite de la situation particulière des sociétés autres que vie. Enfin, le troisième présente les données précises exigées par le contrôle fédéral des sociétés d'assurance sur la vie.

Voici, extraits du premier volume, les chiffres relatifs aux profits et aux pertes techniques faits ou subies par les assureurs inscrits auprès du contrôle fédéral de 1954 à 1964.

Année	Résultat technique	% des primes acquises	Nombre d'assureurs ayant subi une perte technique	% au nombre total de compagnies
1954	\$25,000,000	5.0%	141	36%
1955	10,000,000	1.9	169	43
1956	—29,000,000	— 5.3	272	67

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

1957	—69,000,000	—11.3	304	78
1958	— 1,000,000	— 0.1	205	54
1959	19,000,000	2.6	163	44
1960	36,000,000	4.7	138	36
1961	40,000,000	5.0	113	30
1962	7,000,000	0.8	187	50
1963	—59,000,000	— 6.8	235	63

Pour avoir un tableau complet de la situation, il faudrait ajouter à cela les résultats des compagnies à permis provinciaux et Lloyd's, London. Tels quels, ils sont intéressants, cependant, parce qu'ils indiquent la crise de 1956 et 1957, puis la reprise qui s'amorce en 1958 et qui continue jusqu'à 1962; puis enfin la chute brutale correspondant, comme en 1957, à une diminution des tarifs à une époque de risques croissants. Le bilan de dix ans s'établit à une perte nette de 21 millions. Il faut noter aussi que, pendant cette période, de 113 assureurs (chiffre minimum) à 304 (chiffre maximum) ont fait une perte technique selon les années; ce qui n'est pas sain et ce qui justifie pleinement le surintendant fédéral des assurances de jeter un cri d'alarme comme il l'a fait quelque temps avant son départ.<sup>1</sup>

127

### VI — De quelques mesures d'auto-défense

Le ministre des Finances a annoncé récemment que les Chambres seraient appelées prochainement à étudier certaines modifications aux lois fédérales des assurances. Dans l'ensemble, celles-ci nous paraissent se ramener aux deux aspects suivants, au point de vue qui nous intéresse:

a) Les sociétés d'assurance <sup>2</sup> pourront à l'avenir placer leurs fonds en actions ordinaires jusqu'à concurrence de 25 pour cent de leur actif au lieu de 15, comme on le leur per-

<sup>1</sup> Kenneth R. MacGregor dans "The Law and Profits", 15 novembre 1963, Canadian Underwriter.

<sup>2</sup> Ainsi que les sociétés de Fiducie et de Prêts.

mettait jusqu'ici. De plus, on porte de cinq à sept pour cent de l'actif les placements non autorisés par la loi. Enfin, dernière chose très importante, si les cours sont dépréciés en fin d'exercice, au moment où la valeur des actions est déterminée pour le bilan, on pourra répartir la perte sur trois années au lieu d'en tenir compte immédiatement dans le rapport financier du 31 décembre.<sup>1</sup>

128

Il sera intéressant de voir comment les entreprises d'assurance réagiront. Jusqu'ici, les sociétés autres que vie profitaient des dispositions de la loi, plus que les assureurs-vie, probablement parce que leurs affaires ont davantage un caractère immédiat. Les sociétés canadiennes et américaines d'assurance sur la vie étaient beaucoup plus hésitantes à cause de l'échéance du 31 décembre, de la très longue durée de leurs opérations et des crises boursières comme celle de 1929, qui ont laissé une inquiétude latente dans les esprits. Il est possible qu'en leur permettant de reporter la liquidation de la perte sur plusieurs exercices, on les incite à prendre une part plus importante de l'essor industriel et commercial du pays.<sup>2</sup> C'est sans doute cela que le ministre des Finances a dans l'esprit. Il songe aussi à freiner l'influence financière américaine qui, d'année en année, prend plus d'ampleur dans notre pays.

On retrouve la même intention dans deux autres mesures: celles-la beaucoup plus précises. La première per-

<sup>1</sup> Signalons que la province de Québec s'en tient encore à la valeur au 31 décembre.

<sup>2</sup> Actuellement, la participation est faible. En voici deux exemples:

	Compagnies canadiennes autres que vie (* )	Compagnies canadiennes vie (**)
Actif admis au 31 décembre 1963 .....	\$670,134.000	\$10,522,735.000
Placements en actions .....	\$ 86,350.000	\$ 573,590.000
Pourcentage .....	12,8	5,4

\* Rapport du Surintendant pour 1963. P. 72 et 73.

\*\* Rapport du Surintendant pour 1963. P. 31A.

mettrait à une société canadienne d'assurance vie de se porter acquéreur d'une autre compagnie d'assurance vie. Jusqu'ici, si la chose était possible à une compagnie étrangère, elle ne l'était pas au Canada pour une compagnie canadienne; ce qui était une bien curieuse conception, destinée il est vrai à empêcher la création de trop grandes entreprises ou la consolidation entre quelques mains d'une trop puissance force financière. Mais si la chose était possible à l'étranger ou si, au Canada, elle se faisait par des moyens indirects, il valait mieux régulariser et permettre aux Canadiens ce que l'étranger pouvait faire en dehors du pays.

129

Une deuxième mesure tend, encore davantage, à empêcher la main mise de l'étranger sur les sociétés financières du pays. Voici, en résumé, les dispositions que l'on annonce pour l'avenir:

i) Pas plus de 25 cent des actions d'une société ne peut être détenu par des non-résidents, c'est-à-dire par des personnes demeurant à l'étranger.

ii) Le nombre maximum d'actions appartenant à un non-résident ne doit pas dépasser dix pour cent du capital.

iii) Si les actions d'un non-résident sont au nom d'une personne habitant le Canada, il n'y aura aucun droit de vote attaché à ces actions, tant que la situation demeurera ainsi.

Si ces mesures paraissent difficilement explicables au premier abord, dans un pays qui a besoin de l'étranger pour se développer, il faut comprendre qu'elles sont un réflexe de défense tout à fait normal. Quand on sait ce que représentent les grandes sociétés financières dans la vie économique et la part des capitaux indigènes qu'elles ont attirée, on comprend que l'État cherche à en conserver la propriété à ses nationaux. D'autant plus que, dans l'ensemble, il faut des achats d'actions relativement peu élevés pour assurer la domination des

130 entreprises financières par l'étranger, qui est prêt à payer n'importe quel prix pour mettre la main sur les sources mêmes de la finance au Canada. Y a-t-il là une manifestation de xénophobie ? Nous ne le croyons pas. En somme, l'État cherche d'une part à permettre aux grands catalyseurs de capitaux de s'intéresser davantage à l'industrie et au commerce. De l'autre, il tend à empêcher l'étranger de s'emparer des sociétés financières les mieux pourvues en capitaux. Il ne veut pas lui en refuser l'entrée, mais il cherche à éviter qu'il ne mette la main sur une trop forte part des entreprises dominantes. L'intention n'est pas nouvelle puisqu'on l'admet déjà dans certains pays d'Europe et presque partout où le milieu n'est pas assez fort pour résister aux énormes pressions de l'extérieur.

