

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

## SOMMAIRE

L'ASSURANCE SUR LA VIE DANS UNE SOCIÉTÉ EN EVOLUTION, par G. P. ... ..	209
VERS UN CONTRÔLE RATIONNEL DES ASSURANCES PRIVÉES, par André Vallière ... ..	210
L'IMPOSITION DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCE SUR LA VIE, par Jacques Bolduc ... ..	220
CONSIDÉRATIONS SUR LE DIVORCE ET LA FAMILLE MONOPARENTALE AU CANADA, par Claude Garcia	226
LIFE COMPANY STATEMENTS UNDER THE NEW FEDERAL LAW, by Colin E. Jack ... ..	235
L'ESPÉRANCE DE VIE ET L'ASSURANCE, par Michel Méthot ... ..	244
LE SUICIDE : QUEL EST LE DEGRÉ DE PREUVE REQUIS ? par Denise Dussault ... ..	248
DE L'ÉTABLISSEMENT DU PLEIN DE CONSERVATION PAR LA MÉTHODE DE MONTE-CARLO, par Jacques Bolduc ... ..	255
PARALLÈLE SUR L'INTÉRÊT ASSURABLE, par Rémi Moreau ... ..	261
LES BÉNÉFICIAIRES D'ASSURANCE-VIE SOUS LA NOUVELLE LOI SUR LES ASSURANCES, par François Rainville ... ..	265
L'ASSURANCE-VIE ET LES FEMMES, par Monique Dumont	274
DE QUELQUES ASPECTS STATISTIQUES DE L'ASSURANCE SUR LA VIE. par Gérard Parizeau ... ..	279
THE STATE OF CANADIAN GENERAL INSURANCE IN 1979, by Christopher J. Robey ... ..	291
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau ... ..	299



## PHOENIX DU CANADA

(Phoenix, compagnie d'assurances du Canada

"Acadie, compagnie d'assurance-vie)

Jouit de la confiance du public et souscrit  
toutes les classes d'assurances.

---

**Succursale du Québec**

**1801, avenue McGill-College, Montréal**

Directeur: C. DESJARDINS, F.I.A.C.

Directeur adjoint: M. MOREAU, F.I.A.C.

---

**La compagnie fait des affaires au Canada depuis 1804**

### *Le Bureau d'Expertises des Assureurs Ltée Underwriters Adjustment Bureau Ltd.*

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

Etablie dans plus de 90 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, RUE JEAN-TALON OUEST**

**MONTRÉAL (308<sup>e</sup>)**



Marc-Aurèle Fortin

## **galerie l'art français**

ANNE-MARIE / JEAN-PIERRE VALENTIN

370 ouest, avenue Laurier, Montréal  
Téléphone: (514) 277-2179

ÉVALUATIONS POUR FIN D'ASSURANCE  
RESTAURATION DE TABLEAUX  
ACHAT — VENTE ET LOCATION

Membre: ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES GALERIES D'ART DU CANADA

## Un service complet d'assurances des particuliers

### Assurance des personnes

-  Accident
-  Invalidité
-  Hypothèque
-  Maladie
-  Régime épargne retraite
-  Vie
-  Voyages

### Assurance des biens

-  Automobile
-  Bateaux
-  Résidentiel propriétaire
-  Résidentiel locataire
-  Responsabilité
-  Bijoux, fourrures
-  Oeuvres d'arts

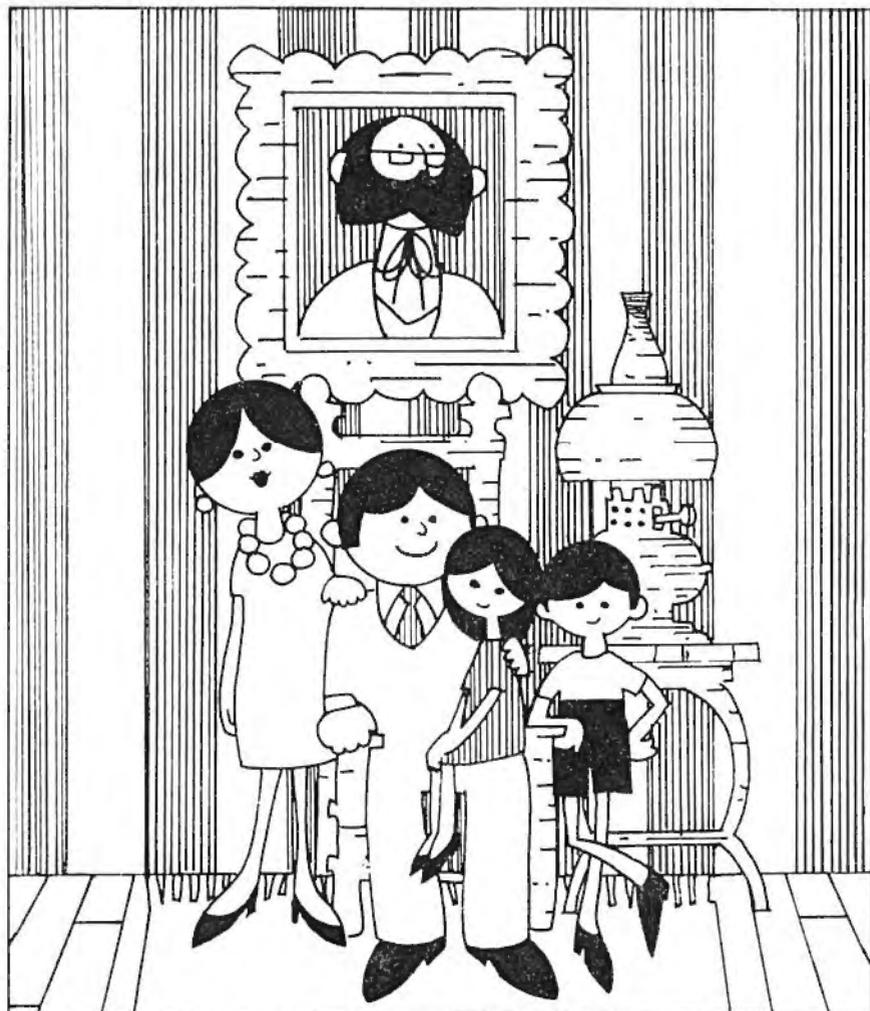
A l'intention des individus, groupes et associations

# Parizeau, Tanguay & Associés

Courtiers d'assurances  
410 rue Saint-Nicolas  
Montréal, Qué. H2Y 2R1  
Tél.: 282-9450



Membre du groupe Sodarcan



**la compagnie d'assurances  
PROVINCES-UNIES**

Cinquante et une années  
de services toujours plus efficaces.

**Siège social: 2021, avenue Union,  
bureau 1200  
Édifice Provinces-Unies  
Montréal, Qué.**

# **Renaud, Préfontaine & Associés Inc.**

**EXPERTISES APRÈS SINISTRES  
DE TOUS GENRES**

**Service de 24 heures**

**(514) 326-8410**

RENÉ L. PRÉFONTAINE, C.P.C.U.	321-2939
FRANÇOIS RENAUD, F.I.A.C.	467-7188
NICK CRNCICH, B. Comm., A.I.A.C.	620-0456
ROBERT DEMEY, A.I.A.C.	473-1506
ROBERT G. PRÉFONTAINE, B.A., A.I.A.C.	661-7188
ANGELO DILULLO, A.I.A.C.	464-1833
JOHN VENA — B.A., F.I.A.C.	620-4475

**AFFILIATION:**

**LES ENTREPRISES RÉJEAN ARSENEAU INC.**  
"Évaluateur en Bâtiment"

**4869, rue Jarry, suite 214**

**Montréal, Qué.**

**H1R 1Y1**

## **Au service des Compagnies d'Assurance-Vie**



Compagnie  
Canadienne de  
Réassurance

**Alphonse Lepage, F.S.A., F.I.C.A.**  
Vice-président exécutif  
1010, rue Sherbrooke ouest  
Bureau 1707  
Montréal H3A 2R7  
Tél.: 288-3134

## **Au service des Compagnies d'Assurances Générales**



Société  
Canadienne de  
Réassurance

**Gilles Monette, F.I.A.C.**  
1010, rue Sherbrooke ouest  
Bureau 1707  
Montréal H3A 2R7  
Tél.: 288-3134

# GROUPE D'ASSURANCE COMMERCIAL UNION



La compagnie d'assurance Union Commerciale du Canada

La compagnie d'assurance Stanstead & Sherbrooke

La compagnie d'assurance contre les accidents  
et l'incendie du Canada

**1010 ouest, rue Sherbrooke, Montréal**

**2000, rue Prospect, Sherbrooke**

**1091, Chemin St-Louis, Québec**

# RMCC

## REINSURANCE MANAGEMENT COMPANY OF CANADA

### Canadian Managers for:

- A.G.F. RÉASSURANCES (LIFE)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE ACCIDENTS (GENERAL)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE VIE (LIFE)
- THE NATIONAL REINSURANCE COMPANY OF CANADA (LIFE AND GENERAL)
- NORWICH WINTERTHUR REINSURANCE CORPORATION LTD. (GENERAL)
- N.R.G. LONDON REINSURANCE COMPANY (LIFE)
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE RÉASSURANCE (LIFE)

---

275 ST. JAMES ST., SUITE 70  
MONTRÉAL, QUÉBEC H2Y 1M9  
Tél.: (514) 844-1971    Téléc: 05-24391

GROUPE



PRÉVOIR

---

# **Les Prévoyants du Canada**

## **assurance générale – assurance-vie**

---

incendie  
automobile  
responsabilité  
risques divers  
vie  
accident  
maladie

---

SIÈGE SOCIAL:

801, rue Sherbrooke est, MONTRÉAL, QUÉBEC, H2L 1K8

527-3141

---

# MARTINEAU WALKER

*Avocats*

3400 Tour de la Bourse - Place Victoria - Montréal H4Z 1E9

ROBERT H. WALKER, c.r.	GEORGE A. ALLISON, c.r.	ROGER L. BEAULIEU, c.r.
PETER R. D. MacKELL, c.r.	ANDRÉ J. CLERMONT, c.r.	JOHN H. GOMERY, c.r.
ROBERT A. HOPE, c.r.	J. LAMBERT TOUPIN, c.r.	BERTRAND LACOMBE
F. MICHEL GAGNON	EDMUND E. TOBIN	C. STEPHEN CHEASLEY
RICHARD J. F. BOWIE	JACK R. MILLER	SERGE D. TREMBLAY
MICHAEL P. CARROLL	CLAUDE LACHANCE	MAURICE FORGET
STEPHEN S. HELLER	PIERRETTE RAYLE	ROBERT E. REYNOLDS
DAVID W. SALOMON	JEAN-MAURICE SAULNIER	ANDRÉ T. MÉCS
SERGE F. GUÉRETTE	ANDRÉ LARIVÉE	JEAN-FRANÇOIS BUFFONI
MICHEL MESSIER	WILBROD CLAUDE DÉCARIE	ROBERT B. ISSENMAN
MARC NADON	ANDREA FRANCOEUR MÉCS	DONALD M. HENDY
PAUL B. BÉLANGER	FRANÇOIS ROLLAND	GRAHAM NEVIN
YVES LEBRUN	RICHARD J. CLARE	ALAIN CONTANT
MARIE GIGUÈRE	ERIC M. MALDOFF	XENO C. MARTIS
RONALD McROBIE	DAVID POWELL	REINHOLD G. GRUDEV
ROBERT PARÉ	MARIE-FRANCE BICH	DAVID W. BOYD
PIERRE J. DESLAURIERS	BRIGITTE GOUIN	DANIEL PICOTTE

*avocats-conseils*

LE BÂTONNIER JEAN MARTINEAU, c.c., c.r.  
L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, c.p., c.r.  
LE BÂTONNIER MARCEL CINQ-MARS, c.r.

## PAGÉ, DUCHESNE, RENAUD, DESMARAIS & PICARD

*Avocats-Advocates*

R. PAGÉ, C.R.	J. DUCHESNE, C.R.
G. Y. RENAUD, C.R.	M. DESMARAIS, LL.L.
P. PICARD, LL.L.	JEAN LARIVIÈRE, B.C.L.
M. GARCEAU, LL.L.	ANDRÉ PASQUIN, LL.L.

500 PLACE D'ARMES, SUITE 2260

MONTRÉAL H2Y 2W2

Tél.: 845-5171

## ANDREW HAMILTON (MONTREAL) LTÉE

### *Agents de réclamations*

J. RONALD JACKSON, A.R.A.

CHARLES FOURNIER, A.R.A.

JOHN S. DAIGNAULT, A.R.A.

*Expertises après sinistres de toute nature*

---

550 OUEST, RUE SHERBROOKE, SUITE 305 - Tél. 842-7841  
MONTRÉAL Téléx 055-61519

## DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE AVOCATS

GUY DESJARDINS, c.r.  
PIERRE BOURQUE, c.r.  
CLAUDE TELLIER, c.r.  
PIERRE A. MICHAUD, c.r.  
FRANÇOIS BÉLANGER  
MAURICE LAURENDEAU  
ANDRÉ LIMOGES  
RÉJEAN LIZOTTE  
DENIS ST-ONGE  
JACQUES PAQUIN  
GÉRARD COULOMBE  
ANDRÉ WERY  
PAUL R. GRANDA  
PIERRE LEGAULT  
JAMES R. MESSER  
ARMANDO AZNAR  
LOUISE VALLÉE

CLAUDE DUCHARME, c.r.  
JEAN A. DESJARDINS, c.r.  
JEAN-PAUL ZIGBY  
ALAIN LORTIE  
MICHEL ROY  
CLAUDE BÉDARD  
DANIEL BELLEMARE  
MICHEL BENOIT  
C. FRANÇOIS COUTURE  
MARC A. LÉONARD  
ANNE-MARIE L. LIZOTTE  
ROBERT PHENIX  
MICHEL McMILLAN  
VIATEUR CHÉNARD  
YVES BEAUDRY  
ARMAND DESROSIERS  
PAUL MARCOTTE

LE BÂTONNIER ANDRÉ BROSSARD, c.r.

### CONSEILS

CHARLES J. GÉLINAS, c.r.

GODEFROY LAURENDEAU, c.r.

ARMAND PAGÉ, c.r.

Suite 1200  
635 ouest, boulevard Dorchester  
Montréal, Québec H3B 1R9

Téléphone (514) 878-9411  
Adresse téléphonique "PREMONT"  
Téléx 05-25202



# ECONOMICAL.

COMPAGNIE  
MUTUELLE D' ASSURANCE

FONDÉ EN 1871

ACTIF: PLUS DE \$132,765,000.00

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

## Succursales

### MONTRÉAL

EDMONTON

OTTAWA

WINNIPEG

LONDON

TORONTO

MONCTON

HAMILTON

HALIFAX

KITCHENER

PETERBOROUGH

**GUY LACHANCE, A.I.A.C.**

Directeur de la succursale du Québec

276, rue St-Jacques ouest

Montréal, P.Q.

**J. T. HILL, C.A.**

Président

et

Directeur Général

# **AGENTS DE RÉCLAMATIONS DE L'EST (MONTRÉAL) LTÉE**

**Experts en sinistres**

*Spécialités:*

responsabilité et risques divers

GILLES LEGAULT — MICHEL GIRARD

**455 ST-ANTOINE OUEST, SUITE 510  
MONTRÉAL, QUÉBEC H2Z 1J1  
Tél.: 878-4256**

# Les assurances, c'est parfois compliqué...

Pour toute question sur les assurances I.A.R.D. (automobile, habitation, incendie, vol, risques divers) consultez le Centre d'information du BAC.

Vous pouvez:

1. Téléphoner au Centre d'information du BAC:  
(514) 866.9801 à Montréal, de 9 à 16 h 30,  
du lundi au vendredi;
2. Écrire ou vous rendre au Centre d'information  
du BAC:  
Bureau 920  
1080, Côte du Beaver Hall  
Montréal, (Québec), H2Z 1S8
3. Utiliser le coupon-réponse ci-dessous.



**Centre d'information**

Bureau d'assurance du Canada

1080, Côte du Beaver Hall  
Montréal (Québec)  
H2Z 1S8

Je désire recevoir gratuitement et sans engagement de ma part de la documentation sur les sujets suivants:

- assurance automobile  
 conseils de sécurité  
 assurance habitation

Nom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_

Code Postal \_\_\_\_\_

*Hébert  
Le Houillier  
& Associés Inc.*

**SERVICES:**

- D'ACTUAIRES-CONSEILS
- D'ANALYSE & PROGRAMMATION
- DE GESTION DE RÉGIMES  
D'AVANTAGES SOCIAUX

**1080, Côte du Beaver Hall, suite 1910  
Montréal**

**866-2741**

**42, rue Ste-Anne, Québec**

**692-3770**

# ASSURANCES

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement : \$10

Le numéro : \$3

À l'étranger :

L'abonnement : \$13

Membres du comité :

Gérard Parizeau, Pierre Chouinard,

Gérald Laberge, Lucien Bergeron,

Maurice Jodoin, Angus Ross,

Monique Dumont, Monique Boissonnault  
et Rémi Moreau

Administration :

410, rue Saint-Nicolas  
Montréal H2Y 2R1

---

47<sup>e</sup> année

Montréal, Octobre 1979

N<sup>o</sup> 3

---

209

## L'assurance sur la vie dans une société en évolution

*par*

G. P.

Jusqu'ici nous avons abordé l'assurance sur la vie de façon assez sporadique dans notre revue. Or, dans ce domaine comme dans tous les autres, il y a eu des modifications sensibles tant dans la technique que dans le droit de l'assurance depuis quelques années. Nous avons pensé que le moment était venu non de faire le point, car ce serait présomptueux de notre part, mais de présenter un certain nombre d'aspects du sujet, destinés à faire voir l'évolution dans un domaine très important de la vie financière et sociale au Canada. Si l'assurance-vie remplit un rôle important en faisant face à un besoin de sécurité, elle a donné lieu à l'accumulation de capitaux considérables destinés à garantir l'opération. À son tour, le contrôle a pris des formes sinon nouvelles, du moins un peu différentes.

Nous présentons à nos lecteurs quelques aspects techniques ou juridiques de l'opération et de l'institution ainsi qu'un aperçu de certaines questions ou de problèmes actuels.

Nous remercions M. André Vallière du service des Assurances du Québec, Me François Rainville et M. Michel Méthot de s'être joints à l'équipe de Sodarcan.

# Vers un contrôle rationnel des assurances privées au Québec

par

ANDRÉ VALLIÈRE.

*Directeur de la Division des Assurances de personnes  
au Service des Assurances du Québec*

210

Avant de présenter ces quelques commentaires sur le contrôle des assurances privées au Québec et sur les plus récents amendements apportés à la loi sur les assurances, il convient, dans un premier temps, de remercier les responsables de la « Revue Assurances » pour l'occasion qui nous est fournie, d'informer le lecteur sur ce que l'on pourrait qualifier « d'évolution » dans un secteur considéré par plusieurs comme conservateur. Il apparaît également important de rappeler en préambule la mission fondamentale du service des Assurances, afin de familiariser le lecteur avec cette unité administrative qui est, en définitive, responsable de l'application de la loi sur les assurances.

## **I — La mission fondamentale du service des Assurances du Québec**

La mission fondamentale du service des Assurances consiste à protéger les assurés, les bénéficiaires et les souscripteurs de contrats d'assurance au Québec. Pour réaliser cet objectif le service se sert de trois moyens rendus possibles par une application rationnelle de la loi sur les assurances.

En premier lieu, la surveillance des activités dans le secteur des assurances permet au service d'identifier les institutions et les individus qui y œuvrent sans détenir les permis et certificats requis. Il s'agit là d'un élément essentiel, étant donné qu'il a pour effet de consolider l'application de la loi notamment en matière de contrôle des assureurs et des intermédiaires.

Le deuxième moyen utilisé par le service consiste à contrôler la solvabilité et la situation financière des assureurs détenteurs d'un permis pour opérer au Québec. Pour ce faire, il analyse leurs états annuels et fait les interventions et recommandations qu'il juge appropriées. Notons

cependant que l'accent est surtout placé sur les assureurs à charte du Québec pour lesquels le service est le seul organisme de contrôle en matière d'assurances.

Le service au public est le troisième moyen dont se sert le service pour réaliser sa mission. Dans ce cadre, le consommateur d'assurance (assuré, bénéficiaire et souscripteur) peut faire appel au service qui voit alors à lui apporter son aide, soit en le renseignant en matière d'assurance, soit en intervenant auprès des assureurs afin de favoriser un règlement équitable de situations ambiguës. De plus, le service s'implique de plus en plus dans le champ de l'information, notamment en participant à des colloques, congrès et autres activités de ce genre et en collaborant à la rédaction d'articles et de dépliants en matière d'assurance.

### **II — La dimension socio-économique**

Au delà de sa mission fondamentale, le service des Assurances s'engage graduellement vers la réalisation d'une vocation socio-économique.

Depuis un an ou deux, la dimension économique a été l'objet d'un intérêt particulier au service. Il en est résulté quelques études, notamment en matière de placements, dont l'objet est de faire ressortir le rôle joué par les assureurs dans l'économie du Québec.

De plus, le service collabore régulièrement à la réalisation de certains projets majeurs, tels le dossier de l'assurance-automobile, le sommet sur la coopération, l'étude sur la condition féminine, etc. La participation à ces projets lui a fourni l'occasion d'exercer un certain leadership dans le secteur qui lui est propre et de jouer un rôle important dans l'activité socio-économique qui caractérise notre époque.

### **III — Monsieur Jacques Roy, surintendant des assurances**

La direction de la « Revue Assurances » fournit ici une excellente occasion de reproduire quelques extraits du discours du surintendant des assurances du Québec lors de la 61<sup>ème</sup> assemblée annuelle de l'Association des Surintendants des assurances des provinces du Canada tenue à Winnipeg en septembre 1978. Monsieur Jacques Roy était alors président de cette Association.

Le texte qui suit démontre d'une façon non équivoque l'approche privilégiée par le surintendant des Assurances lorsqu'il s'agit de l'élaboration des principes directeurs devant servir de soutien au contrôle de l'assurance privée au Québec.

« Il est à espérer que les futurs lois et règlements seront conçus avec beaucoup plus d'*inputs* que par le passé, de gens plus directement concernés par les problèmes — les consommateurs — et par des gens plus indépendants ou objectifs — comme certains membres des professions légales, comptables et actuarielles, ainsi que les universitaires qui, à mon avis, devraient jouer un rôle plus actif dans des séances comme celles-ci dans l'intérêt public ».

212

« Le sort des assurances privées dépend largement de ceux qui en tirent leurs moyens de subsistance, certainement plus, à mon avis, que de ceux qui les surveillent et les contrôlent. Cependant, on doit toujours garder à l'esprit qu'en dernière analyse, c'est le public qui aura le dernier mot ».

#### **IV — La rationalisation du contrôle**

La rationalisation du contrôle des assurances privées ne peut que s'accompagner d'une modernisation du cadre légal servant de toile de fond pour les assureurs et les intermédiaires opérant au Québec. Il va de soi qu'un certain assouplissement des normes, notamment en matière de financement, de placements et d'évaluation des actifs et passifs, aura pour effet de favoriser parmi les institutions d'assurance une meilleure rationalisation de leurs opérations, compte tenu du contexte économique toujours en évolution.

Pour bien se situer, l'on examinera surtout les secteurs où les changements sont plus évolutifs que techniques.

#### **V — Position concurrentielle**

Que ce soit sur les plans fiscal, comptable ou actuariel, la loi (projet de Loi No 36, sanctionné le 22 juin 1979) modifiant la loi sur les Assurances et modifiant de nouveau le Code Civil connue sous le vocable « Loi no 36 » a pour effet d'accorder aux compagnies d'assurance à charte du Québec, des avantages comparables à ceux récemment donnés par le gouvernement fédéral aux assureurs à charte canadienne ou étrangère.

Une nouvelle législation fédérale est entrée en vigueur l'an dernier. Cette législation assouplissait les normes applicables aux compagnies entrant sous la juridiction fédérale et leur position concurrentielle s'en trouvait modifiée en regard des assureurs à charte du Québec. Il était donc nécessaire de procéder, dans les meilleurs délais, à une révision de la loi du Québec et d'y apporter les modifications appropriées, compte tenu de la situation propre à une compagnie à charte de province. Il faut, de plus, souligner que cette révision s'est faite dans le cadre de l'Association des Surintendants des assurances des provinces du Canada afin d'assurer le plus d'uniformité possible en matière de législation d'assurance.

## **VI — Les sources de financement diversifiées**

Les assureurs à charte du Québec peuvent, dorénavant, émettre différentes catégories d'actions, incluant des actions privilégiées, obtenant ainsi une nouvelle source de financement sans affecter pour autant le contrôle des actionnaires en matière de développement et d'expansion. De plus, il est permis aux assureurs d'émettre des billets en sous-ordre et d'accepter de tels prêts en sous-ordre. Cette dernière mesure peut s'avérer intéressante pour le financement de projets spécifiques et peut, même, être considérée comme corrigeant une lacune à l'égard des compagnies mutuelles, qui n'avaient jusqu'alors que peu de moyens de financer leur expansion.

On peut aussi souligner qu'une compagnie d'assurance aura la possibilité de racheter une partie de son capital-actions, lorsque les administrateurs se seront assurés que ce rachat est compatible avec les besoins en capitaux de la compagnie et que le surintendant des assurances ne s'objecte pas au rachat.

Ces nouvelles sources de financement, réservées jusque-là à la plupart des compagnies œuvrant dans des secteurs différents, ne sauraient que favoriser le développement de l'industrie de l'assurance au Québec.

## **VII — L'assouplissement des normes**

Non seulement la récente modification élargit-elle les sources de financement des assureurs, mais elle a, de plus, assoupli les normes reliées

à la qualification des placements. Comme chacun le sait, les placements constituent l'élément majeur de l'actif d'un assureur. C'est pourquoi, le législateur a jugé utile d'y apporter certains assouplissements susceptibles de favoriser une plus grande participation au secteur économique.

À ce chapitre, qu'il me soit permis d'en identifier quelques-uns :

— Les dispositions relatives aux actions ordinaires d'une corporation dans laquelle une compagnie d'assurance peut placer ses fonds sont modifiées de façon à ce que la corporation n'ait à satisfaire aux critères de bénéfices que dans quatre des cinq dernières années au lieu des cinq dernières années, à la condition qu'elle ait payé un dividende dans la dernière année.

— Les dispositions relatives aux actions ordinaires d'une corporation, qui détient plus de 50% des actions ordinaires d'une ou plusieurs corporations dont les comptes sont consolidés, sont appliquées sur la base des comptes consolidés, et il en est de même pour les actions d'une corporation née d'une fusion de deux ou plusieurs corporations.

— Le montant qu'une compagnie d'assurance peut investir en une même étendue de biens-fonds ou en une même tenure à bail est augmenté à 4% de la valeur comptable de l'actif total de la compagnie.

— Le montant maximal qu'une compagnie d'assurance peut investir en biens-fonds ou tenures à bail est augmenté à 15% de la valeur comptable de l'actif total de la compagnie.

— Une compagnie d'assurances générales est autorisée à investir dans les actions ordinaires pour un montant excédant la limite prescrite de 25% dans la mesure où son actif excède le minimum requis pour rencontrer les normes de solvabilité; cependant, le total de ses placements en actions ordinaires ne doit pas dépasser 40% de la valeur comptable de l'actif total de la compagnie.

— Une compagnie d'assurances générales est autorisée à investir dans les actions d'une corporation constituée pour pratiquer des opérations complémentaires aux assurances générales.

Comme on peut le constater, cette libéralisation en matière de placements facilitera la participation des assureurs au secteur économique tout en maintenant la stabilité financière qui caractérise cette industrie.

De plus, certaines autres dispositions d'ordre réglementaire viendront assouplir les normes d'évaluation des actifs et passifs détenus par un assureur. D'une façon générale, on peut souligner une plus grande reconnaissance de l'application des principes comptables généralement reconnus, quoique quelques exceptions sont toujours nécessaires dues à la technicité spécifique de l'assurance. À ce sujet, on pourrait souligner l'étalement sur une certaine période des gains et pertes en capital réalisés sur obligations et actions ainsi que de la variation du marché pour les actions.

Sur le plan passif, on n'a qu'à signaler le concept de la nomination d'un actuaire responsable de l'évaluation et de ses conséquences sur l'évaluation de la réserve actuarielle.

### **VIII — L'actuaire responsable de l'évaluation des réserves**

Comme l'on vient de le souligner, la nomination, par le Conseil d'administration d'une compagnie d'assurance, d'un actuaire responsable de l'évaluation a pour effet de changer profondément le rôle habituellement joué par l'actuaire, ainsi que les responsabilités qui lui sont attribuées.

Il ne fait aucun doute que, parmi les récentes modifications à la loi sur les assurances, celles qui auront le plus grand impact sur les résultats financiers des assureurs ont trait à cette maturisation de la profession actuarielle. L'actuaire aura, dorénavant, l'entière responsabilité du passif que constitue la réserve actuarielle, incluant le choix et la justification des hypothèses d'intérêt, de mortalité et autres éventualités. Notons cependant que ces hypothèses devront être jugées acceptables par le surintendant des Assurances. De plus, une nouvelle méthode d'évaluation des réserves sera prescrite par règlement.

Considérant l'importance de la réserve actuarielle comme élément du passif, cette nouvelle approche apparaît fondamentale en matière de solvabilité de l'assureur et, par voie de conséquence, en matière de protection du consommateur. Il va de soi qu'une certaine prudence s'impose et que seul le temps et un contrôle rationnel des assureurs permettront à chacun de juger du bien-fondé de cette règle.

### **IX — La responsabilité du vérificateur**

Une autre modification d'importance concerne le vérificateur qui a dorénavant la possibilité d'accepter le certificat de l'actuaire responsable de l'évaluation. S'il le désire, il peut toutefois, faire procéder à l'évaluation de la réserve par un actuaire indépendant.

216

De plus, la plus grande reconnaissance des principes comptables aura certainement pour effet de faciliter la vérification des états annuels des compagnies d'assurance, de permettre une présentation plus réaliste des résultats d'opération et de consolider leur situation financière dans certains cas.

### **X — Des administrateurs compétents**

Les petites sociétés d'assurance, telles les sociétés de secours mutuels et les compagnies mutuelles d'assurance-incendie, ont reçu une attention particulière de la part du législateur. Les nouvelles dispositions permettent en effet de rétribuer leurs administrateurs. Précisons que cette mesure rend possible la rétribution et le remboursement des frais justifiables engagés par ces administrateurs dans l'exercice de leur fonction. De plus, le service des Assurances encourage le regroupement de ces assureurs dans des entités plus importantes favorisant ainsi leur position concurrentielle.

Ces mesures devraient en principe attirer des administrateurs plus compétents nécessaires à la bonne marche de ce secteur des assurances.

### **XI — L'appui aux associations et institutions d'enseignement**

Ces quelques commentaires sur les modifications à la loi sur les assurances ne seraient pas complets si l'on passait outre à une disposition réglementaire touchant le secteur des intermédiaires. Il s'agit en fait de la reconnaissance de certains diplômes obtenus par des individus qui ont suivi des cours de formation en matière d'assurance. Pour plus de précision, soulignons que les détenteurs de titres tels que A.v.a. (C.I.U.), Flmi, Fica n'auront pas à écrire l'examen de compétence requis pour l'obtention du certificat d'agent.

Par ce geste, on a voulu reconnaître les efforts entrepris par les Associations d'agents et de courtiers et les maisons d'enseignement pour former leurs membres et étudiants.

## **XII — Pouvoirs additionnels du surintendant des assurances**

Au cours de cette récente modification, le surintendant des Assurances s'est vu attribuer quelques pouvoirs additionnels dont l'usage permettra une application plus efficace de la loi. À titre d'exemple, l'on pourrait citer l'autorisation de déterminer le format et le contenu des formulaires en usage au service, une plus grande latitude dans la négociation des ententes de réciprocité entre les provinces et avec d'autres états ou pays en matière de certificats d'agent d'assurance, etc . . .

217

## **XIII — Les changements apportés au Code Civil**

Pour ce qui est des modifications au Code Civil, la Loi 36 tient compte de ce qui a déjà été soulevé lors de colloques réunissant juges, avocats etc. . . et dans le Rapport de l'Office de Révision du Code Civil. À titre d'exemples l'on pourrait citer les éléments suivants:

— L'assureur est tenu de remettre à l'assuré un exemplaire de toute proposition faite par écrit.

— Il n'est pas nécessaire de faire contresigner un avenant lorsque la modification résulte d'une demande écrite de l'assuré.

— L'obligation des assurés de communiquer une aggravation de risque à leur assureur est allégée.

— Le montant des intérêts qui sont à la charge de l'assureur en sus du montant de l'assurance est limité.

Ces quelques éléments permettront sans doute au lecteur de saisir le sens et la portée des modifications qui se veulent une précision des responsabilités impliquant assureurs et assurés.

## **XIV — Dispositions et informations diverses**

Entrée en vigueur de la loi no 36

Le projet de Loi no. 36 intitulé « loi modifiant la loi sur les assurances et modifiant de nouveau le Code Civil » a été déposé en première lecture le 30 mai 1979, adopté en deuxième lecture le 19 juin 1979, étudié en Commission parlementaire le 20 juin 1979 et voté en troisième lecture le 21 juin 1979.

Ce projet de loi a reçu la sanction du Lieutenant-gouverneur le 22 juin 1979, à l'exception de l'article 21 qui entrera en vigueur à une date ultérieure soit à la date de l'entrée en vigueur des règlements.