#### **VII — L'accident d'avion, menace pesant sur l'entreprise**

On a annoncé récemment qu'un certain nombre d'officiers de l'État-Major russe étaient morts au cours d'un voyage en avion, alors qu'ils se rendaient aux obsèques d'un homme politique derrière le rideau de fer. Le fait brutal rappelle le risque que le transport aérien fait courir chaque jour à un corps public ou aux grandes entreprises. Il y a quelques années aux États-Unis, un accident avait sapé ainsi les têtes dirigeantes d'une grande affaire. A Sainte-Thérèse, lorsqu'un DC 8 s'écroura, deux membres du conseil d'une importante maison d'agents de change restèrent dans les décombres; un troisième ne dut la vie qu'à un bien curieux concours de circonstances.

Tout cela est malheureusement inévitable. L'avion est entré dans notre vie comme un précieux moyen de transport. Il permet d'accomplir rapidement un travail de plus en plus exigeant. Certaines entreprises ont même leurs propres avions pour le haut personnel, ce qui est souvent indispensable en Amérique ou en Europe si l'on veut que les dirigeants, tant

dans les affaires que dans la politique, puissent se transporter rapidement d'un bout à l'autre d'un immense continent. Le missionnaire, l'explorateur, le prospecteur de mines parcourent aussi de très grands espaces grâce à ces étonnants pilotes que l'on appelle en Amérique des *bush pilots*, adroits, audacieux et un peu casse-cou, qui rappellent les aviateurs du début, à une époque où l'aviation était une grande aventure où les qualités individuelles comptaient plus que l'appareil lui-même.

L'avion est une merveilleuse conquête de l'homme sur les lois de la pesanteur. Mais il faut se rappeler qu'il est encore faillible et qu'en un seul accident le haut personnel d'une maison peut être fauché. Dans certaines familles, le père et la mère ne voyagent jamais dans le même avion. Est-ce qu'on ne devrait pas suivre cette directive dans les affaires, afin que l'accident ne soit pas un coup trop dur pour l'entreprise. Nous pensons en particulier aux affaires moyennes ou petites, dont l'avenir repose sur un ou plusieurs hommes. Que dire aussi des avions spéciaux qui transportent une centaine de médecins, d'avocats, d'hommes d'affaires, de spécialistes en même temps ? On ne songe pas à ce que la chute de l'avion pourrait représenter pour une profession, une région, un pays. Si l'individu n'échappe pas à son destin, collectivement ne pourrait-on pas l'exposer le moins possible ?

# Le contrôle des assurances et la Constitution de 1867

par

GÉRARD PARIZEAU

132

*A l'occasion du centenaire de la conférence de Charlottetown de 1864, la Société Royale du Canada a tenu un colloque sur l'opportunité de modifier la Constitution en 1967, quand on en fêtera le centenaire. Comme j'ai eu l'occasion de prendre part au débat, j'ai apporté deux exemples de certaines précisions que des circonstances nouvelles exigent. Le second avait trait au contrôle des assurances et à la difficulté qu'on a actuellement d'établir les responsabilités, les interventions et les domaines réservés aux gouvernements provinciaux et fédéral. En voici le texte.<sup>1</sup>*



Le second exemple a trait au contrôle des assurances. Même s'il peut paraître secondaire à certains, en comparaison de l'instruction publique, il est important qu'on clarifie les positions respectives des gouvernements dans ce domaine, à cause de l'énormité des capitaux accumulés, des abus possibles et de la nécessité d'accorder aux économies de nos gens la plus grande sécurité possible.

A la conférence de Québec de 1864, l'un des délégués du Canada, monsieur Oliver Mowat, présenta une résolution plaçant sous le contrôle de l'État fédéral les Indiens, les traversiers faisant la navette entre le Canada et les États-

<sup>1</sup> Extrait d'un texte qui paraîtra dans les Mémoires de la Société Royale du Canada au début de 1965.

Unis, les banques d'épargne et les assurances.<sup>1</sup> Pour une raison que ne révèle pas le compte-rendu de la séance, la résolution fut corrigée et la surveillance des assurances resta parmi les questions mises à l'écart. Dès 1868, cependant, le nouveau gouvernement fédéral passait une première loi relative aux assurances, cinq mois après la loi sur les banques et moins d'un an après l'entrée en vigueur de l'Acte de l'Amérique du Nord Britannique. Par la suite, en 1875, le gouvernement fédéral organisa un service des assurances, en reprenant et en complétant certaines dispositions de la loi des assurances adoptée par le gouvernement du Canada en 1860. De son côté, le gouvernement d'Ontario mit sur pied un service des assurances en 1879. Les deux autorités ne pouvaient pas ne pas se heurter. Des cas particuliers furent présentés aux tribunaux et, par l'intervention de sir Oliver Mowat devenu dans l'intervalle premier ministre de l'Ontario, les droits des provinces furent reconnus définitivement sur certains points particuliers, comme le contrat d'assurance et les compagnies relevant du contrôle provincial.<sup>2</sup> Par la suite, les provinces et le gouvernement fédéral établirent leur autorité graduellement grâce aux arrêts rendus par les tribunaux ou en invoquant tour à tour les articles 91 et 92. Même si l'interprétation a souvent été contraire, selon le point de vue de chaque gouvernement, petit à petit s'est établie une situation de fait dont chacun se contente en attendant mieux. Aux provinces, le gouvernement fédéral reconnaît le droit de constituer des sociétés d'assurances provinciales, de les surveiller, de les taxer. Il admet aussi que chaque province exige un certificat d'enregistrement de toutes les compagnies traitant dans ses bornes territoriales. Il accepte, enfin, qu'il revienne

---

<sup>1</sup> Confederation Documents. Joseph Pope. Toronto, 1895. P. 30.

<sup>2</sup> 1881. *Parsons v. Citizen's Insurance Company*, par exemple. Il faut noter que l'alinéa 11 de l'article 92 est très précis sur le droit des provinces de "constituer en corporation des compagnies ayant des objets provinciaux".

aux provinces d'exercer un contrôle sur les intermédiaires — agents, courtiers, experts — et sur la tarification.<sup>1</sup>

134

Fait assez caractéristique, comme nous l'avons vu précédemment, chaque fois que les tribunaux se sont prononcés sur des questions relevant du contrôle des assurances depuis 1867, ils ont donné raison aux provinces. Malgré cela, une situation de fait très curieuse s'est établie petit à petit. Les corrections nécessaires ont été apportées à la loi fédérale; mais, pour éviter d'avoir affaire à onze surintendants des assurances, la plupart des sociétés d'assurances ont accepté le contrôle fédéral, malgré l'attitude des tribunaux. Il faut dire que celui-ci est fait avec une conscience et une efficacité très grandes. C'est ainsi qu'en assurance contre l'incendie 84 pour cent des affaires sont assujetties à la surveillance fédérale; tandis qu'en assurance sur la vie le pourcentage est d'environ 96. Et cela, malgré l'imprécision des pouvoirs, encore une fois. Dans le rapport de la Commission Royale d'Enquête sur les problèmes constitutionnels, créée par Québec, les commissaires ont conclu sans hésitation que les affaires d'assurances traitées dans une province relèvent de cette province pour leur contrôle.<sup>2</sup> De son côté, le surintendant des assurances fédéral, s'est porté à la défense de son autorité auprès de la Commission Porter avec des arguments fort bien exposés.<sup>3</sup> Enfin, le comité fédéral, chargé

<sup>1</sup> On se trouve ici devant une situation extrêmement paradoxale, puisque le surintendant fédéral accepte que les tarifs d'assurances des compagnies sur lesquelles il exerce sa surveillance administrative, entrent sous le contrôle des gouvernements provinciaux pour leurs tarifs. Or, la solidité financière d'une société d'assurance est, en définitive, fonction de l'exactitude des tarifs, autant que de l'importance et de la qualité de ses placements.