### Règlements

Après avoir été présenté par le Ministre et avoir franchi toutes les étapes habituelles tant sur le plan légal qu'administratif le projet de règlement a été publié dans la *Gazette Officielle* le 12 septembre 1979.

### 218 États annuels

Les modifications apportées à la loi et à son règlement ont aussi produit des effets marqués, au domaine des états annuels qui doivent être déposés par les assureurs auprès du service des Assurances. À ce jour, le contenu final n'est pas encore arrêté. Il fait cependant l'objet d'une proposition concrète au sein de l'Association des surintendants des Assurances des provinces du Canada. Les travaux se poursuivent intensément et il ne fait aucun doute qu'un nouveau formulaire d'état annuel devra être utilisé par les assureurs à charte du Québec pour l'exercice 1979.

### XV — Conclusion

La croissance constante du degré de préoccupation démontrée par le consommateur d'assurance (assuré, bénéficiaire et souscripteur) est symptomatique d'une certaine insatisfaction et indique pour le moins que des améliorations pourraient être apportées à l'industrie de l'assurance. Il faut bien admettre que tout n'est pas parfait et que, devant les questions soulevées par le public, il devient nécessaire de poser des gestes positifs et concrets qui soient de nature à augmenter la confiance à l'égard de l'industrie de l'assurance.

Par la récente modification de la loi sur les assurances, le législateur a voulu, en assouplissant certaines normes, permettre aux assureurs de jouer un rôle plus actif sur le plan économique, tout en s'assurant que les intérêts des consommateurs demeurent protégés.

En rétablissant la position concurrentielle des assureurs à charte du Québec à l'égard de ceux de juridiction fédérale, cette nouvelle législation, vient aussi appuyer la volonté collective d'en arriver à un objectif commun soit l'obtention d'une partie du marché croissant par les assu-

reurs québécois tant en assurances de personnes qu'en assurances de dommages.

Le service des Assurances du Québec s'est engagé sur la voie de la dimension socio-économique, en faisant ressortir le rôle joué par les assureurs sur le plan économique, en collaborant étroitement à certains dossiers majeurs et en intervenant auprès des assureurs à l'occasion.

Il appartient, maintenant, à l'industrie de l'assurance de poser les gestes qui sauront répondre à l'attente du public. Il va de soi que cette diversification des sources de financement, cette libéralisation des normes en matière de placements et d'évaluation des actifs et passifs, cette maturisation de la profession actuarielle et cette plus grande reconnaissance des principes comptables sont autant de moyens à la disposition des assureurs qui voudront contribuer à l'amélioration de l'image de cette industrie. Il en est de même au niveau de la plus petite industrie où la compétence des administrateurs est un facteur dominant ainsi que dans le secteur des intermédiaires où les efforts de formation doivent être encouragés.

219

Cette modification majeure de la loi sur les assurances se veut un premier pas vers un contrôle plus rationnel des assurances privées au Québec. Axée, surtout sur des éléments d'ordre comptable et actuariel, elle constitue un jalon important vers l'atteinte des aspirations légitimes du public en matière de protection contre des événements de toute nature.

Qu'il me soit permis en terminant de souligner l'intention du service des Assurances du Québec de faire en sorte que la législation soit maintenue à jour, en tenant compte non seulement des demandes et besoins de l'industrie, mais aussi des attentes et intérêts des consommateurs et des besoins du Québec.

# L'imposition des sociétés d'assurance sur la vie

par

JACQUES BOLDUC, ACTUAIRE <sup>1</sup>

## I — Introduction

220

Le principal objectif de tout impôt est de procurer des revenus au gouvernement pour lui permettre d'opérer les différents programmes qu'il a mis sur pied. Plusieurs formes d'imposition ont été utilisées. Dans les temps anciens, un pourcentage de la récolte ou une taxe sur les importations constituaient les principaux revenus des gouvernements. Peu à peu, avec l'augmentation des dépenses des gouvernements, la complexité accrue des systèmes économiques et la démocratisation des sociétés, les gouvernements se sont tournés vers la capacité de payer des individus et des entreprises.

Les compagnies d'assurance-vie canadiennes étaient exemptées ou presque de l'impôt sur le revenu à l'exception d'un impôt sur les montants transférés au compte des actionnaires. Cette situation a été modifiée en 1969 alors que le gouvernement fédéral adoptait une loi taxant leurs revenus.

## II — La loi de 1969

Cette nouvelle loi imposait les profits d'opérations des affaires canadiennes d'assurance-vie et taxait le revenu de placements.

### 1. Le revenu d'opération des affaires canadiennes

Les principaux problèmes pour le calcul du revenu d'un assureur-vie sont l'établissement de la réserve mathématique, les dividendes aux assurés et la séparation des revenus de placements entre les affaires canadiennes et les affaires étrangères.

La réserve mathématique en assurance-vie constitue la majeure partie du passif. Sa variation d'une année à l'autre a une importance

---

<sup>1</sup> M. Bolduc est vice-président de la maison Hébert, Le Houillier et Associés, membre du groupe Sodarcan.

considérable sur le revenu d'opérations. Comme cette réserve mathématique établit la valeur des obligations contractuelles futures, plusieurs approches différentes peuvent être utilisées dans son calcul. Les règlements de la loi de l'impôt doivent donc fixer les normes afin qu'il n'y ait pas d'abus de la part des assureurs et que chacun d'eux soit traité de la même façon. La Loi de 1969 permettait des hypothèses et une méthode conservatrices, ce qui était à l'avantage des assureurs.

Les dividendes payés aux détenteurs de polices participantes étaient déductibles du revenu d'opérations de l'assureur. Toutefois, les règlements fixaient une limite au montant que l'assureur pouvait déduire, pour empêcher le transfert du profit des affaires non participantes en vue d'augmenter le profit des affaires participantes.

221

La détermination de la partie canadienne du revenu d'opérations est très difficile et bien des éléments des revenus et des dépenses ne peuvent pas être séparés directement. Le plus important de ces éléments est sans doute le revenu de placements qui peut difficilement être comptabilisé directement dans des comptes canadiens ou étrangers. Les assureurs avaient donc le choix, en vertu de la loi de l'impôt, d'utiliser une méthode proportionnelle décrite dans les règlements ou de désigner certains actifs canadiens. Toutefois, ces méthodes de répartition ont dû être modifiées en 1972 à cause de sérieux problèmes et finalement, la méthode proportionnelle fut éliminée en 1977.

## 2. La taxe sur les revenus de placements

Cette taxe ne s'appliquait pas aux affaires d'assurance accident-maladie, mais seulement aux affaires d'assurance-vie. Elle était fondée sur le concept que le contractant d'une police d'assurance-vie bénéficie indirectement des revenus de placements de l'assureur, par une réduction de sa prime ou par un dividende accru. Comme il est difficile, voire impossible d'atteindre directement ce revenu, on se contentait de taxer l'assureur en supposant que cette charge fiscale pourrait finalement être passée aux assurés.

On avait donc établi un taux de 15 pour cent qui représentait le taux moyen d'impôt que les assurés auraient payé sur leurs revenus de placements, s'ils avaient été imposés. Cette taxe de 15 pour cent du revenu de placements de l'assureur était toutefois considérée comme une dépense et de ce fait, était déductible du revenu d'opérations imposable.

D'un autre côté, les dépenses de placements, la moitié des autres dépenses d'assurance-vie et les revenus nets d'opérations étaient déduits du revenu de placements pour déterminer le montant taxable. Ceci avait pour effet de compliquer le calcul de l'impôt puisqu'on devait solutionner deux équations à deux inconnues. En plus, il était difficile de prévoir l'effet de l'impôt sur les revenus futurs de la compagnie.

222

Les provinces canadiennes recevaient une partie de l'impôt sur le revenu des compagnies d'assurance et le gouvernement fédéral accordait un dégrèvement en vertu de cet arrangement. Toutefois, la taxe sur le revenu de placements revenait complètement au gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux perdaient ainsi une bonne partie de l'impôt payé par les compagnies d'assurance-vie.

### III — *Changements de 1977*

Ce mode d'imposition a été modifié en 1972 et en 1977 pour rétablir l'équité entre les assureurs et pour empêcher certaines pratiques inacceptables. Toutefois, l'application de la loi demeurait très compliquée et les revenus étaient très inférieurs à ceux anticipés en 1968, lors de l'élaboration de la loi.

On modifia donc la Loi de l'impôt à partir de l'année fiscale 1978. Voici les principaux points affectés par ces changements.

#### 1. *Taxe sur le revenu de placements*

La taxe de 15 pour cent sur le revenu de placements a été supprimée. Cela résulte de l'introduction de la déduction de \$1.000 pour les intérêts et les dividendes gagnés par le contribuable, crédit qui était difficilement applicable contre les revenus d'intérêt des polices d'assurance.

Cette disparition simplifie grandement le calcul de l'impôt en éliminant les deux équations à deux inconnues et rend plus facile les prévisions de l'effet de l'impôt sur le revenu sur les opérations futures de la compagnie. De plus, les provinces participent à tous les impôts sur le revenu des assureurs-vie.

#### 2. *Réserves actuarielles maximales pour fins d'impôt*

Les réserves actuarielles maximales pour fins d'impôt ont été fortement réduites. En effet, pour un assureur dont le volume de nouvelles

affaires était assez important par rapport au reste de son en-vigueur, les anciens règlements concernant le calcul de la réserve permettaient facilement d'éviter de payer de l'impôt sur le revenu d'opérations. Les nouveaux règlements sont beaucoup moins généreux à cet égard étant donné qu'il n'y a pas de réserves pour fins d'impôt à la fin de la première année pour les polices à primes annuelles.

Ces nouvelles normes reconnaissent les nouvelles bases de réserves acceptées par le surintendant des assurances du gouvernement fédéral et, en même temps, augmentent considérablement l'impôt de la plupart des compagnies.

### 3. Réserve additionnelle pour l'assurance collective temporaire

La Loi de 1969 permettait de déduire du revenu imposable l'augmentation d'une réserve spéciale pour l'assurance temporaire collective. Pour le calcul de l'impôt de 1977, cette réserve devait être gelée; à partir de 1978, elle doit être éliminée au complet.

### 4. Dividendes de corporations canadiennes

Les dividendes sur les actions de sociétés canadiennes étaient partiellement déductibles du revenu, suivant une proportion résultant d'un calcul complexe. À partir de 1978, ils sont complètement déductibles.

### 5. Prêts sur polices

Les prêts sur polices sont maintenant considérés comme des prestations en vertu de la police. À cet effet, les prêts effectués pendant l'année sont déductibles du revenu de l'assureur et les remboursements de prêts et les paiements d'intérêt sont considérés comme des revenus. Ces prêts ne constituent plus un actif pour fins d'impôt, ce qui est très important pour les compagnies opérant à l'étranger.

### 6. Règles transitoires

Les règlements de la nouvelle loi de l'impôt diminuent fortement la réserve mathématique pour l'assurance individuelle et éliminent la réserve spéciale pour l'assurance collective temporaire. Toutefois, les assureurs ne paient pas d'impôt sur cette diminution de réserve et les règlements transitoires permettent d'établir le revenu imposable de 1978 en recalculant les réserves au 31 décembre 1977 d'après les nouveaux règlements. Pour l'assurance accident-maladie toutefois, la différence de réserve de prime non acquise devra être incluse dans le revenu imposable.

sable de l'assureur, à raison de dix pour-cent (10%) par année pendant dix ans.

En 1968, certains assureurs auraient été en mesure de réclamer un déficit accumulé pour fins d'impôt si la loi s'était appliquée pendant les années antérieures. Afin de ne pas pénaliser ces assureurs, des règles spéciales permettaient de calculer un déficit accumulé qui pouvait être reporté contre les revenus imposables des années futures.

224

La même chose se produit en 1978. Certains assureurs avaient un déficit accumulé à la fin de 1977 et l'application de la nouvelle loi de l'impôt aurait pour effet d'effacer ou de réduire ce déficit. Des règles transitoires permettent de recalculer le déficit accumulé en tenant compte des éléments suivants:

- le déficit à reporter au 31 décembre 1977, en tenant compte de l'ancienne loi;
- la réserve actuarielle maximale pour fins d'impôt au 31 décembre 1977;
- la réserve spéciale pour l'assurance collective temporaire à la fin de 1977;
- la réserve de placements à la fin de 1977;
- la provision pour dividendes aux assurés à la fin de 1977,
- le montant de la dépréciation des meubles et immeubles à la fin de 1977 et
- les pertes de capital à la fin de 1977.

Ces règles spéciales sont complexes et peuvent même exiger le calcul de la réserve maximale pour fins d'impôt du 31 décembre 1968, en utilisant cette fois les nouvelles règles. Même si le déficit accumulé ainsi calculé est toujours inférieur au déficit en vertu de l'ancienne loi, il est très important de le déterminer de façon très précise, afin de bénéficier au complet des avantages des règles transitoires.

#### **IV — Conséquences de la nouvelle loi**

La nouvelle loi de l'impôt augmentera considérablement le fardeau fiscal des compagnies d'assurance-vie. En plus, le gouvernement espère qu'une plus grande équité sera établie entre les différents groupes d'assureurs particulièrement entre les assureurs qui opèrent seulement au Canada et ceux qui traitent au Canada et à l'étranger.

L'effet de la nouvelle imposition sur les résultats financiers de la compagnie est plus direct, à cause de l'élimination de la taxe sur les revenus de placements. Cependant, les sommes impliquées sont considérables. Aussi devient-il de plus en plus important d'étudier attentivement la situation fiscale de chaque compagnie et d'établir un programme qui tienne compte des effets de cette imposition. À titre d'exemple, trois secteurs importants peuvent être directement affectés.

### 1. Les placements

Les dividendes d'actions de corporations canadiennes sont déductibles du revenu imposable, ce qui peut justifier l'augmentation des placements en actions. En plus, certaines obligations à faible rendement peuvent être liquidées avec une perte de capital; le produit de la liquidation est placé dans des obligations à haut rendement.

225

### 2. Les primes

Le calcul des primes devrait tenir compte des déficits initiaux occasionnés par la souscription d'une nouvelle police. Même si la nouvelle loi permet un déficit moins élevé, celui-ci peut quand même contribuer à diminuer le montant d'impôt à payer pendant l'année, ce qui peut justifier des primes plus compétitives.

### 3. La limite de rétention

Le montant de la limite de rétention est établi en tenant compte du surplus de l'assureur. Avec l'imposition des revenus d'opérations des assureurs-vie, tout montant porté en surplus est net des impôts payés, et toute perte résultant de fluctuations dans la mortalité peut être considérée comme déductible. Cela augmente donc le montant qu'un assureur vie peut conserver à sa charge.

## Conclusion

En vertu de la nouvelle loi, les profits des assureurs sont les écarts entre les sommes réellement affectées pendant l'année à la mortalité, à l'intérêt, aux dépenses et autres postes semblables et les sommes impliquées dans les hypothèses concernant ces mêmes postes pour le calcul des primes ou des dividendes, s'il y a lieu. Ceci dénote un véritable souci de la part du législateur de taxer les profits réels des assureurs-vie.

Le cadre fixé par les règlements de l'impôt est très rigide mais il demeure quand même possible à un assureur-vie d'adopter une stratégie qui lui permette d'atteindre ses objectifs tout en minimisant l'impact financier de l'impôt.

# Considérations sur le divorce et la famille monoparentale au Canada

par

CLAUDE GARCIA, ACTUAIRE

226

Le comportement des Canadiens à l'égard du divorce a changé de façon importante depuis quelques années. Comme le tableau 1 l'indique, le taux de divortialité a connu une augmentation constante durant les cinquante dernières années. Il est passé de 6.4 divorces par 100,000 habitants en 1921 à 36.0 divorces par 100,000 habitants en 1961. Des modifications ont été apportées à la loi fédérale en juillet 1968 qui ont facilité l'obtention du divorce. Aussi, le taux de divortialité a-t-il connu une hausse spectaculaire dans les années qui ont suivi. Il est passé à 137.6 divorces par 100,000 habitants en 1971, pour atteindre 200.6 divorces par 100,000 habitants en 1974.

Cette augmentation récente du taux de divorce s'est traduite par une hausse (également récente) de la proportion des familles dont le chef est divorcé. Comme l'indique le tableau 2, le pourcentage des chefs de famille divorcés est passé de 0.5% en 1966 à 1.1% en 1971 et à 1.9% en 1976.

La plus grande tolérance de la société envers le divorce semble s'être accompagnée d'une plus grande acceptation du nombre de familles dont le chef est célibataire. Toujours selon le tableau 2, la proportion des chefs de famille célibataires est passée de 0.2% en 1966 à 0.7% en 1971 et à 0.8% en 1976.