<sup>2</sup> Québec 1956. Voici comment le rapport s'exprime sur le sujet: "On sait avec quelle constance et quelle fermeté le Conseil privé et la Cour suprême ont affirmé le droit exclusif des provinces de légiférer en matière d'assurances. Les expressions dont ils se sont servis pour condamner l'ingérence fédérale en ce domaine sont très significatives. Mais il sera sans doute utile de relever ici, en raison même de l'importance qu'on leur a attachée, quelques-uns des arguments par lesquels on a si souvent essayé de justifier cette usurpation des pouvoirs provinciaux".

<sup>3</sup> Submission to the Royal Commission on Banking and Finance by the Superintendent of Insurance, Ottawa. 1962.

d'enquêter sur la tarification en assurance automobile et sur l'opportunité d'une intervention de la Commission contre les mesures restrictives du commerce, a conclu ainsi sur la question des tarifs: "Under the Canadian constitution, legislation of this kind is wholly within the jurisdiction of the provinces. As a federal body, appointed to administer specific federal enactments, it is not a function of this Commission to make recommendations to provincial governments for provincial legislation".<sup>1</sup>

135

Devant ces attitudes plus ou moins officielles et la réaction du milieu des assurances, il nous semble important de déterminer définitivement les pouvoirs respectifs des gouvernements en présence. En 1864, il a pu paraître sans intérêt de les délimiter. De leur côté les assureurs se sont adaptés à la situation; mais l'assurance a pris un tel essor et sa portée sociale a une telle importance qu'à notre avis, il est nécessaire d'établir les prérogatives de chaque gouvernement sans attendre que de nouveaux jugements, rendus par les tribunaux, viennent ébranler l'édifice péniblement élevé à travers leurs arrêts, par l'interprétation des articles 91 et 92 de la Constitution et grâce à un assez remarquable sens du compromis. Même si tout cela est assez curieux au double point de vue constitutionnel et pratique, même si les organismes existants donnent des résultats appréciables, il n'en reste pas moins qu'à l'occasion d'une refonte de la Constitution, il faudrait établir sur une base solide un contrôle extrêmement important, mais dont la situation reste précaire parce qu'on a négligé d'en définir les sources juridiques en 1867. C'est un exemple parmi beaucoup d'autres, qui permet d'apercevoir un aspect du problème constitutionnel en ce moment au Canada. Encore une fois, celui-ci nous paraît être surtout une question d'adaptation à des circonstances différentes,

---

<sup>1</sup> Restrictive Trade Practices Commission Report concerning the business of Automobile Insurance in Canada. 1960.

à des aspects nouveaux d'une association entre les provinces, à l'évolution du cadre et des éléments qu'il englobe. Faut-il noter également que quelles que soient les modifications apportées au texte actuel, celles-ci n'apporteront un apaisement aux esprits que si on se décide à donner aux mots non seulement leur sens véritable, mais une interprétation favorable à la minorité. Là nous paraît être la condition essentielle de la concorde: ce bienfait des dieux.

# L'assurance et la réassurance en Amérique Latine

par

ARTUR COSTA

Directeur et membre du Conseil de Reaseguradora Patria, S.A.

137

*Monsieur Costa a présenté sur ce sujet une conférence fort intéressante au dernier Rendez-Vous de Septembre, qui a eu lieu à Monte-Carlo. Dans une première partie, il traite des antécédents démographiques, sociaux et économiques en Amérique du Sud. Nous nous excusons de ne pouvoir la reproduire faute d'espace. Nous tenons, cependant, à donner à nos lecteurs la deuxième partie de cette excellente étude, qui présente l'assurance dans des pays que nous ne connaissons peu malheureusement et où, comme le note monsieur Costa, elle a fait de grands progrès sous des influences diverses.*

*Il est intéressant également d'y voir l'assurance privée aux prises avec la nationalisation et l'assurance étrangère face à l'assurance locale, en une opposition qui se retrouve partout où le sentiment nationaliste gagne du terrain. Or, dans les pays d'Amérique du Sud, ce sentiment est vif comme dans tous les milieux qui cherchent à se défendre contre l'envahissement de l'extérieur, en créant une économie nationale suffisamment forte. A.*

De nos jours, le nationalisme économique qui domine la plupart des républiques de l'Amérique Latine s'est aussi manifesté dans l'industrie de l'assurance; dans tous les pays, de nouvelles compagnies voient le jour, fondées avec du capital local, et déplacent peu à peu les entreprises étrangères ou réduisent leurs possibilités de traiter des affaires où intervient le financement d'entités de leur propre pays ou de capital de

138 leurs ressortissants qui y sont établis. En outre, dans beaucoup de pays latino-américains, le capital privé local ne suffit pas ou est trop timide pour se lancer dans des investissements à grande échelle dans les industries nouvelles ou de grands travaux. C'est donc le secteur public qui les établit ou les réalise en faisant appel à des prêts de l'extérieur, spécialement d'organismes internationaux ou de la Banque privée internationale. Les Gouvernements donnent alors la priorité, pour l'assurance des biens, soit aux Compagnies nationales à capital d'État ou à celles dont le capital est national. Beaucoup d'entreprises étrangères ont donc opté pour s'associer aux Compagnies nationales afin de pouvoir maintenir leurs positions, dans la mesure du possible, et contribuent à leur capital dans des proportions qui varient suivant les possibilités accordées par la législation de chaque pays. D'autre part, beaucoup d'entreprises locales acceptent et recherchent cette coopération car, dans certains cas, elle les aide à obtenir certaines affaires qui seraient autrement hors de leur portée, ou simplement par besoin de financement.

D'une manière ou d'une autre, l'évolution de l'assurance en Amérique Latine a été extraordinaire pendant les 25 ans qui viennent de s'écouler: elle a naturellement suivi le développement démographique et le progrès économique qui, comme nous l'avons vu ont été notables. J'oserais dire qu'en général la capacité de couverture est déjà supérieure à la demande: dans certains pays tels que le Brésil et la République Argentine, pour ne citer que deux exemples, le nombre des compagnies qui réalisent des opérations est franchement excessif. Il existe donc actuellement une concurrence exagérée qui conduit à des procédés erronés et dangereux; ceux-ci sont la réduction des tarifs, le paiement des commissions aux assurés, la concession de délais prolongés pour le paiement des primes l'octroi de couvertures indues et l'aggravation du coût d'acquisition.

La conséquence logique de cette politique est un délabrement des résultats, un manque de liquidité des entreprises et une tendance à se grouper en consortiums ou à s'unir à des entreprises financières et bancaires, ce qui rend de plus en plus difficile la vie des petites compagnies qui ne comptent pas avec des appuis de ce genre et qui dépendent exclusivement de leur modeste organisation de vente ou d'un corps d'agents limité.