Cette hausse ne s'est pas accompagnée d'une augmentation correspondante des naissances illégitimes. Comme l'indique le tableau 3, la proportion au Québec et au Canada a augmenté lentement à partir de 1952 pour atteindre un sommet en 1970. Cette année-là, 8.1% des naissances au Québec et 9.6% au Canada étaient des naissances illégitimes, pourcentages qui semblent se stabiliser au niveau actuel.

L'augmentation du nombre de familles dont le chef est célibataire résulte en bonne partie de l'augmentation importante du nombre de mères

---

<sup>1</sup> M. Claude Garcia est vice-président de la maison Hébert, Le Houllier & Associés, laquelle fait partie du groupe Sodarcan.

célibataires qui décident d'élever elles-mêmes leur enfant. Ainsi, en 1974-75, neuf mères célibataires sur dix élevaient elles-mêmes leur enfant.<sup>1</sup>

Être le chef d'une famille monoparentale n'est pas une mince tâche. En plus d'avoir à élever seul un ou plusieurs enfants, le chef d'une famille monoparentale doit souvent se contenter d'un niveau de vie inférieur à celui de la famille biparentale. Ainsi en 1971, le revenu moyen des ménages familiaux dont le chef est marié s'élevait à \$7,826. (Tableau 4).

227

Toujours selon le même tableau, le ménage familial dont le chef est veuf ou divorcé disposait d'un revenu de travail de \$4,011. et celui dont le chef est célibataire, de \$4,251. Par ailleurs, lorsque le chef de ces ménages familiaux était une femme, il importait peu qu'elle fût séparée<sup>2</sup>, veuve, divorcée ou célibataire: le revenu du ménage oscillait autour de \$3,500. en 1971.

Nous ne pouvons, à partir des statistiques disponibles, savoir si une famille dirigée par un veuf a une situation financière plus avantageuse que celle qui est dirigée par une personne divorcée; compte tenu du rôle de l'assurance-vie, les familles dont le chef est veuf devraient jouir d'une situation financière relativement plus favorable que l'ensemble des familles monoparentales. Sans compter les prestations payables au titre des divers régimes d'assurance sociale (Régime de pension du Canada, Régime de rentes du Québec et régimes provinciaux d'accidents du travail), les Canadiens détiennent beaucoup d'assurance-vie.

À la fin de 1977, l'assurance-vie en vigueur au Canada était de \$294 milliards, soit 170% du revenu personnel. Le Canada se classe au deuxième rang, après le Japon, en ce qui a trait à l'importance de l'assurance-vie en vigueur par rapport au revenu individuel.<sup>3</sup>

Malheureusement, on n'a pas pu jusqu'à maintenant trouver des mécanismes équivalents pour assurer la sécurité de revenu des familles monoparentales dont le chef est divorcé ou célibataire. Celles-ci ont dû se rabattre sur l'État dès qu'il leur était impossible, par leurs propres moyens, de satisfaire à leurs besoins. C'est ainsi qu'on a connu une très

<sup>1</sup> Gouvernement du Québec, *Livre blanc sur l'adoption* — Tableau III.

<sup>2</sup> Si le chef d'un ménage familial est une femme mariée, il s'agit par définition d'une femme séparée.

<sup>3</sup> Association canadienne des compagnies d'assurance-vie *Faits sur l'assurance-vie au Canada, 1978* - p. 23.

forte augmentation du nombre de familles bénéficiaires de l'aide sociale dans ces deux groupes.

228

Ainsi, le nombre de familles bénéficiaires dont le chef est divorcé est passé de 1,175 en mars 1973 à 11,325 en mars 1978 au Québec seulement. (Tableau 5). 1% des familles bénéficiaires de l'aide sociale avait un chef divorcé en mars 1973 contre 11% en mars 1978.<sup>1</sup> On observe une évolution comparable pour les familles dont le chef est célibataire. Alors qu'elles comptent pour 10% des familles bénéficiaires d'aide sociale en mars 1973, elles représentent 19% cinq ans plus tard. En nombre absolu, le nombre de familles bénéficiaires dont le chef est célibataire est passé de 8,380 à 19,469.<sup>1</sup>

Cette augmentation sensible du nombre de familles bénéficiaires d'aide sociale, dont le chef est divorcé ou célibataire, s'est faite en partie aux dépens des familles dont le chef est veuf. Non seulement la proportion de ceux-ci parmi les bénéficiaires a baissé de 13% à 8% en cinq (5) ans, mais le nombre absolu est moins élevé qu'auparavant. Des 11,091 familles bénéficiaires dénombrées en mars 1973, on n'en comptait plus que 8,361 en mars 1978.

Trois facteurs peuvent expliquer cette baisse. Tout d'abord, le nombre de plus en plus considérable de conjoints survivants qui deviennent admissibles au régime de rentes du Québec, au décès du chef de famille.<sup>2</sup>

On note également une hausse appréciable des prestations au survivant du régime de rentes du Québec en janvier 1973. Ainsi, la prestation maximale payable à un conjoint survivant est passée de \$69.79 en décembre 1972 à \$125.75 en janvier 1973 par suite d'un amendement au régime. Cette prestation a suivi depuis 1973 l'augmentation des prix et des salaires.

L'augmentation continue de l'espérance de vie a tout probablement contribué à ce phénomène. Ainsi, l'espérance de vie des hommes de vingt-cinq ans est passée de 45.2 ans en 1941 à 47.2 ans en 1971. Chez les femmes, la hausse a été plus spectaculaire: l'espérance de vie au

---

<sup>1</sup> Nous ne disposons malheureusement pas de données semblables pour l'ensemble du Canada.

<sup>2</sup> Le Régime de rentes du Québec est un régime d'assurance sociale mis sur pied le 1er janvier 1966. Il prévoit entre autres le versement de rentes de retraite, de survivant et d'invalidité.

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

même âge est passée de 47.3 ans en 1941 à 53.3 ans en 1971. Cette augmentation importante de la probabilité de survie chez les femmes a contribué à faire baisser le nombre de familles monoparentales dont le chef est un veuf. Il est passé de 61,473 en 1941 à 38,070 en 1971.

Que nous réserve l'avenir dans ce secteur ? Il semble à peu près certain que l'espérance de vie des personnes adultes va continuer la progression qu'elle connaît depuis plusieurs décennies. Par ailleurs, le taux de divortialité pourrait augmenter encore un peu. Comme l'indique le tableau 7, il a augmenté de 1.4 par 1000 habitants en 1971 à 1.7 par 1000 habitants en 1973. Malgré la hausse qu'il a connue depuis quelques années, le taux canadien est inférieur à celui qui prévaut aux États-Unis, au Royaume-Uni et dans le nord de l'Europe.

229

De ces deux tendances que nous venons de décrire, il semble donc que les veufs vont perdre de l'importance parmi les familles monoparentales au profit des divorcés et, peut-être aussi, des célibataires.

A moins que le secteur privé n'invente une formule pour assurer la sécurité du revenu des familles dont le chef est divorcé ou célibataire, il faudra s'attendre à une intervention accrue de l'État en faveur des familles monoparentales. Par ailleurs, la diminution de la mortalité va contribuer à réduire la part des sociétés d'assurance-vie dans ce marché.

**Tableau 1. Divorces et taux de divortialité**

	Nombre	Taux pour 100,000 habitants
1921	558	6.4
1931	700	6.8
1941	2,462	21.4
1951	5,270	37.6
1961	6,563	36.0
1971 <sup>1</sup>	20,685	137.6
1972	32,389	148.4
1973	36,704	166.1
1974	45,019	200.6

<sup>1</sup> Des modifications aux mesures législatives touchant les lois sur le divorce ont été adoptées en juillet 1968.

Source: Statistique Canada, *Perspectives Canada II*, Tableau 2.18.

Tableau 2. Familles selon l'état matrimonial du chef

État matrimonial du chef	1951	1956	1961	1966	1971	1976 <sup>2</sup>	pourcentage	
Marié <sup>1</sup> .....	93.0	93.7	94.2	94.3	93.7	93.1		
Veuf .....	6.6	5.8	5.2	5.0	4.4	4.2		
Divorcé .....	0.3	0.3	0.4	0.5	1.1	1.9		
Célibataire .....	0.1	0.1	0.2	0.2	0.7	0.8		
Total .....	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		
Familles .....	3,287.4	3,711.5	4,147.4	4,526.3	5,070.7	5,633.9		
								milliers

<sup>1</sup> Les familles dont le chef est marié comprennent celles où les deux conjoints vivaient ensemble lors du recensement.

<sup>2</sup> Les données de 1976 découlent de l'état matrimonial du chef de ménages familiaux. Les données des années antérieures reposent sur les caractéristiques des chefs de famille de recensement. Un ménage familial comprend au moins une famille de recensement. En 1976, 98% des ménages familiaux ne comprenaient qu'une famille de recensement.

Source: Statistique Canada, *Perspectives Canada II, Tableau 2.7* (Donnée de 1951 à 1971)  
Statistique Canada, *Recensement du Canada de 1976*, Catalogue 93-809, Tableau 45-1

## ASSURANCES

---

**Tableau 3. Proportion des naissances hors mariage par rapport aux naissances vivantes, Québec et Canada**

231

---

Année	Québec	Canada
1952	3.1%	3.8%
1956	3.3	3.9
1960	3.6	4.3
1964	4.6	5.9
1968	7.3	9.0
1969	7.6	9.2
1970	8.0	9.6
1971	7.9	9.0
1972	7.4	9.0
1973	7.4	9.0
1974	7.6	8.6

---

Source: Gouvernement du Québec, *Livre Blanc sur l'adoption*, Tableau I, novembre 1976.

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

**Tableau 4. Revenu des ménages familiaux selon l'état matrimonial et le sexe du chef, 1971**

	Ensemble des ménages familiaux	Revenu du travail moyen des ménages familiaux
	milliers	dollars
<b>232</b> Ménages dont le chef est marié <sup>1</sup>		
Homme .....	4,509	\$7,926
Femme .....	101	3,318
Total .....	4,610	7,826
Homme dont le chef est veuf ou divorcé:		
Homme .....	54	6,116
Femme .....	229	3,508
Total .....	283	4,011
Ménages dont le chef n'a jamais été marié:		
Homme .....	17	5,320
Femme .....	24	3,462
Total .....	41	4,251
Tous les ménages:		
Chef de ménage masculin .....	4,580	7,895
Chef de ménage féminin .....	354	3,450
Total .....	4,934	7,582

<sup>1</sup> Comprend les ménages dont le chef est marié mais séparé.  
Source: Statistique Canada, *Recensement du Canada de 1971*, Catalogue 93-710, Tableau 72.

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

**Tableau 5. Répartition des familles bénéficiaires d'aide sociale selon l'état civil du chef au Québec<sup>1</sup>**

État civil	Nombre de familles		% des familles	
	mars 1973	mars 1978	mars 1973	mars 1978
Célibataire	8,380	19,469	10%	19%
Marié	44,295	37,980	52	38
Veuf	11,091	8,361	13	8
Séparé (légalement ou de fait)	20,936	23,646	24	24
Divorcé	1,175	11,325	1	11
Total	85,877	100,781	100	100

233

<sup>1</sup> Les données ne sont pas disponibles pour les années antérieures à 1973.

Source: Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires sociales, *statistiques des Affaires sociales : sécurité du revenu*, divers numéros

**Tableau 6. Espérance de vie des personnes âgées de 25 ans et nombre de chefs de famille veufs, selon le sexe**

	Espérance de vie à 25 ans		Chefs de famille veufs		Total
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	
	ans		nombre		
1941	45.2	47.3	61,473	163,027	224,500
1951	46.2	49.7	50,992	165,649	216,641
1956	46.6	51.0	47,101	169,823	216,924
1961	46.9	51.8	42,154	171,503	213,657
1966	46.9	52.5	40,143	186,807	226,950
1971	47.2	53.3	38,070	184,555	222,625

Source: Statistique Canada, *Perspectives Canada II*, Tableau 2.8

**Tableau 7. Taux bruts de divortialité pour le Canada  
et certains pays**

	1970	1971	1972	1973
	taux pour 1,000 habitants			
Canada <sup>1</sup>	1.4	1.4	1.5	1.7
Mexique	0.6	0.2	0.2	0.2
États-Unis	3.5	3.7	4.0	4.4
Japon	0.9	1.0	1.0	1.0
Danemark	1.9	2.7	2.6	2.5
France	0.8	0.9	0.9	—
Italie	—	0.3	0.6	—
Norvège	0.9	1.0	1.0	1.2
Suède	1.6	1.7	1.9	2.0
Royaume-Uni	1.2	1.5	2.4	2.1

<sup>1</sup> Le taux du Canada pour 1972 ne figurait pas dans la publication de l'Organisation mondiale de la santé où l'on a puisé les données de ce tableau. Le chiffre du Canada pour cette année-là provient directement de sources de Statistique Canada.

Source: Statistique Canada, *Perspective Canada II*, Tableau 2.25

# Life company statements under the new federal law

by

COLIN E. JACK, F.S.A., F.I.C.A.<sup>1</sup>

*Comme suite à une très intéressante étude sur la nouvelle loi fédérale des assurances, parue dans le numéro de janvier 1978 de notre Revue, M. Colin E. Jack a bien voulu faire une recherche spéciale permettant de voir la portée des dispositions nouvelles sur l'actif, le passif, les placements et le calcul de la valeur mathématique d'une douzaine de sociétés d'assurances sur la vie d'allégeance fédérale. C'est son travail que nous donnons ici. Nous l'en remercions. G.P.*

235

1. Important amendments were made to Federal Insurance legislation in 1977; an article by the author concerning them appeared in the January 1978 issue of "Assurances". Although passed in 1977, the amendments were not, for the most part, effective until 1978; they are however reflected in the reports to policyholders and shareholders of the companies as of the end of 1978. The purpose of the present article is to compare a number of 1978 reports with corresponding 1977 reports, to observe what effect the amendments have had.
2. The reports of the thirteen largest federally registered Canadian companies (measured by assets) were examined; the amounts of assets at the end of 1978 ranged from approximately \$600 million to ten times that figure. All companies, of course, referred in their 1978 reports to the extensive accounting changes required by the new legislation. In many reports this was done at considerable length and with great lucidity. One chairman was critical of the legislation objecting:
  - a) to having to show essential safety margins as surplus;
  - b) to the concept that part of unrealized gains be treated as income;

---

<sup>1</sup> Mr. Colin E. Jack is a consultant with Hébert Le Houillier et Associés Inc. and a director of La Nationale, Compagnie de réassurance du Canada. Both are members of The Sodarcan Group.

c) to the way in which gains from currency fluctuations are shown as income.

- 236
3. In order to obtain an overall view, three combined balance sheets were prepared, one for 1978, and two for 1977 — one restated on the 1978 basis, the other as originally published. As one of the thirteen companies did not restate its 1977 balance sheet, the combined figures cover only twelve companies.
  4. There is a belief in some quarters that all life insurance companies are alike. A study of thirteen annual reports will soon disabuse anyone of such a belief. Reports may be of one sheet or twenty pages or more; some are plain, others feature works of art, pictures of Canadian flora and fauna, or portraits of smiling directors, keen-looking senior executives, and happy policyholders and employees. In particular, there is great variety in the way in which they analyze their assets and liabilities. Some adjustments have therefore been made in combining the balance sheets. For example, in cases where mortgages on property were shown as liabilities, the balance sheet has been amended, before inclusion in the total, so as to be presented in the more usual way, that is, with mortgages deducted from the value of real estate. Moreover, care has been taken to try to remove any inconsistencies among the three combined balance sheets caused by companies reclassifying assets or liabilities; any that remain are probably quite small as a percentage of the combined figures.
  5. It is of interest to note, when comparing the 1977 and 1978 reports of a number of the companies, that there has been considerable simplification. Most companies do not show separate figures for government and corporate bonds, for common and preferred shares, or for office premises and income-producing real estate. In the combined tables, it is of course, necessary to use very broad groupings, because of lack of a particular detail in one or two cases.

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

COMBINED BALANCE SHEETS OF TWELVE LIFE COMPANIES (in millions)

	<u>1978</u>	<u>1977</u>	<u>Original</u>
<u>Assets</u>			
Bonds	\$ 7,423	\$ 6,604	\$ 6,477
Stocks	1,726	1,432	1,402
Mortgages	8,686	7,797	7,807
Real Estate	1,372	1,240	1,271
Cash & Short Term	365	227	227
Policy Loans	1,505	1,399	1,399
Segregated Funds	3,009	2,487	2,487
Other Assets	<u>684</u>	<u>600</u>	<u>538</u>
Total	\$24,770	\$21,786	\$21,608
<u>Liabilities</u>			
Actuarial Liabilities	\$15,729	\$13,947	\$14,836
Segregated Funds	3,004	2,483	2,483
Other Liabilities to Policyholders	2,620	2,281	2,253
Miscellaneous Liabilities	<u>756</u>	<u>675</u>	<u>659</u>
Total Liabilities	\$22,109	\$19,386	\$20,231
Capital	8	8	8
Surplus:			
Appropriated	1,101	1,003	467
Not appropriated	<u>1,552</u>	<u>1,389</u>	<u>902</u>
Total	\$24,770	\$21,786	\$21,608

6. It will be seen that in the course of restatement of the 1977 figures, \$178 million has been added to the assets, a considerable sum, but less than 1% of the total.