La dépendance excessive de l'étranger en matière d'assurances et réassurances, ainsi que l'attitude démagogique de certains gouvernements latino-américains, a conduit à l'intervention de l'État sous forme de monopole desdites activités, lesquelles, pour beaucoup de raisons, doivent se trouver entre les mains de l'initiative privée. Au lieu d'attaquer le mal à la base, on a essayé de contrôler les effets et non les causes, alors qu'en réalité on a seulement réussi à établir des systèmes bureaucratiques compliqués et coûteux qui, pour la plupart, ne justifient pas leur existence. De nos jours, toute une série d'intérêts créés rendent très difficile un redressement des procédés.

Il est évident que la faute revient en grande partie aux entreprises privées mêmes, qui ne surent pas prévoir ces situations, et à la timidité des capitalistes locaux qui permirent aux capitaux étrangers d'envahir leur propre champ d'action. Dans certains cas, comme en Argentine, les compagnies ont coopéré à l'établissement du monopole après quoi elles ont été écartées sans le moindre égard. Elles regrettent bien maintenant tout ce qui s'est passé et défendent le rétablissement de la liberté de contrat de la réassurance.

L'argument fondamental pour la formation des monopoles a été, dans chacun des cas, l'intention d'éviter une fuite de devises possible. Cela a peut-être eu lieu à une certaine époque, lorsque l'assurance se trouvait pratiquement entre

140 les mains d'entreprises étrangères, mais il est évident que cela ne se produisait plus dans les pays qui organisaient peu à peu une industrie nationale de l'assurance, qui actuellement a déjà obtenu une importance considérable. Ce qu'il fallait réellement c'était créer une législation des assurances qui fit naître un système national et se défaire définitivement du colonialisme économique, mais l'intronisation d'un monopole n'obéissait pas à un besoin légitime mais plutôt à une plate-forme politique. Il est très facile de faire impression sur le public, naïf et ignorant des véritables circonstances, en lui disant que l'on exporte tant de millions en primes de réassurance, mais ceux qui vivent dans ce milieu savent ce qui a réellement lieu, spécialement les réassureurs d'aujourd'hui. Bien souvent l'on n'exporte pas de primes, mais des sinistres. Même en temps normal et avec des moyennes de sinistralité raisonnables, que reste-t-il des primes exportées une fois payées les réclamations, les commissions, les sur-commissions et la participation aux bénéfiques, en plus des frais d'administration ? En vérité, s'il reste une marge à la charge des compagnies cessionnaires, n'est-ce pas le juste prix de la protection accordée contre les pertes catastrophiques qui pourraient affecter et déséquilibrer l'économie d'un pays à un moment donné ?

Actuellement, l'intervention de l'État en Amérique Latine se manifeste de la manière suivante: il existe des monopoles dans l'assurance directe en Uruguay et au Costa Rica, et dans la réassurance en Argentine, au Chili et au Brésil. A Cuba, comme une conséquence de la révolution, l'État est intervenu et a nationalisé la plupart des compagnies, mais nous ne savons pas encore quel sera le système qui va subsister définitivement.

En Uruguay, au moyen de la loi du 27 décembre 1911 dénommée Loi Organique de la Banque d'assurances de l'État, le monopole d'État du commerce de l'assurance s'est trouvé institué. On a permis que les compagnies qui opéraient à

l'époque poursuivent leurs activités, bien que l'autorisation puisse leur être retirée d'un moment à l'autre.

Il existe, à Costa Rica, un "Instituto Nacional de Seguros", fondé en 1924, qui est le seul autorisé à opérer toutes les branches sans exception, et sur ce territoire il n'existe aucune agence, ni compagnie privée.

Dans la République Argentine, la loi 12983 et l'ordonnance approuvée par le décret No. 17,925 du 24 Juin 1947 ont donné naissance à l'Instituto Mixto Argentino de Reaseguros, une entité autoritaire pour le contrôle et la distribution de la réassurance argentine.

141

Depuis sa fondation, le capital de l'IMAR a été distribué entre l'État et les Compagnies argentines d'Assurances, dans la proportion de 50 pour cent chacun, mais en 1953 les sociétés d'assurances ont été éliminées de l'Institut. Il n'y reste donc que du capital entre les mains de l'État qui lui a fait changer son nom pour celui d'Instituto Nacional de Reaseguros.

Le décret ayant institué le monopole avait partiellement respecté la liberté des compagnies étrangères qui opéraient dans le pays en disposant ce qui suit: "Les Compagnies dont la direction et le capital ne se trouvent pas dans le pays devront céder à l'Institut, aux commissions originales d'acquisition, au moins 30 pour cent de tous les risques généraux et personnels qu'ils souscriront dans le pays. L'excédent de ceux-ci — ou 70 pour cent — pourra être librement placé par ces Compagnies".

Les cessions et les excédents que reçoit l'Institut, une fois sa retention fixée, sont offerts de préférence à la réassurance des compagnies argentines d'assurances, et les excédents restants peuvent être placés dans des compagnies dont le capital et la direction ne se trouvent pas dans le pays ou sur des marchés étrangers. L'Institut peut établir des réciprocitys s'il

considère que c'est dans son intérêt. Lorsque la nature d'un certain type d'assurances empêche que le marché local n'offre des facilités propres à ses exigences et si l'Institut ne peut se charger de la réassurance ou ne le considère pas avantageux, il peut autoriser les Compagnies à obtenir leur réassurance directement à l'étranger.

142 Voyons maintenant la situation au Brésil. Le décret-loi no 1, 186 du 3 avril 1939 créa l'"Instituto de Reaseguros do Brasil". Le capital initial était de 42 millions de cruzeiros; 50 pour cent des actions furent souscrites par les institutions de prévision sociale créées par la Loi Fédérale, et l'autre 50 pour cent par obligation, par les sociétés anonymes et mutuelles autorisées ou à autoriser pour l'opération des assurances. Le président de l'Instituto est nommé par le Président de la République, et les six membres qui composent le Conseil Technique sont nommés comme suit: trois par les sociétés d'assurances, et trois par le Président de la République.

La réassurance par l'Institut est obligatoire, sauf dans les branches où il n'opère pas, et les retrocessions de celui-ci sont obligatoires pour toutes les sociétés, même si elles n'opèrent pas dans la branche correspondante.

Les Compagnies brésiliennes ont trouvé le moyen d'esquiver la cession obligatoire de la réassurance à l'Institut, qui n'est même pas permise entre compagnies locales, en faisant un usage extraordinaire de la co-assurance. Il existe un bureau distributeur de co-assurances auquel ont recours toutes les compagnies brésiliennes pour partager leurs risques avant de se tourner vers l'Instituto. Dans ce bureau on délivre des polices au nom et pour le compte de toutes les compagnies associées, en indiquant les pourcentages de participation de chacune d'elles sur chacun des risques.

Enfin, un autre pays qui compte avec un monopole de la réassurance, établi depuis de longues années, c'est le Chili.

L'organisme d'État se nomme "Caja Reaseguradora de Chile" (Caisse de Réassurances du Chili). Elle fut fondée en 1927. Le capital se trouve distribué entre trois types d'actions: a) l'État, b) les compagnies d'assurances, et c) les personnes naturelles et juridiques. La situation au Chili est différente de celle du Brésil, et la réassurance peut être réa-  
lisée entre compagnies nationales établies dans le pays. Les excédents que les compagnies ne peuvent couvrir sont réas-  
surés par la Caja Reaseguradora. Elle a le monopole des ces-  
sions à l'étranger, mais pas des acceptations de réassurance  
de l'étranger. Sur les réassurances cédées à la Caja, une fois  
qu'elle a déterminé sa retention, elle place les excédents sur  
le marché national ou étranger. Cependant, le premier ex-  
cédent des réassurances que reçoit la Caja des Compagnies  
non nationales, est offert en premier lieu aux compagnies  
nationales.

143

Au Chili aussi on pratique la coassurance sur une grande échelle, mais d'une manière différente du Brésil. Il existe de grands consortiums de compagnies qui réunissent vingt ou vingt-cinq entreprises, par exemple la Chilena Consolidada, le Groupe Kappés et d'autres; elles distribuent entre elles les risques avec une grande capacité de retention avant de céder les excédents à la Caisse.

Dans le domaine privé, la situation de la réassurance est la suivante: il existe en activité huit compagnies privées de réassurance dont 3 au Vénézuéla, une à Panama, une en Colombie et trois au Mexique. Il reste à Cuba une compagnie à capital allemand, soumise aux difficultés de la situation actuelle. Il vient aussi de se constituer au Pérou une compagnie de réassurances, mais elle n'est pas encore entrée en activité. La première compagnie privée de réassurances s'était créée au Mexique en 1940, et la seule qui se consacre exclusivement à la branche vie se trouve aussi fixée dans ce pays.

144 La plupart de ces entreprises professionnelles de réassurances ont été créées afin de pouvoir faire face à n'importe quelle initiative des gouvernements respectifs pour la formation de monopoles dans leur pays, prouvant ainsi que l'initiative privée remplissait les fonctions appropriées et donnant satisfaction aux besoins primordiaux de ses marchés en la matière. D'autres surgirent pour des raisons purement commerciales, comme au Vénézuéla par exemple, où la perspective de dispositions favorables dans le projet de la loi des assurances encouragea plusieurs hommes d'affaires disposant de capital. Si le dit projet est approuvé, les compagnies de réassurances constituées au Vénézuéla jouiront du privilège prioritaire dans toutes les compagnies locales d'assurances.

Au Centre-Amérique, les pays qui ont souscrit au Traité Général d'Intégration Économique projettent la constitution d'un pool de réassurances au moyen d'un système d'échanges automatiques des excédents. Pour le moment, il a déjà fonctionné en partie au moyen d'accords bilatéraux de réciprocité. Cela conduira peut-être aussi à la formation d'une compagnie de réassurance dans un futur prochain.

Les pays qui n'ont pas de monopole de la réassurance peuvent, généralement, disposer librement de leurs excédents. Il existe cependant certaines réglementations, comme par exemple au Mexique, où il est obligatoire de placer dans le marché local cinquante pour cent des excédents des branches Incendie, Automobiles et Divers. A cause de cette disposition, il existe au Mexique un échange intense de réassurance entre toutes les compagnies locales, au moyen d'offres de facultatives et de traités automatiques réciproques qui ont une certaine priorité sur les excédents placés auprès des compagnies étrangères.

Une des plus grandes préoccupations pour les réassureurs qui ont opéré et qui continuent de travailler dans cette

zone latino-américaine a été, jusqu'à une date récente, le problème du paiement des soldes en devises étrangères. Nous pouvons dire qu'actuellement il existe peu de restrictions. Dans les pays soumis au contrôle des changes, les versements de soldes de réassurance et de liquidations de sinistres pour des risques acceptés à l'extérieur jouissent de facilités spéciales au moyen de systèmes qui fonctionnent rapidement. Même en certains cas où le contrôle des changes existe, on peut avoir recours au marché libre, avec l'unique inconvénient que l'achat de devises se fait à un taux de change désavantageux. Là où il y a le plus de restrictions, c'est précisément dans certains des pays à monopole, mais l'organisme d'État compte naturellement avec certains privilèges en la matière. Heureusement, la majorité des pays jouissent de la liberté d'échanges, et le Mexique se distingue particulièrement car aucune formalité n'est nécessaire pour l'achat de devises étrangères et tous les citoyens peuvent avoir leur compte de banque en dollars dans la banque de leur choix.

145

En matière d'impôts, le grèvement des primes de réassurances s'est généralisé peu à peu, bien que dans certains cas on ait pu obtenir des Gouvernements correspondants qu'ils reviennent sur leur décision et permettent au moins que l'impôt soit calculé sur les paiements des soldes et non sur les cessions de primes.

Revenant sur les conditions de l'assurance directe dans la zone que nous sommes en train d'analyser, il convient de signaler d'abord certains faits généraux pour voir ensuite quelques détails particuliers de quelque importance qui donneront l'idée générale que nous souhaitons transmettre.

Jusqu'à présent, les assureurs et les réassureurs de la région latino-américaine peuvent se déclarer satisfaits des résultats généraux qui sont, sans aucun doute, bien plus favo-

rables que ceux que nous avons vu en Europe ainsi qu'aux États Unis et au Canada pendant les dernières années.

146 Les raisons principales sont évidemment, en premier lieu, l'existence de tarifs mieux appropriés, et, ensuite, le fait que l'on n'est pas encore parvenu au stage de l'industrialisation, de la concentration des valeurs, et peut-être à d'autres facteurs existant en Europe et en Amérique du Nord. Mais une tendance à l'augmentation de la sinistralité ressort de façon évidente, à mesure que s'établissent les mêmes conditions dans les divers pays latino-américains. Le danger réside dans ce que les coûts d'acquisition sont plus élevés dans ces pays et que, par conséquent, il est possible d'arriver bien plus vite à la ligne de démarcation et de voir changer radicalement le panorama actuel, à moins que l'on ne sache tirer parti de l'expérience des autres et faire face à la situation au moment opportun. Comme pendant de longues années les résultats étaient nettement bons, on est facilement tombé dans le piège que représente l'augmentation des commissions et des frais, et il sera fort difficile de faire marche arrière à ce sujet lorsque la sinistralité aura dépassé les limites actuelles.

Les aspects particuliers de la zone sont les risques de caractère catastrophique. Le cyclone ou l'ouragan sont une des menaces les plus grandes dans la zone des Caraïbes qui peuvent affecter particulièrement les îles et la côte à partir du Centre Amérique jusqu'au Golfe du Mexique. C'est pourquoi toutes les opérations d'assurances et de réassurances en cette région devraient avoir toujours une protection spéciale compte tenu de la grave accumulation possible.

L'autre risque de caractère catastrophique est le tremblement de terre auquel se trouvent exposés principalement, entre le Mexique et le Chili, tous les pays du versant Pacifique. Ici, si l'on tient compte de la couverture d'excédent de sinistre que toutes les compagnies doivent maintenir en vigueur pour

couvrir le sinistre de caractère catastrophique, je me permets d'indiquer qu'il conviendrait de reviser la clause de 72 heures qui apparaît dans tous les contrats, car il s'est produit le cas de tremblements de terre à huit jours d'intervalle, comme en 1962 au Mexique, et il est absolument impossible de reconnaître les pertes causées par un séisme ou par l'autre, puisque le temps manque matériellement pour inspecter tous les risques affectés par le premier, dans un délai de huit jours. Dans ce cas spécifique, il fallut arriver à un accord spécial avec les réassureurs pour fixer la priorité de la compagnie cessionnaire et les dommages qui devaient être attribués à un seul événement.