Actuarial liabilities have been reduced by \$889 million (6% of such liabilities or 4% of assets). Other liabilities to policyholders were up by \$28 million and miscellaneous liabilities by \$16 million. The net decrease in liabilities was \$845 million.

The result of an increase of \$178 million in assets and a decrease of \$845 million in liabilities is an increase of \$1,023 million in surplus, of which \$536 million was appropriated and \$487 million not appropriated.

7. Having reviewed the restated balance sheets very broadly, it may be of interest to look at some of the items more closely. Bond values and stock values are both up about 2%. The extent to which values increased for individual companies depended on how much they wrote down assets as a safety margin, and how much they relied on investment reserves. In most companies values were not changed or changed by very little, but in others there were more substantial changes, as high as 8% for bonds and 10% for stocks.

Most companies did not change values of mortgages or real estate but revaluations resulted in an overall decrease of about 1% for mortgages and 2% for real estate. There was an increase of \$62 million (11%) in "other assets". This arose from inclusion of certain assets previously not admitted. In this connection, most companies mentioned furniture and fixtures; other categories mentioned are leasehold improvements, advances to agents, loans to staff, and premiums in arrears more than 90 days. Some companies did not change the figure at the end of 1977 indicating that the new policy would take effect from 1978. In one company furniture, fixtures and leasehold improvements are still being written off in one year although computer equipment is written off over a period.

Among the liabilities actuarial reserves were reduced by almost exactly 6%; the range was from 3.2% to 8.6%. Some companies included provision for excess cash values in the actuarial liabilities while others made provision by appropriating surplus. Further, in some companies, the liabilities include a mortality fluctuation

reserve. Other policyholder liabilities were generally unchanged but some changes were made in the provisions for future dividends, and unpaid claims. Much of the increase noted was caused by the establishment in one company of an item of provision for group experience refunds; probably it was previously carried as part of the actuarial reserves.

As regards miscellaneous liabilities, the increase of \$16 million seems to be due principally to changes in the method of calculating liability for income tax.

239

8. From the Annual Reports used, it was not possible to determine the purposes for which various appropriations of surplus were made. Some companies gave detailed information; others gave very little.

It was, however, possible to obtain some very interesting information from figures presented by Mr. R.M. Hammond, F.C.I.A., F.S.A., Assistant Superintendent of Insurance in Ottawa, at a meeting of the Canadian Institute of Actuaries. His figures relate to the 59 Canadian companies registered, with total assets at the end of 1977 (before restatement) of \$29,005 million and, at the end of 1978, of \$33,276 million. The totals for the twelve companies are about 75% of his figures; the breakdown of the liabilities is quite similar as between the twelve companies and the 59.

9. Mr. Hammond shows that appropriated surplus at the end of 1978 was divided as follows:

*Required appropriations*

For investments	10.8%	
For negative reserves and cash value deficiencies	14.6%	
Total required appropriations		25.4%

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

---

### *Voluntary appropriations*

	Additional investment reserves	39.4%
	Contingency reserves	15.9%
	Special reserves for foreign requirements	9.8%
	Currency reserve	5.5%
240	Group mortality fluctuation reserve	1.9%
	Miscellaneous	2.1%
	Total voluntary appropriations	<u>74.6%</u>
	Total	100.0%

Had it been possible to break down the figures for the twelve companies, the percentages would probably have been very similar.

10. The twelve companies had gross income from premiums, investments, etc. of \$6,891 million; net income after payment of benefits, policy dividends, expenses and taxes, but before taking account of non-recurring items was \$242 million.

Of the twelve companies, which, it will be recalled had assets at the end of 1978 of \$24,770 million, four, with assets of \$11,859 million (48% of total) restated their 1977 income in their 1978 reports. Three, with assets of \$4,676 million (19% of total) recalculated 1978 income on the 1977 basis. The remaining five, with assets of \$8,235 million (33% of total) did not provide any comparison, possibly because in the words of one president "the time and effort required seemed better spent on other endeavors".

11. The income of the four companies which restated their 1977 income may be analyzed as follows (in millions of dollars):

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

---

	<u>1978</u>	<u>1977</u>	
		<u>Restated</u>	<u>Original</u>
Premiums	\$2,243	\$1,854	\$1,854
Investment income	888	753	746
Other income	<u>33</u>	<u>27</u>	<u>20</u>
Gross income	\$3,164	\$2,634	\$2,620
To: Policyholders	\$2,560	\$2,119	\$2,143
Expenses & taxes	481	424	420
Net income	<u>\$ 123</u>	<u>\$ 91</u>	<u>\$ 57</u>

241

Comparing the two sets of figures for 1977, we observe an increase of \$7 million in investment income. There is also an increase of \$7 million in other income, attributed almost entirely to one company.

There is a decrease of \$24 million in amounts paid or credited to policyholders; this is, of course, due to the change in the basis of actuarial liabilities, a smaller amount being established for new business.

The amount of expenses and taxes increased by \$4 million. This is the net result of a number of items. In one company, head office expenses were considerably higher, due apparently to the accounting charges for furniture and fixtures; in another, commissions were reduced but operating expenses increased. Provision for income tax was increased in one company but reduced in two. The increase in net income (\$34 million) is small compared to the gross income but over one-half of the original net income.

In the three companies which recalculated 1978 income on the 1977 basis, the gross income for 1978 was \$1,595 million and the net \$62 million. Had it been calculated on the 1977 basis, it would have been only \$40 million. Thus again there is an increase of over 50% of the figure on the former basis.

12. Although the new basis for calculating actuarial liabilities has resulted, for 1977 and 1978, in a reduction of amounts credited to policyholders, and thus to an increase in net income, it does not

follow that net income under the new system will always be higher than it would have been had the old system remained in effect. In the first year of a policy the amount put aside is less than was required in the past, but in each subsequent policy years, a little more must be put aside to make up the difference. Further when a policy terminates, the liability released (which is an addition to net income) will be less than under the old system. The effect depends on the mix of business; in inflationary times new business is high relative to business in force; thus, at present, the effect is to increase net income.

242

13. The investment policy of the companies was expected to be affected by the changes in the law in two ways. First, the accounting and valuation changes reduce the effect of market fluctuations and of sales on company surplus; second, there were some changes in eligibility requirements for portfolio investment, in rules concerning investment in subsidiaries, and in regulations and percentages applicable to investment in real estate.
14. Little can be learned from the comparative balance sheets about the effects of these changes. Time must pass before effects will become apparent. One may note that during 1978, the value of investments increased as follows:

Bonds .....	12%
Stocks .....	21%
Mortgages .....	11%
Real Estate .....	11%

Thus, except for an increase in the stock portfolio, proportions remained practically constant. In individual companies however, there were some notable changes; one company's stock portfolio increased by 33%; in real estate, two had increases of over 25%.

15. A number of senior investment offices were good enough to give their observations on changes to date and opinions on the future effect. These may be summarized as follows:

*Bonds:* The accounting changes have stimulated increased trading activity. In one case, it was mentioned that the company is lengthening its portfolio, which, formerly, it was less willing to do, because it did not like to accept losses on sales.

*Stocks:* Increased purchases are probable but more because of the change in the Income Tax Act than of changes in insurance legislation. An interesting comment was from one company which has for many years related its stock holdings to its capital and free surplus. With a marked increase in free surplus, it will have to modify its position and, although it will probably increase its holdings, they will be a smaller percentage of capital and free surplus than in the past.

243

*Mortgages:* It was observed that the requirement of a market valuation and an investment reserve were adverse features but unlikely to have marked effect.

*Real Estate:* There is agreement that real estate holdings will increase. One comment is that it is now possible to land bank real estate for future development. Another, that joint ventures and co-tenancy agreements with non-financial corporations may be the area of greatest change in the future. Investment in real estate by the medium sized companies may not increase quickly because of the need to acquire "in house expertise". It appears to be probable that companies which have not yet established departments for managing real estate portfolios will be moving to set them up.

16. The author is grateful to those who assisted him by providing reports, in giving their opinions, and in other ways. He hopes that their kindness will be repaid by their finding interest in the information developed.

# L'espérance de vie et l'assurance

par

MICHEL MÉTHOT, ACTUAIRE <sup>1</sup>

244

Tous les cinq ans, *Statistique Canada* publie des tables de mortalité basées sur le recensement quinquennal; c'est à partir de ces tables que nous pouvons établir la probabilité de longévité à tout âge. Le tableau comparatif ci-dessous illustre les taux de mortalité par 1000, ainsi que l'espérance de vie moyenne par intervalles d'âges de dix ans:

Âge	Mortalité par 1000		Espérance de vie moyenne	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
0	20.0	15.4	69.3	76.4
10	0.4	0.3	61.2	67.9
20	1.8	0.6	51.7	58.2
30	1.5	0.8	42.5	48.5
40	2.9	1.7	33.2	39.0
50	7.6	4.0	24.5	29.9
60	19.2	9.3	16.9	21.4
70	44.4	23.4	10.9	13.9
80	97.0	65.1	6.4	7.9

À la naissance, la probabilité de décès chez les nouveau-nés de sexe masculin est de 1 sur 50, soit approximativement le même taux qu'à 61 ans. Ce taux élevé de mortalité s'explique par le grand nombre de décès durant la première semaine de vie. À ce moment-là, l'espérance de vie est de 69.3 ans, mais dès la seconde semaine celle-ci est portée à 70.2 ans, soit une prolongation de presque une année complète.

Par la suite les taux de mortalité continuent à décroître progressivement jusqu'à l'âge de 9 ou 10 ans, alors qu'ils atteignent .04 de 1%, soit le plus bas niveau de toute l'existence.

Les taux de mortalité chez les hommes âgés entre 13 et 23 ans subissent une augmentation considérable occasionnée par les accidents de la route. Soulignons que cette hausse temporaire ne se retrouve pas chez les femmes du même groupe d'âge. Subséquemment, les taux de

<sup>1</sup> Aux Fiduciaires de l'Alcan, Ltée.

mortalité marquent une légère diminution jusqu'à 28 ans, puis de là ils croissent régulièrement. À tous les âges, les taux de mortalité des hommes sont supérieurs à ceux des femmes.

Ces taux de mortalité nous permettent de mesurer l'espérance de vie moyenne. S'ils restent stables, la longévité d'un nouveau-né de sexe masculin peut atteindre 69.34 ans, et celle d'une nouveau-né de sexe féminin, 76.36 ans. Par contre, si les taux continuent à diminuer comme ils l'ont fait dans le passé, la moyenne de vie d'un nouveau-né aujourd'hui serait encore plus élevée que ne le démontrent ces chiffres.

245

Bien qu'à la naissance l'espérance de vie soit de 69.34 ans, la longévité moyenne d'un homme âgé de 65 ans n'en est pas pour autant fixée à 4.34 ans; si nous poussions à l'extrême cette hypothèse, cela signifierait qu'un homme âgé de 69.33 ans n'aurait plus que 3 jours à vivre ! En fait, comme l'indique le tableau, plus on vieillit, plus on peut espérer vivre vieux. Ainsi, un homme âgé de 65 ans vivra en moyenne jusqu'à 78.7 ans, un homme âgé de 75 ans jusqu'à 83.5 ans, tandis qu'un homme âgé de 30 ans seulement vivra en moyenne jusqu'à 72.5 ans.



Ces taux de mortalité sont fondés sur l'expérience de l'ensemble de la population canadienne, quelles que soient les activités ou l'état de santé de chaque individu qui la compose.

Toutefois, lorsqu'il s'agit pour un actuaire de déterminer des taux de prime d'assurance ou d'évaluer le coût d'une rente de retraite, les taux de mortalité utilisés diffèrent de ceux de la population canadienne. Ces taux sont en effet basés sur l'espérance de vie des personnes qui ont effectivement acheté une police d'assurance ou de rente viagère.

Étant donné que les assureurs n'assurent que la vie de personnes ayant satisfait certaines normes d'assurabilité et ayant fait la preuve de leur bonne santé, les taux de mortalité seront moins élevés pour ce groupe que ceux de la population canadienne. L'effet de cette sélection dure longtemps: même après quinze années, on note une différence entre le taux de mortalité de détenteurs de police d'assurance et de la population en général.

À titre d'exemple, le tableau ci-dessous reprend les chiffres relatifs à la vie moyenne canadienne pour les hommes et la compare avec celle

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

que l'on obtient en utilisant une table de mortalité d'assurance. De plus, afin d'illustrer l'évolution de la mortalité au cours du dernier siècle, le tableau donne également l'espérance de vie calculée à partir d'anciennes tables de mortalité utilisées par les compagnies d'assurance.

246

Age	ESPÉRANCE DE VIE MOYENNE (homme)			
	Au Canada	Tables d'assurance		
		1970	1920	1840
0	69.3	71.3	53.6	41.3
10	61.2	63.2	54.2	48.4
20	51.7	53.4	45.9	41.5
30	42.5	43.9	37.7	34.4
40	33.2	34.5	29.3	27.3
50	24.5	25.5	21.3	20.2
60	16.9	17.6	14.3	13.8
70	10.9	11.2	8.8	8.5
80	6.4	6.5	5.0	4.8

Ce tableau démontre que l'espérance de vie des personnes ayant souscrit une police d'assurance est supérieure, particulièrement aux jeunes âges où la différence est d'environ  $1\frac{1}{2}$  an. Cette différence décroît toutefois avec l'âge et devient presque inexistante aux âges avancés. D'autre part, une comparaison avec deux anciennes tables montre l'augmentation importante de l'espérance de vie aux jeunes âges au cours du dernier siècle; il est tout aussi intéressant de noter que cette amélioration est beaucoup moins sensible aux âges plus avancés.

Si la compagnie d'assurance exerce une sélection parmi les personnes désirant souscrire une police d'assurance, l'inverse se produit lorsqu'une personne souscrit une rente viagère; cette dernière, en effet, n'achètera une rente que dans la mesure où elle se croit en bonne santé et escompte vivre encore longtemps. Aussi, l'actuaire, lorsqu'il détermine ses taux de prime de rente viagère, adoptera une position différente de celle qu'il a adoptée pour calculer des primes d'assurance: au lieu d'anticiper des taux de mortalité plus élevés afin de protéger la position financière de sa compagnie, il escomptera une amélioration de la mortalité afin de se protéger contre la possibilité d'avoir à verser des rentes pour une durée plus longue que prévue. Par exemple, alors que l'espérance de vie d'une personne âgée de 60 ans calculée à partir de la table

d'assurance est de 17.6 ans, elle sera de 20.8 ans si on utilise une table d'annuité !

Ces quelques chiffres nous démontrent qu'on ne peut utiliser sans précaution des statistiques concernant la mortalité; les résultats peuvent varier sensiblement selon la nature du groupe que l'on étudie, la méthode employée et le but de la compilation de ces statistiques. Enfin, il faut retenir que, malgré sa science, l'actuaire ne peut déterminer, lui non plus, l'âge du décès d'un individu en particulier. Il ne peut prévoir que la probabilité de décès ou de survie dans un groupe particulier.

**La tarification en assurance automobile au Québec**, Ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières. Service des assurances. Québec.

Au surintendant des Assurances, le ministre des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières a posé la question suivante, semble-t-il : quelle méthode suit-on pour la tarification en assurance automobile ? Le surintendant a répondu à l'invite par un rapport qui a été déposé en Chambre au cours de la session de 1979. Nous y référons le lecteur. Il y a là une étude assez fouillée, intéressante et qui, croyons-nous, résume bien la méthode suivie par les assureurs, méthode qui n'est pas facile à déceler pour l'homme de la rue. Au technicien, nous suggérons de se procurer cette étude, qui lui permettra de se rafraîchir la mémoire.

Voici l'entrée en matière :

« Depuis l'entrée en vigueur de la Loi sur l'assurance automobile, les Québécois bénéficient d'une protection à deux volets. D'une part, ils sont protégés par un régime étatique d'assurance. En effet, la victime d'un dommage corporel causé par une automobile au Québec est maintenant indemnisée par la Régie de l'assurance automobile du Québec suivant les dispositions de la Loi, sans égard à la responsabilité. D'autre part, ils doivent se procurer l'assurance contre les autres risques de l'un des nombreux assureurs privés qui pratiquent l'assurance automobile au Québec. »

# Le suicide: quel est le degré de preuve requis?

par

Me DENISE DUSSAULT \*

248

Traité objectivement, le suicide doit être étudié en droit des assurances, beaucoup plus au niveau de la preuve des faits que par des considérations philosophiques. Il ne nous appartient pas ici de juger de l'implication de ce geste au niveau social, mais essentiellement au niveau du droit.

Nous allons d'abord en référer à la disposition du Code civil relative au suicide. Puis, dans un deuxième temps, nous relèverons les principales décisions qui portent sur la preuve qui doit être faite par un assureur niant couverture à un bénéficiaire.

## I — Le Code civil

L'on constate que le législateur, à l'article 2532 du Code civil, oblige l'assureur à inclure une clause d'exclusion relative au suicide; et dans un deuxième temps, il nie tout l'effet de cette clause si l'assurance a été maintenue d'une façon ininterrompue pendant deux ans. Qu'il nous soit permis de citer au long ledit article:

« Le suicide de l'assuré n'est pas cause de nullité. Toute stipulation contraire est sans effet si le suicide survient après deux ans d'assurance ininterrompue. »

A la lecture même de cet article, l'on comprend que le suicide n'est plus cause de nullité absolue du contrat d'assurance, s'il survient plus de deux ans après l'entrée en vigueur d'une police d'assurance-vie. Cette attitude est diamétralement opposée à celle qui prévalait jusqu'à l'entrée en vigueur de la nouvelle loi des assurances, le 20 octobre 1976, puisque

\* Me Denise Dussault est attachée au service de recherche et développement de la maison Gestas, qui fait partie du groupe Sodarcan.

l'ancien article 2593 enseignait qu'au cas de suicide, l'assurance était sans effet:

« L'assurance prise par un individu sur sa propre vie est sans effet s'il périt par la main de la justice, en duel, *ou par suicide.* »

C'est donc une attitude tout différente que le législateur a incorporé à notre droit par l'adoption de l'article 2532 précité.

Si l'on regarde à nouveau cette disposition l'on doit conclure que si le suicide de l'assuré survient après 2 ans d'assurance ininterrompue, l'assureur ne pourrait se prévaloir de l'exclusion de son contrat d'assurance relative à cette clause.

249

Par exemple, un individu contracte une assurance le 1er septembre 1977 et il la maintient jusqu'au 15 septembre 1979, date à laquelle, selon toutes les circonstances entourant son geste, il a mis fin volontairement à ses jours. Le bénéficiaire du contrat d'assurance, s'il se voit refuser paiement par l'assureur aura, grâce à l'incorporation de l'article 2532 du Code actuel, un droit incontestable contre cet assureur qui sera dans l'obligation de payer, même si d'autre part, il était en mesure de faire la preuve et ce, par prépondérance, du geste de suicide de l'assuré.

Ceci nous amène donc à discuter de l'attitude de nos tribunaux en ce qui a trait aux preuves que doivent faire les assureurs au cas de suicide, dans le cas où l'assuré se donne la mort dans un délai de deux ans à compter de la date d'émission de la police ou de la date du rétablissement.

## II — La jurisprudence

En jurisprudence, l'attitude des tribunaux quant à la preuve qui devait être faite peut se diviser en deux courants bien différents. Dans un premier temps, on exigeait des assu-

reurs qu'ils fassent une preuve hors de tout doute raisonnable, donc la preuve criminelle et, par la suite, l'on est revenu au degré de preuve civile, soit la prépondérance.<sup>1</sup>

Le premier courant avait pour origine le traitement criminel de l'acte de suicide. Ainsi, jusqu'en 1972, l'article 225 du Code criminel prévoyait que le suicide pouvait entamer une poursuite devant les juridictions criminelles:

250

« Quiconque tente de se suicider est coupable d'une infraction punissable sur déclaration sommaire de culpabilité. »<sup>1</sup>

Il est à noter cependant que cet article a été abrogé en 1972 par nos législateurs.<sup>2</sup>

Puisque le législateur considérait comme une infraction criminelle le fait pour une personne de se suicider, nos tribunaux concluaient que le degré de preuve qui devait être faite devant les juridictions civiles devait être le degré du droit criminel, soit la preuve hors de tout doute raisonnable qui est beaucoup plus lourde que la preuve civile qui, elle, n'est qu'au niveau de la balance des probabilités<sup>2a</sup>. La preuve hors de tout doute raisonnable ne laisse pratiquement aucune place à quelque autre alternative que ce soit dans l'explication des faits qu'on allègue constituer la preuve du suicide. Ainsi, avec le degré de preuve criminel, si le bénéficiaire réussissait dans l'esprit du juge à soulever un doute raisonnable, quant à la cause du décès, si l'exclusion de suicide pouvait s'appliquer, l'on se retrouvait dans la situation où l'assureur devait payer le produit de la police d'assurance-vie.

Nos tribunaux sont cependant revenus depuis au degré de preuve civile, tout en gardant à l'esprit que cette preuve ne peut être faite que si le suicide survient dans un délai de 2

<sup>1</sup> 1970 S.R.C. Chapitre C-34, article 225.

<sup>2</sup> 1972, Statuts du Canada, chapitre 13, article 16.

<sup>2a</sup> « La preuve ne doit pas rendre la chose simplement plausible et même probable, sans cependant qu'elle doive constituer une preuve mathématique ». *Traité de droit civil du Québec* 1965, Wilson-Lafleur, Montréal.

ans d'assurance ininterrompue, puisqu'après ce délai, la clause d'exclusion relative au suicide est sans effet.

Parmi les nombreux jugements qui ont retenu notre attention, il importe de signaler à nos lecteurs au moins trois d'entre eux, le premier établissant que le degré de preuve requis de l'assureur devait être un degré hors de tout doute raisonnable, le second mitigeant le premier et enfin le troisième renversant entièrement toute la jurisprudence antérieure.

251

Dans le jugement de *London Life Insurance Company vs- the Trustee of the property of Lang Shirt Corporation*<sup>3</sup>, le juge Migneault semblait établir le principe à l'effet que le degré de preuve requis était celui du droit criminel:

« By virtue of the case, the burden resting on the defendant in the instant case was that they must prove affirmatively not only that the evidence is inconsistent with this allegation of suicide but further that it is inconsistent with any rational explanation. »

Ainsi, l'on adoptait en droit civil la position de droit criminel de l'arrêt *Hodges* concernant la preuve circonstancielle qui, analysée, devait mener à la culpabilité de l'accusé, à l'encontre de toute autre solution logique. En un mot, la seule conclusion que l'on pouvait déduire des faits devait être la conclusion de la commission de l'acte criminel et s'il arrivait que l'on puisse supposer autre chose, les tribunaux devaient prononcer l'acquittement. C'est ce principe qui semblait être retenu en droit civil en matière de suicide.

A suivi par la suite toute une divergence concernant le degré de preuve à être offert. Certains prétendaient que puisque l'on était devant une juridiction civile, les règles de la preuve civile devaient s'appliquer alors que d'autres affirmaient que puisqu'il s'agissait d'une infraction criminelle, le degré de preuve, même devant une juridiction civile, devait être le degré de preuve requis devant une juridiction criminelle.

<sup>3</sup> 1929, R.C.S. 117.

En 1945, dans la cause de Dame Beauchamp vs Metropolitan Life Insurance Company<sup>4</sup> le juge Owen analysant l'arrêt Lang Shirt précité en vint aux conclusions suivantes:

« Le juge Mignault dans cette affaire (Lang Shirt) n'a jamais affirmé que dans une action civile où il est nécessaire de prouver une infraction criminelle, le degré de preuve requis est le même que celui nécessaire dans une cause devant une cour criminelle. »

252 Dans cette cause de Beauchamp, le tribunal considérait que la défenderesse devait repousser la présomption que la mort était accidentelle. Sur ce point précis, l'assureur avait le fardeau de prouver et ce, dans une situation où les faits mis en preuve étaient aussi compatibles avec la théorie de la mort accidentelle qu'avec la mort du suicide, la théorie de la mort accidentelle devait l'emporter.

C'est en 1974 que l'on peut considérer que la jurisprudence s'est définitivement fixée dans la cause de Rioux vs-Therrien<sup>5</sup>. Le juge Owen y a conclu que la tendance adoptée par la Cour suprême était à l'effet de considérer que lorsqu'une infraction criminelle était alléguée dans une action civile, le degré de preuve requis pour prouver l'infraction était celui exigé par les règles du droit civil, c'est-à-dire la balance des probabilités et non la preuve hors de tout doute raisonnable.

### III — *La jurisprudence récente*

La Cour Suprême du Canada a eu à se prononcer une fois de plus sur ce problème du degré de preuve exigé devant les juridictions civiles tout récemment dans l'affaire de Mutuelle Compagnie d'Assurance sur la vie -vs- Dame Aubin.<sup>6</sup> Ici encore, l'on a adopté le principe à l'effet que la preuve devant une juridiction civile d'une infraction criminelle devait être celle des juridictions civiles soit la prépondérance et non la preuve hors de tout doute raisonnable.

<sup>4</sup> 1945 B.R. 180

<sup>5</sup> 1974 C.A. 271

<sup>6</sup> Jugement rendu le 31 mai 1979.

La Cour d'Appel du Québec s'est également prononcé dans la cause des Prévoyants du Canada vs- Grégoire<sup>7</sup>, où l'on a mentionné qu'il n'avait pas été démontré que la prépondérance de la preuve rendait plus vraisemblable l'hypothèse d'un suicide que celle d'une mort accidentelle. Par voie de conséquence, l'assureur devait être tenu de payer. Implicitement, on reconnaissait donc le principe de la prépondérance de preuve.

### **Conclusion**

De tout ceci, il ressort, dans un premier temps, que l'assureur aura la possibilité d'invoquer la clause d'exclusion de suicide contenue dans son contrat d'assurance uniquement dans le cas où le suicide intervient dans les deux années de la prise d'effet de l'assurance. Ce délai écoulé, l'assureur n'en a plus le bénéfice et, en conséquence, il doit payer le montant de l'assurance, à l'exception, cependant de la double indemnité prévue pour le cas de mort accidentelle.

Si d'autre part, le suicide intervenait dans les deux ans de la prise d'effet de l'assurance, l'assureur aurait le bénéfice d'alléguer la clause du suicide; il faut se rappeler toutefois, que même s'ils exigent une preuve par prépondérance de cette mort accidentelle, nos tribunaux ont été fort réticents jusqu'ici à accorder aux assureurs des jugements en leur faveur.

Il faut se rappeler également que la preuve du suicide, même par prépondérance, doit être solide puisque si une autre hypothèse que le suicide est plausible, les tribunaux feront jouer en faveur du bénéficiaire du produit de l'assurance-vie la présomption contre l'imputation d'un crime.

Les assureurs et les experts en sinistres engagés pour fins d'enquête doivent donc se montrer extrêmement méticuleux lorsque vient le temps d'établir la preuve d'un acte qu'on allègue être celui du suicide.

<sup>7</sup> Décision de juin 1979.

# De l'établissement du plein de conservation par la méthode de Monte-Carlo

par

JACQUES BOLDUC, ACTUAIRE <sup>1</sup>

## 254 I — Introduction

Pour établir le plein de conservation d'un assureur-vie, plusieurs facteurs doivent être considérés et plusieurs méthodes peuvent être utilisées.

Le présent texte analyse ces facteurs et techniques et présente la méthode de simulation de Monte-Carlo que nous proposons.

## II — La limite de rétention ou le plein de conservation

Un assureur ne peut pas conserver complètement à sa charge tous les risques qu'il souscrit à moins d'en limiter le montant; dans ces circonstances, sa situation compétitive peut en souffrir étant donné qu'il ne peut répondre à toutes les demandes de sa clientèle. Par exemple, un assureur peut avoir la possibilité de souscrire une police de \$2,000,000 sur la vie d'un individu. S'il la souscrit sans la réassurer et que son capital et surplus sont de \$2,000,000, le décès de cet assuré peut causer la ruine de l'assureur.

D'autre part, si le montant que l'assureur conserve à sa charge est bas et si le montant réassuré est élevé, les profits sont diminués et les charges inhérentes à la réassurance sont augmentées, ce qui encore détériore la situation compétitive de l'assureur. Si, à la limite l'assureur cède au complet chacun des risques qu'il assure, il devient alors un intermédiaire supplémentaire, au rôle contestable et occasionnant des frais pouvant difficilement être réflétés dans des primes compétitives. Le conservatisme en cette matière n'est donc pas une solution acceptable.

---

<sup>1</sup> Vice-président de la Maison Hébert, Le Houillier et Associés, membre du groupe Sodarcan.

La solution idéale consiste à fixer une limite de conservation pour chacun des risques couverts par l'assureur. Cela a pour effet de diminuer le plus possible les fluctuations défavorables dans le coût des sinistres d'une année à l'autre, tout en conservant le coût de la réassurance à un niveau acceptable.

Plusieurs facteurs peuvent influencer le choix d'un plein de conservation. En voici les principaux :

### 1. Le nombre d'assurés

L'assurance étant un partage de risques, l'augmentation du nombre d'assurés contribue à diminuer les possibilités de fluctuations défavorables des sinistres à venir. Donc, toute autre chose étant égale, on peut dire que l'augmentation du nombre d'assurés permet d'augmenter le plein de conservation.

255

### 2. Les caractéristiques du portefeuille quant à l'âge et au sexe des assurés

Ce facteur influence le niveau des sinistres attendus ce qui peut faire varier les écarts entre les sinistres réels et les prévisions.

### 3. La distribution des montants d'assurance

Si les montants d'assurance sont assez constants d'une police à l'autre, les fluctuations défavorables dans les sinistres attendus sont diminuées. Si, d'autre part, ces montants sont très dispersés par rapport au montant moyen, les possibilités de fluctuations défavorables dans les sinistres attendus sont augmentées.

### 4. La moyenne des montants assurés

Le plein vise à diminuer les écarts défavorables des sinistres par rapport à une moyenne de sinistres prévus. Plus la moyenne des montants assurés est élevée, plus la limite de rétention pourra être élevée si les autres facteurs demeurent inchangés.

### 5. Les surplus aux fonds propres de l'assureur

Le montant des surplus disponibles permet de fixer les montants de l'écart défavorable des sinistres qui peut être absorbé par l'assureur au cours d'un exercice.

#### 6. Le coût de la réassurance

Si la réassurance est disponible à un coût moins élevé, il est alors possible de diminuer le plein de conservation qu'on aurait autrement établi.

#### 7. La Loi de l'impôt sur le revenu

256

Les assureurs-vie canadiens sont maintenant soumis à la Loi de l'impôt sur le revenu, ce qui diminue les montants qu'ils portent au surplus à la suite d'un profit d'exercice; par contre, les pertes d'exercice dues à des écarts défavorables dans les sinistres sont aussi diminuées par les reports de pertes autorisés par la Loi de l'impôt d'un exercice à l'autre. Cette imposition des profits des assureurs permet d'augmenter le plein de conservation.

#### 8. La présence d'autres formes de réassurance

Si l'assureur possède des traités de réassurance en cas de catastrophe ou des traités de « stop-loss », le montant du plein pourra être modifié. Toutefois, il est préférable de solutionner le problème en établissant d'abord le plein de conservation indépendamment de toute autre forme de réassurance, et de déterminer ensuite la franchise en vertu d'un éventuel traité de « stop-loss ».

D'autres considérations peuvent influencer le choix du plein, telles les contraintes administratives. Par exemple, plusieurs assureurs se refusent à céder un montant de réassurance inférieur à \$10,000, ce qui a pour effet d'augmenter de \$10,000 le plein de conservation pour certains cas individuels.

Même si l'effet de chacun de ces paramètres sur le plein de conservation est évident, il est difficile d'établir de façon précise jusqu'à quel point celui-ci doit être affecté par la présence de tel ou tel facteur, et l'effet combiné de tous ces facteurs est encore plus difficile à mesurer.

### III — Méthodes pour établir le plein de conservation

Il existe plusieurs méthodes pour établir un plein de conservation et la valeur de chacune de ces méthodes peut être jugée en fonction des facteurs suivants:

1. le temps requis pour effectuer l'étude;
2. les ressources requises pour effectuer le travail en termes de ressources humaines, de ressources financières ou de ressources techniques;
3. l'exactitude désirée.

Il existe plusieurs formules mathématiques plus complexes les unes que les autres qui tentent de mesurer l'effet d'un certain nombre de paramètres, parmi ceux décrits ci-haut, sur le plein de conservation. Ces formules manquent d'exactitude et ne peuvent pas tenir compte de la nature exacte d'un portefeuille donné. D'ailleurs, plusieurs d'entre elles produisent des résultats différents lorsqu'elles sont appliquées à un ensemble de risques identiques. Aussi a-t-on recours à ces formules simplement à cause de l'absence de moyens plus précis disponibles à un coût raisonnable.

257

La plus grande précision serait obtenue si on pouvait étudier les résultats d'un portefeuille donné pendant un grand nombre d'années; il s'agirait alors de compiler le montant des sinistres de chaque année et de mesurer les écarts défavorables, en supposant les pleins de conservation qu'on peut évaluer. L'hypothèse d'une telle étude n'est nullement réaliste; il faudrait attendre quelque cent ans avant d'obtenir des résultats et même si la chose était possible, les caractéristiques du portefeuille auraient tellement changé au cours de la période que les informations obtenues seraient sans valeur et ne pourraient pas s'appliquer au portefeuille à la fin de la période.