147

Pour ne pas trop prolonger cet exposé, voici enfin quelques statistiques réunies sur la base de 1962, groupées dans la mesure du possible et en accord avec les informations que j'ai pu recueillir, puisque tous les pays ne publient pas leurs chiffres et quelques-uns omettent des détails. Toutes les monnaies ont été réduites en dollars des États-Unis au taux de change officiel en juin de l'année en cours.

Le nombre de compagnies en opération était de 1207, dont 771 nationales et 436 étrangères. Quant au total des primes enregistrées appartenant aux 17 pays dont on a pu obtenir les statistiques, il atteint 405,409,339 dollars, dont presque un tiers pour les primes de la branche vie.

Le pays occupant la première place en nombre de compagnies actives, c'est l'Argentine avec 226 entreprises nationales et 43 étrangères. En volume de primes, c'est le Mexique qui a surpassé les autres avec 87,831,766 de dollars, et 65 compagnies enregistrées.

Il faut, cependant, tenir compte, en ce qui concerne le volume de primes exprimé en dollars de États-Unis, que la comparaison entre les différents pays reste ainsi établie en

valeur absolue, alors qu'il faudrait réellement considérer le pouvoir d'achat de la monnaie de chaque pays pour se former une image exacte, comme on le fait lorsque on calcule la production de chaque pays ou son revenu national.

---

148

**Life Insurance, Annuities & Pensions.** A Canadian Text, by Arthur Pedoe. University of Toronto Press. Toronto. Prix: \$12.50.

Voilà, enfin, un livre qui présente l'assurance-vie au Canada dans son aspect actuel, avec des chapitres consacrés aux rentes viagères et aux assurances sociales. Le livre de monsieur Pedoe nous paraît intéressant. Il est le fruit d'une longue expérience au cours d'une carrière poursuivie à la Prudential of London, d'abord en Angleterre, puis au Canada où monsieur Pedoe remplissait les fonctions de directeur de la branche vie et d'actuaire.

Ouvrage de 482 pages, le livre de monsieur Pedoe sera utile non seulement pour l'enseignement, mais aussi à ceux qui, dans le métier, désirent se renseigner sur les aspects mathématiques de l'assurance sur la vie. Si, dans notre pays, celle-ci a subi nécessairement l'influence américaine, elle a une vie propre qui l'en différencie suffisamment pour qu'on lui consacre une étude particulière.

Le livre de monsieur Pedoe rendra service. Regrettons seulement qu'il ne l'ait pas complété par une étude plus poussée du contrat au point de vue juridique et de l'administration de la société même. Mais peut-être cela l'aurait-il mené plus loin qu'il n'aurait voulu aller, puisqu'il n'avait en vue, semble-t-il, que l'aspect mathématique de l'opération. Tel quel son ouvrage est intéressant au point de vue pratique. Il remplit un vide dans l'explication d'une technique qui est à la fois difficile à saisir pour le profane et à expliquer clairement pour le praticien. C'est de cela qu'il faut remercier monsieur Pedoe.

# Connaissance du métier

par

J. H.

## I — La clause d'invalidité et la loi des maris et des parents.

La loi des maris et des parents crée une catégorie de bénéficiaires privilégiés qui sont l'épouse et ses enfants. Devant le texte de la loi <sup>1</sup>, les tribunaux ont été jusqu'ici très catégoriques. Ils ont reconnu que, même avec le consentement de la femme bénéficiaire, le contrat ne pouvait être attribué à quelqu'un d'autre qu'à un bénéficiaire privilégié. Ainsi une fois la femme nommée bénéficiaire de la police par le mari, celui-ci ne peut que remplacer son épouse par un ou plusieurs de ses enfants. Il peut aussi remplacer l'un d'eux par un autre ou limiter le paiement à l'un d'eux en particulier. En procédant ainsi, il ne sort pas du groupe que le législateur a reconnu et qu'il a voulu protéger contre sa propre volonté.

149

La règle s'applique, qu'il s'agisse d'une police d'assurance vie permanente temporaire ou collective puisqu'en cas de décès on se trouve devant une assurance sur la vie. Que dire, cependant, dans le cas d'une assurance vie de groupe quand l'assuré-employé demande l'application de la clause suivante à la suite d'une incapacité totale ?

“Total and permanent disability benefit : —

If due proof shall be furnished to the Company that any employee insured under the group policy has before attaining age sixty and while such insurance on such employee is in full force and effect, become wholly and permanently disabled by bodily injury or disease, and has been, is and will be permanently, continuously and wholly prevented thereby from performing any work for compensation or profit, or from following any gainful occupation, the Company will on receipt of

---

<sup>1</sup> SR 1925 C. 244. Art. 3, 12, 14, 30.

such proofs pay in full settlement of all obligations in connection with such employee under the group policy, the amount of insurance effective on his life at the date on which such disability commenced, in one sum or in annual instalments, not exceeding five in number, as the Employer may elect. Payment to such employee or to any person to whom the Company may pay in the event of the death of such employee shall be a valid discharge of any amount payable on account of such total and permanent disability. The amount of each annual instalment shall be fifty and eight-tenths per cent of the amount of insurance on such life if payable in two instalments; thirty-four and five-tenths per cent, if payable in three instalments; twenty-six and three-tenths per cent, if payable in four instalments, twenty-one and four-tenths per cent, if payable in five instalments. No payment under this provision shall be made unless formal claim therefor shall be made while the group policy is in full force and effect, not later than three months after the cessation of payment of premiums in respect of such employee."

Dans ce cas, même si la police a été attribuée à la femme en cas de mort, en vertu de la mention suivante:

"Beneficiary and relationship (to whom payments by reason of death are to be made)", ne peut-on conclure que la loi des maris et des parents ne s'applique plus? Il ne s'agit pas, en effet, d'une assurance sur la vie puisqu'il n'y a pas décès, mais bien d'une assurance invalidité dont l'indemnité est destinée à l'assuré pour remplacer une rémunération qu'il ne peut plus obtenir de son employeur à cause de son état de santé. Il y a là, en somme, une assurance qui prévoit des indemnités de deux types: a) l'une qui, étant de l'assurance vie, est payable à la femme en cas de mort.

b) l'autre qui découle de l'incapacité de l'assuré et lui est destinée. D'autant plus que le certificat prévoit l'alternative du paiement: à l'employé ou au bénéficiaire au cas de décès.

Devant cela, ne peut-on pas conclure que si l'assuré possède toutes ses facultés, c'est à lui qu'on doit verser l'in-

demnité et non "au bénéficiaire en cas de mort" ?<sup>1</sup> Nous le croyons; mais nous admettons très bien, à toutes fins pratiques, que pris entre deux feux si les époux ne s'entendent pas, l'assureur se contente d'émettre un chèque payable aux deux en leur disant: "essayez de vous mettre d'accord". Mais est-ce bien équitable pour les deux intéressés, quand la mésentente est encore aggravée par l'appât du gain ?

**II — La loi des agents de réclamations.<sup>2</sup>**

On a dit dans un autre numéro de la Revue ce qu'il fallait penser de ce titre qu'on donne maintenant à ceux qui sont chargés de dicuter le règlement du sinistre. Nous n'y reviendrons pas. Nous voudrions tout simplement présenter ici le nouveau statut juridique que l'on accorde à l'expert dans notre province, à l'aide d'une loi que tous espéraient depuis longtemps, mais que le gouvernement n'avait pas encore voulu voter. Nous remercions l'équipe libérale actuelle d'y avoir consenti. Elle a rendu ainsi un réel service à la pratique de l'assurance.