Une autre solution serait d'étudier l'expérience au cours d'une même année de cent ou de deux cents assureurs possédant des portefeuilles d'assurance identiques. L'étude des sinistres de ces assureurs au cours d'une année permettrait de déterminer l'effet de la conservation sur les écarts défavorables et sur le coût de la réassurance. Une telle approche paraît utopique; il est impossible de trouver cent ou deux cents assureurs ayant des portefeuilles identiques et, même s'ils existaient, de compiler leur expérience de sinistres au cours d'une année.

La méthode de Monte-Carlo permet de résoudre ce problème en simulant, de façon très rapide et à frais réduits, plusieurs années d'expérience pour un même portefeuille d'assurance. Au lieu d'attendre cent ans ou d'étudier les statistiques de cent assureurs censées identiques, on peut faire l'hypothèse que les sinistres d'une année chez un assureur sont distribués au hasard et reproduire les effets du hasard à l'aide d'un ordinateur.

#### IV — La méthode de Monte-Carlo

258

La méthode de Monte-Carlo consiste en fait à reproduire les sinistres pour un portefeuille donné. A partir de l'en-vigueur réel d'un assureur, le volume des sinistres est produit en comparant le quotient de mortalité d'un assuré donné, compte tenu de son âge, de son sexe et de la durée de sa police, avec un nombre aléatoire produit par l'ordinateur. Si le nombre aléatoire est supérieur au quotient de mortalité, l'assuré est considéré comme ayant survécu jusqu'à la fin de l'année; s'il est inférieur ou égal au quotient, l'assuré est compté parmi les décès de l'année et le montant d'assurance de sa police, diminué de la réserve ou de la valeur de rachat et du montant de réassurance, s'il y a lieu, est inclus dans le total des sinistres.

Il s'agit de répéter ce processus pour toutes les polices et pour le nombre d'années désiré. Pour mesurer l'effet d'un plein de conservation sur les sinistres, il suffit de supposer différents pleins et d'en mesurer l'effet sur chaque décès. Ainsi, il est facile de connaître les écarts défavorables sur un portefeuille donné d'assurance pour un très grand nombre d'années et dans des conditions spécifiques de réassurance.

Le coût des sinistres de l'assureur, après déduction de la conservation est additionné au coût de la réassurance, pour chacun des pleins de conservation en supposant un tarif de réassurance particulier; on obtient alors un coût total optimal. On calcule en même temps la valeur des écarts défavorables par rapport au coût moyen et on peut établir le plein de conservation le plus élevé pour une stabilité de surplus donnée.

Pour bien comprendre le processus, supposons d'abord une police de \$35,000 ne comportant aucune réserve ni valeur de rachat. Si on veut tester l'effet des pleins suivants: \$5,000, \$10,000, \$20,000 et \$30,000, on détermine d'abord le coût de la réassurance et on se place ensuite devant deux situations:

1. l'assuré décède, ce qui donne les résultats suivants:

Plein de conservation	Coût de la réassurance	Sinistres à la charge de l'assureur	Coût total de l'assureur
\$ 5,000	\$360	\$ 5,000	\$ 5,360
10,000	300	10,000	10,300
20,000	180	20,000	20,180
30,000	60	30,000	30,060

## **McALLISTER, BLAKELY, TURGEON & HESLER**

AVOCATS

W. ROSS McALLISTER, C.R.

JEAN TURGEON, LL.L.

C. KEENAN LaPIERRE, B.C.L.

MARC SAVOIE, B.C.L.

GARY D. D. MORRISON, B.C.L., LL.B.

J. ARCLÉN BLAKELY, C.R.

NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.

JOHN A. GIBBS, B.C.L., LL.B.

MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.

SERGE PISAPIA, LL.B.

AVOCAT-CONSEIL

ERSKINE BUCHANAN, C.R.

Suite 1230

Place du Canada

Montréal, Canada

H3B 2P9

Téléphone: (514) 866-3512

Télex: 05-25569

Adresse télégraphique "WHITESCO"

**J.E. POITRAS INC.**

COURTIERS D'ASSURANCE  
2 PLACE QUÉBEC, SUITE 236  
C.P. 1305, QUÉBEC G1K 7G4  
TÉL: (418) 647-1111

### **Membres du Groupe Sodarcan**

Parizeau, Pratte, Guimond, Martin & Associés Inc.

Rouyn

Val d'Or

BUREAUX AFFILIÉS: MONTRÉAL: GÉRARD PARIZEAU LTÉE / VICTORIAVILLE: P.H. PLOURDE LTÉE  
SEPT-ÎLES: AIMÉ DUCLOS ASSURANCES INC.



## ILS PENSENT LES ATTRAPER BIENTÔT

mais je n'aurai pas besoin d'attendre. L'expert du Groupe sera bientôt là. Nous évaluerons le montant de ma perte et je sais que les choses ne traîneront pas. Avec le Groupe, j'ai protégé mon commerce, ma maison, mes biens. Avec un seul assureur, il m'a été plus facile de coordonner toutes les couvertures dont j'avais besoin. Ce n'est pas aujourd'hui que je vais m'en plaindre!



LE GROUPE LA LAURENTIENNE

- La Laurentienne, Compagnie mutuelle d'Assurance
- La Prévoyance Compagnie d'Assurances
- La Paix Compagnie d'Assurances Générales du Canada
- La Laurentienne, Compagnie d'Assurances Générales

# Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS/BARRISTERS

PAUL FOREST, C.R.  
ALAIN LÉTOURNEAU, C.R.  
RENÉ ROY  
GILLES BRUNELLE  
DANIEL LÉTOURNEAU  
PIERRE JOURNET  
GAÉTAN LEGRIS  
DANIEL MARECKI  
ANDRÉ CADIEUX

GAÉTAN RAYMOND, C.R.  
Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.  
BERNARD FARIBAUT  
MÉDARD SAUCIER  
DANIEL MANDRON  
ALAIN LAVIOLETTE  
MICHEL BEAUREGARD  
RICHARD OUELLET  
ROBERT BOCK

Suite 1800  
360, rue St-Jacques  
Montréal H2Y 1P5  
Adresse Télégraphique  
"PEPLEX"  
Télex no: 0524881  
TEL: (514) 284-3553

## AGENTS DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

Jules Guillemette, A.R.A.

—

Gilles Lalonde, A.R.A.

EXPERTISES APRÈS SINISTRES  
DE TOUTES NATURES

276, rue St-Jacques

Tél. : 844-3021

MONTRÉAL



## LE GROUPE DOMINION OF CANADA



**DOMINION OF CANADA, COMPAGNIE D'ASSURANCE GÉNÉRALE**  
**LA CASUALTY, COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA**

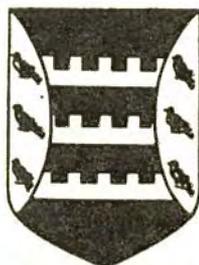
Succursale du Québec : 1080 Côte du Beaver Hall  
Montréal H2Z 1T4

Directeur : W.J. GREEN, F.I.A.C.  
Directeur Adjoint : R.J.M. AYOTTE, F.I.A.C.

---

*Un Groupe de Compagnies entièrement canadiennes*

# L'Assurance Prudentielle



**La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée**  
**The Prudential Assurance Company Limited**

Siège social canadien: 635 ouest, Dorchester West, Montréal, Qué. H3B 1R7



## **Le Blanc Eldridge Parizeau, Inc.**

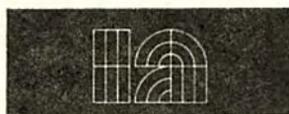
Courtiers de Réassurance  
2 Complexe Desjardins  
Bureau 1700  
Montréal, Québec H5B 1B3  
Téléphone (514) 288-1132  
Telex 055-60988

### **BUREAUX ASSOCIES**



#### **Canadian International Reinsurance Brokers Ltd.**

85 Richmond Street West  
Toronto, Ontario M5H 2C9  
Tel. (416) 364-3167 / Telex 06-217581



#### **Intermediaries of America Inc.**

One World Trade Center  
New York, N.Y. 10048  
Tel. (212) 775-9010 / Telex 12-5461

**INTERMEDIARIES  
POUR TOUTES BRANCHES  
DE REASSURANCE  
A TRAVERS LE MONDE**

**MEMBRES DU GROUPE SODARCAN**

**(Actif dépassant \$100,000,000)**

**J'm'assure**

## **LA CONCORDE**



compagnie d'assurances  
générales

**Spécialité: L'Assurance-crédit**

L'outil révolutionnaire pour répondre  
aux problèmes d'expansion  
des petites et moyennes entreprises

Une compagnie  
bien de chez nous,  
entièrement québécoise

255 St-Jacques ouest, Montréal, Québec H2Y 3H3  
Tél.: (514) 845-5251 — Téléc: 055-60110

## **TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX**

Edition Français-Anglais

pour les Courtiers d'assurance — l'abonnement: \$11

## **THE GENERAL INSURANCE REGISTER, CANADA**

Agents de réclamations

Avocats-conseils

Courtiers d'assurances

Compagnies d'assurances Générales et de Réassurance  
le plus important annuaire — \$15

**STONE & COX LTÉE - 100 SIMCOE, TORONTO M5H 3G2**

*L'ATTITUDE*

*GÉNÉREUSE*

*et PROGRESSIVE*

de la

## **COMPAGNIE D'ASSURANCE GUARDIAN DU CANADA**

est appréciée par ses Courtiers et ses Assurés

*Consultez-nous pour*

**Assurance Incendie**

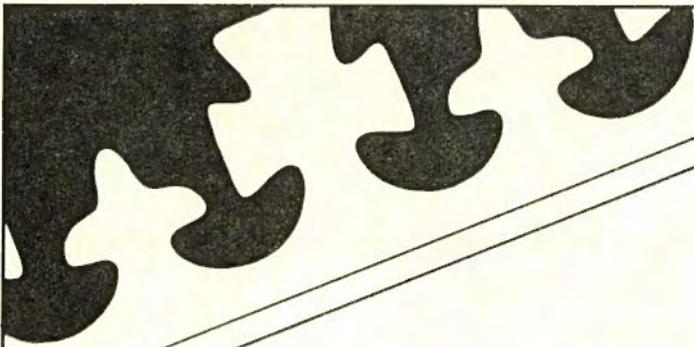
—

**Risques Divers et Automobile**

SUCCURSALE MONTRÉAL  
2001 Université, Suite 400  
Montréal, Qué. H3A 2M2  
Téléphone: (514) 842-7111

SUCCURSALE VILLE DE QUÉBEC  
880 Chemin Ste-Foy, Suite 720  
Québec, Qué. G1R 4S5  
Téléphone: (418) 683-2136

Vice-président: Monsieur ANDRÉ MASSÉ, F.I.A.C.

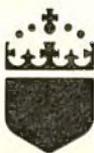


De nos jours,  
les Québécois sont de moins  
en moins prêts à faire un  
compromis sur la qualité

Rassurez-les avec ce qu'il y a de mieux.

**l'Assurance Royale**

Canada



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

2. l'assuré survit jusqu'à la fin de l'année, ce qui donne les résultats suivants:

Plein de conservation	Coût de la réassurance	Sinistres à la charge de l'assureur	Coût total de l'assureur
\$ 5,000	\$360	\$ 0	\$ 360
10,000	300	0	300
20,000	180	0	180
30,000	60	0	60

Dans une situation pareille, la solution consiste à gager puisqu'il n'y a qu'un seul risque et deux possibilités, la survie et le décès. Mais, si on avait cent risques identiques, on obtiendrait les résultats suivants, en supposant un quotient de mortalité de 1% :

259

Limite de rétention	Coût moyen de la réassurance	Sinistres moyens à la charge de l'assureur	Coût moyen total de l'assureur
\$ 5,000	\$360	\$ 50	\$ 410
10,000	300	100	400
20,000	180	200	380
30,000	60	300	360

Dans ces circonstances, le plein de \$30,000 apparaît comme le moins coûteux parmi ceux qui sont essayés; il aurait alors le plus de chance d'être retenu, après avoir ajouté au coût moyen total de l'assureur, la valeur des écarts défavorables par rapport à ce coût moyen total. En effet, le coût moyen est la composante des écarts favorables et défavorables et la mesure des écarts défavorables peut nous faire choisir une limite inférieure à \$30,000.

La méthode de Monte-Carlo fournit de façon rapide et économique tous les éléments permettant une décision judicieuse pour établir le plein de conservation et fixer la franchise pour un contrat de « stop-loss ».

### Conclusion

Il y a seulement quelques années, l'utilisation de la méthode de Monte-Carlo pour déterminer le plein de conservation d'un assureur était difficilement justifiable, à cause du coût très élevé du temps des ordinateurs. Cependant, des progrès énormes dans le domaine du traitement des données rendent maintenant possible de simuler les volumes de

sinistres de plusieurs centaines d'années pour des portefeuilles très importants et ceci à des coûts très bas.

L'extrême précision des résultats obtenus, jointe à la réduction des coûts et des délais de production, rend difficile à justifier l'utilisation de tout autre méthode et, en même temps, rend de plus en plus opportune la détermination du plein de conservation de façon scientifique. En même temps, la concurrence parmi les assureurs-vie devrait amener ceux-ci à prendre tous les moyens à leur disposition pour réduire leurs coûts et porter au maximum leur marge de profit.

260

---

### ***L'état financier de la Commercial Union***

Nous avons sous les yeux le dernier rapport financier de la Commercial Union pour l'exercice 1978. Il est remarquablement bien présenté avec, en page-couverture, au centre, l'immeuble qu'occupe la Commercial Union à Londres. L'impression de force, de puissance est assez extraordinaire.

Le groupe Commercial Union est un des plus considérables d'Angleterre. Il englobe un nombre impressionnant d'entreprises, qui vont de Hand-in-Hand Fire and Life Insurance Society (très vieille société remontant au début de l'assurance en Angleterre) à de nombreuses compagnies en Angleterre même, en Ecosse, aux Etats-Unis, au Canada, au Danemark, en Nouvelle-Zélande, en Afrique du Sud, en Irlande, en Australie, en Belgique, au Brésil, en Colombie et dans les Pays-Bas. Tout cela donne au groupe une stature internationale et une importance considérable dans un milieu en plein essor, même s'il a des problèmes de sélection, de tarification des risques et de finance, dans une situation constamment changeante. On peut dire que le groupe est l'un des exemples les plus intéressants de répartition des risques à travers le monde et, par conséquent, d'application de la loi des grands nombres. Dans son discours, le président conclut ainsi:

The year 1978 saw a further substantial improvement in our results and we have more than regained the ground lost in 1975. The last three years have been a period of recovery and consolidation in which our pre-tax profits have trebled but there has been only a modest increase in our premium income. A deliberate restriction of growth was, in fact, a necessary element in our plan for recovery during its earlier stages, but the strengthening of our solvency margin made it possible for us to seek a rather greater rate of increase in our business in 1978. In this we were not as successful as we would have wished, due to the generally low level of economic activity in most countries and intense competition for better quality business. Prudent growth remains however one of our objectives for 1979, subject always to the overriding need to maintain a satisfactory level of profitability.

C'est, croyons-nous, la situation générale aussi bien en Angleterre qu'au Canada et dans le monde entier à l'heure actuelle. L'un des problèmes majeurs, en effet, est la concurrence qui, partout, agit comme un régulateur, mais aussi comme une sorte d'épée de Damoclès.

# Parallèle sur l'intérêt assurable

par

Me RÉMI MOREAU <sup>1</sup>

Bien qu'il y ait une identité au niveau du principe de l'intérêt assurable en assurance de dommages et en assurance de personnes, de par son existence, on ne peut toutefois pas dire qu'il y ait une ressemblance suivie entre les deux types d'assurance.

261

Nous nous proposons d'établir un parallèle sur l'intérêt susceptible d'assurance afin d'illustrer à quel point la mesure de cet intérêt est différente, selon qu'il s'agisse, soit de l'assurance de dommages, soit de l'assurance de personnes.

## **Assurance de dommages**

L'intérêt assurable, en assurance de dommages, est une conséquence directe du caractère indemnitaire de ce type de contrat.

Avant d'élaborer sur la notion d'intérêt assurable, rappelons brièvement le caractère d'indemnité: l'assurance de dommages a pour but ultime de compenser l'assuré dès lors qu'un sinistre survient et qu'il est garanti au contrat. La compensation repose ainsi sur l'évaluation réelle de réparation ou de remplacement de la chose détruite ou perdue, le montant d'indemnité devant être ainsi l'équivalent du montant réel du sinistre.

L'intérêt d'assurance commence à partir de la déclaration du risque et doit continuer, sous une forme ou sous une autre pendant toute la durée du contrat d'assurance, sans quoi il devient nul. Il doit également, tel que stipulé dans la loi, exister au moment du sinistre. En conséquence, dès que la preuve est faite qu'un assuré a subi directement un dommage dans une chose, il possède un intérêt d'assurance sur cette chose perdue ou détruite.