Voici, en résumé, quelles sont les principales dispositions prises:

1° — D'abord la définition de l'agent de réclamation:<sup>3</sup> l'agent de réclamations "désigne une personne qui, pour autrui, et contre rémunération, enquête sur un sinistre ou un accident, évalue les pertes ou estime les dommages en découlant ou négocie le règlement de la réclamation en résultant, le tout sous réserve des dispositions de la loi du Barreau". (Article 1a).

<sup>1</sup> Il est très intéressant de lire à ce sujet le jugement rendu par la Cour Supérieure le 1-6-55 dans "(Dame) Maloney v. Rochon et la Banque de Montréal" (mise-en-cause).

<sup>2</sup> Bill 39, adopté par l'Assemblée législative, le 10 juillet 1964.

<sup>3</sup> En regard de cette définition, voici celle que donne le "Dictionnaire des Assurances" de Pierre Veron et Pierre Damiron, sous le titre "experts": "techniciens qui, soit comme mandataires des parties (assureur et assuré), soit comme fonctionnaires investis par la justice, estiment la responsabilité des dommages et leur montant." Comme on le voit la fonction est à peu près la même.

2° — “Nul ne peut prendre le titre d’agent de réclamations, ni agir comme tel, s’il ne détient un permis.” (Article 2).

152 Une note explicative précise ainsi l’intention de la loi. Ce projet “a pour but de réglementer sous un régime de permis la profession de ceux que l’on désigne improprement dans le langage courant sous le nom d’ajusteur d’assurances. C’est le surintendant des assurances qui est chargé de délivrer les permis avec l’aide du comité consultatif prévu au paragraphe 4 de l’article 5”.

C’est donc dire qu’à l’avenir ne sera pas considéré expert qui voudra, au sens d’agent de réclamations. Il lui faudra un permis délivré par le surintendant des assurances, lequel aura ainsi les moyens de vérifier la compétence et l’honnêteté du candidat.

L’article 4 exclut, cependant, un certain nombre de postes ou de fonctions qui ne sont pas compris dans l’interdiction prévue par les articles 2 et 3. En voici l’énumération :

- a) les avocats en exercice;
- b) les liquidateurs, séquestres et syndics, dans l’exercice de leurs fonctions;
- c) les tuteurs, curateurs, exécuteurs testamentaires, administrateurs, fiduciaires et fidéicommissaires, dans l’exercice de leurs fonctions;
- d) les ingénieurs, architectes, évaluateurs, estimateurs et autres experts, dont les services sont simplement requis par une partie en vue d’obtenir une opinion ou un témoignage d’expert;
- e) les détenteurs d’un permis en vertu de la loi des agences d’investigation et de sécurité, pour les fins de tel permis seulement;
- f) les agents de réclamations s’occupant exclusivement de pertes maritimes océaniques;
- g) l’employé uniquement salarié agissant comme agent de réclamations pour son employeur seulement ou pour une com-

pagnie filiale de celui-ci pourvu qu'ils ne soient pas eux-mêmes agents de réclamations;

*h)* les administrateurs, représentants et employés de compagnies d'assurance mutuelle formées en vertu des sections II, VI et VII de la loi des assurances de Québec lorsqu'ils agissent comme agents de réclamations pour les compagnies d'assurance mutuelle qu'ils dirigent ou représentent ou qui les emploient.

Retenons de ce qui précède l'autorisation d'agir sans permis qui est accordée aux employés des sociétés d'assurances, chargés par leur entreprise de régler un sinistre. Si nous comprenons bien, ce contrôle était l'objection principale des assureurs à une loi qui, par ailleurs, les débarrassait du cauchemar de "l'ajusteur public". Ils ont fait valoir évidemment qu'ils formaient leurs gens et les surveillaient. Mais n'ont-ils pas failli empêcher de passer une mesure qui, enfin, apportait à la pratique un bien précieux concours. L'important, il est vrai, était d'empêcher les abus dans un secteur particulier sur lequel les assureurs ne pouvaient exercer une surveillance quelconque.

153

3° — Pour plus de précautions, on exige de l'agent de réclamations un cautionnement de \$5,000. et de \$1,000. pour chacun de ses employés ou de ses représentants. Ainsi, fait assez curieux et caractéristique, c'est l'assureur lui-même qui, avant de l'émettre, enquêtera sur le dossier antérieur du candidat et, à un certain point de vue, décidera de son acceptation puisque l'un est fonction de l'autre.

4° — C'est le surintendant des assurances qui prendra, cependant, la décision finale (article 5-3) sur l'avis du comité consultatif formé de six membres. (Article 5-4)

5° — Le surintendant des assurances peut suspendre ou révoquer le permis de l'agent de réclamations qui:

"a) a commis une infraction à la présente loi ou aux règlements;

“b) a cessé d’avoir les qualités requises pour retenir son permis d’agent de réclamations;

“c) a fait montre de malhonnêteté ou de négligence grave dans l’accomplissement de son travail;

“d) a été déclaré coupable d’un acte criminel.” (Article 13)



154

Comme on le voit, la loi est intéressante. Elle a pour objet d’assainir un métier qui, dans un certain domaine et à certains égards, en avait grand besoin. Elle donne au surintendant des assurances des pouvoirs étendus de contrôle. Nous sommes certains qu’il les emploiera pour le plus grand bien des assurés. Jusqu’ici, ceux-ci étaient, parfois, entre les mains de gens qui n’avaient ni la compétence, ni le degré d’honnêteté professionnelle voulue pour obtenir non une indemnité maximum, mais un montant raisonnable justifié:

- i) par les dommages causés à la chose assurée;
- ii) par la portée du contrat d’assurance.

### III — L’assurance-cautionnement.

Le cautionnement n’est pas une assurance. La caution est seulement une partie qui en supplée une autre quand celle-ci est incapable de remplir ses obligations, nous affirment les assureurs. C’est un service que nous rendons, ajoutent-ils et, pour cela, nous demandons un honoraire. Nous ne reprendrons pas ici la discussion. Elle nous a valu quelques critiques amicales et de multiples contradictions. Nous voudrions revenir sur le sujet partiellement ou tout ou moins sur un aspect particulier: celui de l’acceptation du risque; car il y a un risque même si on éloigne l’idée de l’assurance. Il est là: il faut le reconnaître. Il varie suivant le genre d’engagement. Qu’il s’agisse d’un entrepreneur, d’un fournisseur de matériel, d’un soumissionnaire, d’un sous-locataire, l’assureur scrute l’apti-

tude à construire, la qualité du produit, la possibilité de la non-exécution de l'engagement. Et il a raison car, en définitive, c'est lui qui se chargera des pots cassés. Nous ne saurions le blâmer d'être prudent, de ne pas accorder sa caution à qui n'est pas suffisamment au courant de la technique, à qui n'a pas une situation financière suffisamment bonne. On sait comment on agit généralement dans ce cas: on refuse l'affaire, on exige une "garantie collatérale" ou encore l'engagement personnel du président ou du directeur général de l'entreprise. Et ainsi on allège le poids de sa propre caution. A-t-on raison d'agir avec une telle prudence? Oui, quand le risque est mauvais, incertain ou médiocre. Mais ne va-t-on pas trop loin dans la voie de la prudence? S'il semble qu'il y ait quelque risque, qu'on le partage avec d'autres par voie de co-assurance ou de ré-assurance: les grands pools américains n'en donnent-ils pas l'exemple? Mais qu'on cesse de vouloir mettre toutes les chances de son côté, en oubliant que si l'on veut traiter ce genre d'affaires on doit le faire sans donner vraiment l'impression que seules les grandes entreprises, les très fortes sociétés ou encore celles qui peuvent accumuler les garanties personnelles en cascade peuvent se procurer cette forme d'assurance. D'autant plus que la prime est substantielle. Ne pourrait-on pas imaginer un risque moyen et un risque au-dessus et au-dessous de la moyenne et:

155

- a) établir la prime en conséquence;
- b) proportionner sa participation à ses ressources directes ou indirectes ?

Ainsi, on donnerait moins l'impression de n'accepter le risque que s'il paraît inexistant et on appliquerait deux autres éléments de l'opération d'assurance: la limitation individuelle du risque et l'adaptation de la prime à celui-ci; ce qui se fait dans tous les autres cas, qu'il s'agisse d'assurance-incendie, vol, automobile, etc. Qu'on ne dise pas que le montant est trop

élevé, que le risque est au-dessous de la normale. Qu'on se contente d'en prendre une part à une prime plus élevée que la normale si, par ailleurs, le risque moral ou l'impréparation technique de l'assuré ne sont pas en cause.

Mais n'est-ce pas prêcher dans le désert que de parler ainsi devant les résultats obtenus dans le domaine de l'assurance-caution depuis cinq ans ?

	Année	Rapport Sinistres-primés
156	1963 ... ..	24.5
	1962 ... ..	10.
	1961 ... ..	23.
	1960 ... ..	24.
	1959 ... ..	59.68

Au point de vue de l'assureur, tout est bien dans le meilleur des mondes. Mais si l'assurance cautionnement doit être traitée par des assureurs, il faut qu'elle rende vraiment service aux deux parties. Il nous semble qu'en pratiquant la limitation, la répartition des risques et non seulement la sélection, on pourrait faire une opération qui ne serait pas intéressante uniquement au point de vue de l'assureur. Le public a des droits qu'il ne faut pas oublier dans ce domaine comme dans les autres.

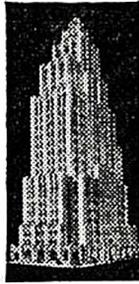
---

**Expense factors in property-liability insurance management.**

**Contemporary Society and the Institute of Life Insurance.**  
 School of Business Administration. Georgia State  
 College. Atlanta, Georgia, U.S.A.

A l'occasion du cinquantième anniversaire de fondation du Georgia State College, un certain nombre de conférenciers ont été invités à traiter de sujets relevant de leur spécialité. Voilà deux études que l'on a tirées en brochure, à cause de l'intérêt particulier qu'elles présentent. Nous les signalons avec plaisir au lecteur pour souligner en particulier cette manière intéressante de fêter un anniversaire. Le Georgia State College a une réputation excellente chez nos voisins comme centre d'enseignement de l'assurance. Il se devait de consacrer à des sujets relevant d'une de ses disciplines les plus importantes quelques-unes des études présentées au cours des fêtes du cinquantenaire.

*Siège social:*  
Édifice de La Prévoyance



507, Place d'Armes,  
Montréal

ÉTIENNE CREVIER, L.S.C., LL.D., F.I.I.C. — *Président*  
PAUL COURTOIS — *Vice-président*

## **UN SERVICE D'ASSURANCE COMPLET**

### ASSURANCE-VIE

CAMILLE A. LANG, B.S.C., M.B.A.  
*Gérant général*

ASSURANCE VIE ENTIÈRE  
ASSURANCE-DOTATION  
ASSURANCE TEMPORAIRE  
ASSURANCE FAMILIALE  
PENSION DE RETRAITE  
ASSURANCE COLLECTIVE :  
VIE ET  
ACCIDENT-MALADIE

### ASSURANCE GÉNÉRALE

CHARLES E. MOREAU, A.I.I.C.  
*Gérant général*

INCENDIE  
AUTOMOBILE  
RESPONSABILITÉ  
GARANTIE  
TRANSPORT TERRESTRE  
BIENS MOBILIERS ET IMMOBILIERS  
RISQUES MULTIPLES  
VOL — GLACES

Succursales :

### **ASSURANCE GÉNÉRALE**

QUÉBEC — TORONTO — CALGARY — VANCOUVER

### **ASSURANCE-VIE**

MONTRÉAL — ST-LAMBERT — ST-LAURENT — STE-ROSE  
QUÉBEC — RIMOUSKI — TROIS-RIVIÈRES

**LA PRÉVOYANCE**  
COMPAGNIE D'ASSURANCES



LES COMPAGNIES D'ASSURANCE  
GÉNÉRALE DE COMMERCE  
CANADIENNE MERCANTILE  
CANADIENNE NATIONALE

	1953	1963
ACTIF	\$13,200,000	\$31,000,000
PRIMES ÉCRITES	\$ 7,800,000	\$24,000,000

*Compagnies essentiellement canadiennes  
au service des Canadiens*

SUCCURSALES ET BUREAUX DE SERVICE PAR TOUT LE CANADA  
CALGARY - EDMONTON - HALIFAX - MONTRÉAL - OTTAWA  
QUÉBEC - TORONTO - VANCOUVER - WINNIPEG

LE GROUPE



*Commerce*

SIÈGE SOCIAL : ST-HYACINTHE, QUÉBEC

# **SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES**

41 rue St-Jacques ouest  
Montréal—1  
845-3291

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

**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 - \$3,280,000**

**PRÉSIDENT**  
Maurice Chartré, C.A.

**DIRECTEUR GÉNÉRAL**  
Charles Albinet

**VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF**  
Paul E. Tremblay



**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 SECRÉTARIAT DES COURS DU SOIR

**535, Avenue Viger,**

**Montréal (24)**

**Téléphone 844 - 2821**

# RAPPORT ANNUEL 1963



## TABLEAU COMPARATIF

	1951	1957	1963
ACTIF	\$ 812,452	\$1,860,460	\$3,559,219
PRIMES BRUTES	1,100,910	2,626,632	8,629,067
RÉCLAMATIONS BRUTES	553,507	1,357,785	4,878,709
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS	172,876	301,236	1,915,440
ENCAISSE ET PLACEMENTS	657,585	1,449,142	7,010,987
RÉSERVE POUR LA SÉCURITÉ DES ASSURÉS	673,023	1,380,529	7,486,326

## GENRES D'ASSURANCES

INCENDIE • RESPONSABILITÉ CIVILE • COURRIER  
RECOMMANDÉ • VOL • CAUTIONNEMENT • ASSU-  
RANCE COMBINÉE POUR MAISON D'HABITATION  
• RESPONSABILITÉ PERSONNELLE • RESPONSA-  
BILITÉ PATRONALE • GARANTIE FIDÉLITÉ, GLO-  
BALE • AUTOMOBILE.

## SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

SIÈGE SOCIAL: ÉDIFICE DESJARDINS LÉVIS, P.Q.  
SUCCURSALE: 1290 RUE ST-DENIS MONTREAL, P.Q.