L'existence de l'intérêt, sous une forme ou sous une autre, avons-nous dit, réfère au caractère direct et immédiat que notre droit confère à la réalisation du dommage et à l'interprétation du sinistre. Il n'est pas

---

<sup>1</sup> Me Rémi Moreau est le directeur du Service de la recherche et du développement de la Maison Gérard Parizeau Ltée, Groupe Sodarcan.

nécessaire qu'un droit aussi absolu que le droit de propriété, par exemple, demeure tout au long du contrat jusqu'à l'arrivée potentielle du sinistre. Le propriétaire peut vendre le bien assuré et continuer d'assumer un autre droit ou un intérêt dans le bien, tel celui de créancier hypothécaire.

Il en est ainsi du copropriétaire, de l'usufruitier, du locataire en rapport avec la responsabilité qu'il peut encourir ou de l'intérêt qu'il peut avoir dans les améliorations locatives.

262 Cependant, le simple espoir, même probable, de posséder un jour des droits dans le bien assuré est insuffisant pour avoir un intérêt assurable.

La description de l'intérêt de l'assuré au contrat tout en étant reliée au caractère indemnitaire du contrat est assujettie aux règles qui concernent la déclaration du risque. Nous ne voulons pas exposer ici en détail les règles qui s'y infèrent mais qu'il nous suffise de rappeler l'une d'elles: la bonne foi.

Par cette règle, l'assuré doit donner à l'assureur toutes les circonstances et les faits lui permettant d'apprécier le risque et d'établir la prime.

L'assurance, en effet, n'opère que s'il y a un risque et que si l'assureur a consenti de l'assumer: d'où l'importance de rapporter fidèlement les éléments importants qui sont à la base de son acceptation du risque.

La description rigoureuse de l'intérêt assurable n'est toutefois pas nécessaire si l'assureur connaît déjà les circonstances sous-jacentes à la demande. Il est utile de préciser que toute irrégularité, à ce sujet, peut être régularisée. Ainsi, l'assureur ne reste garant du risque que dans le rapport de la prime reçue à celle qu'il aurait dû recevoir, en fonction du risque réel représenté par l'assuré, sauf le cas où la mauvaise foi de l'assuré est prouvée.

Pour conclure, nous pouvons dire que les coordonnées de l'intérêt assurable sont les suivantes: :

- l'existence d'un intérêt au moment de la mise en jeu de la garantie;
- la nécessité d'un intérêt continu, sans qu'il ne soit absolument identique, jusqu'au moment d'un sinistre;
- l'existence d'un dommage direct et immédiat;
- la représentation fidèle de l'intérêt assurable à l'assureur au moment de la déclaration du risque.

### **Assurance de personnes**

L'assurance individuelle de personnes se distingue de l'assurance collective en ce que le preneur, pour la première, est contractant et bénéficiaire alors que, pour la seconde, le preneur contracte l'assurance en vue d'accorder des bénéfices à certaines personnes ou à un groupe.

Pour les assurances individuelles, l'intérêt assurable ne se mesure pas par l'étendue du sinistre, mais par l'existence d'un lien précis, stipulé au Code civil, au moment de la souscription.

Le principe de l'intérêt assurable est consacré par la stipulation suivante:

263

« En assurance individuelle, le contrat est sans effet si, au moment où elle est contractée, le preneur n'a pas un intérêt susceptible d'assurance dans la vie ou la santé de l'assuré. » (Art. 2506 C.c.)

Le preneur aura un lien déterminant l'intérêt assurable, sur sa propre personne, il va sans dire, de même que sur celle de son conjoint, de ses descendants, de ceux qui contribuent à son soutien et de ceux qui participent à son entreprise.

Le principe d'existence de l'intérêt susceptible d'assurance au moment de la souscription n'a pas toujours prévalu car un preneur d'assurance-vie pouvait, dans le passé, assurer la vie ou la santé de toute personne, quelle qu'elle soit.

L'intérêt nécessaire d'assurance, tel qu'applicable de nos jours, souffre toutefois de deux exceptions.

D'abord, la règle du consentement écrit de l'assuré atténue la portée de l'intérêt d'assurance.

Même en l'absence d'intérêt, le contrat d'assurance demeure valide si l'assuré ou son représentant, dans le cas du mineur, y consent par écrit.

Ensuite, il est acquis dans notre droit que le preneur peut consentir à la cession de l'assurance qu'il détient à toute personne, que celle-ci ait ou non l'intérêt d'assurance initialement requis lors de la souscription.

La mesure du principe de l'intérêt assurable, en assurance individuelle de personnes, est donc très large et n'est pas absolue.

L'intérêt assurable n'a pas d'implications pratiques du fait de ces deux exceptions, dont la dernière, le consentement de l'assuré, est toujours requise par les assureurs.

Contrairement à l'assurance de dommages, l'intérêt assurable n'est plus relié au caractère indemnitaire. En effet, en assurance de personnes, la prestation est indépendante du sinistre. Elle est essentiellement subordonnée au montant stipulé au contrat, compte tenu des conditions énoncées. La mesure de l'intérêt s'évalue, en pratique, par la somme spécifiquement établie dans le tableau de prestation de la police d'assurance.

264

En assurances collectives, par ailleurs, la loi reste muette sur la nécessité d'un intérêt assurable, lors de la souscription. Les stipulations, en effet, ne sont énoncées explicitement que pour les assurances individuelles.

Il est fait référence, toutefois, à la prise d'assurance par toute personne « sur la vie et la santé de ses préposés et de son personnel ».

### **Conclusion**

L'intérêt assurable doit être constaté au moment de la souscription d'assurance de dommages et doit être continu par la suite, car il est déterminé à l'époque du sinistre, comme devant être direct et immédiat.

En assurance de personnes, non seulement ces caractéristiques du dommage ne sont pas nécessaires, mais l'existence de l'intérêt assurable n'est constatée qu'au moment de la souscription et son application est atténuée par la possibilité d'un consentement écrit de toute personne dont la vie ou la santé serait assurée.

# Les bénéficiaires d'assurance-vie sous la nouvelle loi sur les assurances

*par*

Me FRANÇOIS RAINVILLE<sup>1</sup>

Comme beaucoup de nos institutions québécoises, l'ancienne loi sur les assurances avait été façonnée à partir de certains principes fondamentaux de droit anglais, souvent bien différents des nôtres.

265

Au fil des années, on a tenté de solutionner les problèmes soulevés à l'aide de nos propres institutions juridiques, notamment par l'assimilation de l'attribution du produit de l'assurance à la stipulation pour autrui dont la nature juridique demeure toujours imprécise. Cette ambiguïté et le mutisme du législateur étaient responsables de l'instabilité de la jurisprudence en ce domaine. Cette situation pourrait expliquer l'action du gouvernement d'avoir proclamé la mise en vigueur de la nouvelle loi sur les assurances le 20 octobre 1977, sans attendre la révision totale du Code civil.

La partie traitant des assurances des personnes remédie à certaines de ces lacunes par une approche technique de la nomination et de la révocation du bénéficiaire d'une police d'assurance. Façon subtile d'éviter d'avoir à se prononcer sur la nature juridique de cette opération. On soustrait donc le contrat d'assurance à l'application de l'article 1029 du Code civil de la province de Québec par l'instauration de règles bien précises.

---

<sup>1</sup> Me François Rainville, notaire, pratiquant à Québec, de l'Etude Taschereau, Wright, Rainville, Giroux, Cazalais & Roy.

**I — Principe général: Révocabilité de la nomination**

On retrouve le grand principe général énoncé aux articles 2546 et 2549 du Code civil:

- La désignation de tout bénéficiaire est révocable à moins de stipulation contraire.
- Contenue dans un testament, la désignation ou nomination est toujours révocable.
- Cette nomination doit toujours être faite par écrit, sans nécessairement être expresse.
- Cet écrit doit être transmis à l'assureur.
- Le principe de l'acceptation par le bénéficiaire de sa nomination a disparu dès l'entrée en vigueur de la nouvelle loi.

266

La révocation provient d'un acte du contractant qui, à lui seul, possède la pleine capacité de procéder à toutes modifications avec la restriction que, s'il a stipulé que telle nomination est irrévocable, il renonce par le fait même à son pouvoir discrétionnaire.

L'irrévocabilité d'une nomination devient donc une exception à la règle générale, mais une exception qui devient une règle en ce qui concerne la nomination du conjoint comme bénéficiaire (art. 2547). Pour avoir son plein effet, cette irrévocabilité doit être consignée auprès de l'assureur et, une fois consignée, elle lie le propriétaire « même hors de la connaissance du bénéficiaire » (art. 2554).

Contrairement à ce que peut laisser sous-entendre l'article 2554 du Code civil, l'assureur, partie au contrat, serait également lié par cette stipulation d'irrévocabilité (art. 2549). Comment pourrait-il alors invoquer la bonne foi? Ainsi, une convention d'achat-vente contenant une nomination irrévocable de bénéficiaires et qui n'aurait pas été portée à la connais-

sance de l'assureur risquerait de nous entraîner dans de sérieux embarras, l'assureur étant libéré par un paiement fait de bonne foi à la dernière personne connue.

En résumé, l'irrévocabilité d'une nomination sera assurée aux deux conditions suivantes:

1. elle doit être stipulée dans un écrit, mais autre qu'un testament;
2. elle doit être signifiée à l'assureur.

267

Au cas de séparation de corps et de divorce, toutefois, la désignation de bénéficiaire pourra être déclarée fortuite conformément au troisième alinéa de l'article 208 du Code civil.

## **II — Procédure de révocation d'un bénéficiaire**

Toute révocation du bénéficiaire doit être exprimée par écrit, mais il n'est pas nécessaire que cette révocation soit exprimée en termes exprès. Le changement doit être préféralement signifié à l'assureur.

Bien que la révocation ne soit assujettie à aucun formalisme quelconque, notons que des règles particulières régissent la nomination ou la révocation du bénéficiaire par testament.

On a déjà dit qu'une nomination par testament demeure toujours révocable, par l'application même du principe que le testament devient exécutoire au moment du décès. D'où la règle absolue de la révocabilité du testament. Cependant, cet absolutisme a été quelque peu mitigé par l'adoption de l'article 2542 du Code civil, à savoir que la désignation du bénéficiaire dans un testament, nulle pour défaut de forme, demeure valide.

Première constatation: on admet la validité d'une désignation ou d'une révocation contenue dans un « pseudo testa-

ment » qui peut ne posséder aucune valeur juridique comme testament. Qui plus est, on pourrait éventuellement être appelé à régler une succession en se basant sur un testament valide et un ou des testaments nuls, mais quant à la forme seulement.

Deuxième constatation: On ne pourra plus affirmer que le testament contient les dernières volontés du testateur, puisqu'une révocation postérieure au testament va à l'encontre du testament.

268

Aussi surprenant que cela puisse paraître, de ces deux premières constatations se dégage quand même une certaine logique, à partir de la prémisse que toute désignation de bénéficiaire est révocable.

En pratique, des difficultés sont à prévoir.

Supposons qu'après la rédaction d'un testament parfaitement valide, un individu rédige un codicille sous seing privé aux termes duquel il révoque trois nominations de bénéficiaires qui sont remplacées par trois autres personnes dans des polices émises par des compagnies d'assurance différentes. Le codicille est rédigé à la machine et signé de la main du testateur, par conséquent, nul pour défaut de forme.

Il va sans dire qu'avant d'effectuer le paiement du produit de l'assurance, chaque compagnie exigera la production du fameux codicille. Étant entaché d'un vice de forme, celui-ci ne pourra être vérifié par la Cour et on ne pourra pas en obtenir des copies certifiées par la suite. Comment alors procéder ?

Une première solution. Déposer l'original du document au greffe d'un notaire qui pourra ensuite en émettre des copies. Cet acte de dépôt pourrait être complété par une déclaration solennelle et une mention du vice de forme. Il s'agirait là d'une solution simple et rapide, si la notion de mauvaise foi était inconnue à l'homme.

La forme qu'exige le législateur dans la rédaction de testament permet de s'assurer de l'authenticité de ce testament.

Si la loi stipule que notre codicille est nul parce que rédigé dans une forme inacceptable, quelle sera la réaction d'une compagnie d'assurance appelée ainsi à payer à un bénéficiaire désigné par pareils documents ? Exigera-t-elle qu'on lui fournisse la preuve que le testament est parfaitement valide quant au fond ?

269

À mon avis, les dispositions contenues aux articles 2542 et 2546, bien qu'elles semblent faire preuve d'un grand souci d'équité restent susceptibles d'engendrer certains problèmes d'application.

Autre solution, plus pratique. Dorénavant, toute modification de bénéficiaire devrait être portée à la connaissance de l'assureur. On éviterait ainsi la manipulation d'un semblant de testament.

Loin de critiquer ces deux articles, je crois que le législateur était justifié de les introduire dans la loi, afin de tenir compte de cette pratique assez usitée qui consiste à nommer un bénéficiaire d'assurance par testament, de façon à pouvoir le remplacer sans les inconvénients de l'article 1029 concernant la stipulation pour autrui.

Avec le caractère de révocabilité qui apparaît dans la nouvelle loi, cette dernière pratique devrait disparaître. La nomination et la révocation devraient donc être signifiées à la compagnie par le propriétaire de la police. Dans le cas du conjoint bénéficiaire, la réserve de révocation devra apparaître, sous peine que cette nomination devienne irrévocable.

Troisième constatation : Une désignation ou un remplacement de bénéficiaire par testament, à moins que ce testament n'identifie l'assurance concernée, ne vaudra pas à l'encontre

d'une désignation antérieure à la signature de ce testament. Il y a là une reprise d'un principe existant, mais en termes plus précis.

270 Exemple: Une police contient une désignation spécifique de bénéficiaire. Le contractant de cette police rédige un testament général aux termes duquel il lègue ses biens meubles et immeubles à son épouse. En vertu de la nouvelle loi, le testament, ne référant aucunement de façon spécifique à l'assurance, n'a pas pour effet de modifier la nomination de bénéficiaire, lequel pourra toucher le produit de la police.

### III — *Situation du bénéficiaire en vertu de contrats existants, après l'adoption de la nouvelle loi*

Lorsque l'on commence à étudier la philosophie du droit, on élabore sur le principe que toute loi rétroactive est immorale, on vous parle pompeusement de la théorie des droits acquis, etc . . . Soucieux de sauvegarder ces grands principes, du moins officiellement, on complète généralement une loi par un chapitre qui s'intitule « Dispositions transitoires ». La nouvelle loi sur les assurances n'y fait pas exception.

Aussi, établit-on, aux articles 478 et 479 la situation des bénéficiaires nommés dans les polices existantes.

En se rappelant que la nouvelle loi remplace celle de l'assurance des maris et des parents, nous nous retrouvons devant une situation qui pourrait se résumer ainsi:

— le bénéficiaire ordinaire nommé, en vertu de l'article 1029 du Code civil, avant l'entrée en vigueur de la loi devient un bénéficiaire révocable.

Il s'agit du bénéficiaire habituel.

Si le bénéficiaire est désigné irrévocablement dans la police ou l'écrit le nommant, telle nomination demeure toujours irrévocable.

Est ou sera également irrévocable la nomination d'un bénéficiaire nommé en vertu d'un contrat

1. où le souscripteur ne s'est pas réservé le droit de révocation; et
2. si ce bénéficiaire a signifié par écrit à l'assureur sa volonté d'accepter la stipulation en sa faveur, jusqu'au plus tard douze mois après la mise en vigueur de la loi, soit le 20 octobre 1977, à la condition qu'il agisse avant que le souscripteur n'ait lui-même procédé à la révocation.

271

— le bénéficiaire nommé aux termes d'une police visée par la Loi de l'assurance des maris et des parents devient un bénéficiaire irrévocable, sujet à la réserve suivante: l'assuré avait jusqu'au 20 octobre 1977 l'option de modifier une seule fois, ce bénéficiaire et de le remplacer par un autre à l'intérieur des catégories visées à la loi de l'assurance des maris et des parents. Une fois cette option exercée, la nomination du ou des nouveaux bénéficiaires devenait irrévocable.

Dans le cas du mari, le changement ne pouvait s'opérer qu'en faveur de sa femme ou ses enfants et, dans le cas de l'épouse, qu'en faveur de ses enfants.

Le bénéficiaire nommé par contrat de mariage demeure également irrévocable, par l'application des règles régissant le contrat de mariage.

#### **IV — Impacts sur la programmation de succession**

La vérification des polices d'assurances doit s'effectuer de façon plus rigoureuse, compte tenu des principes énoncés précédemment.

Doit-on maintenir la pratique consistant à inscrire comme bénéficiaires les « ayants droit » ou les « héritiers légaux » ?

Ainsi immatriculées, ces polices sont considérées comme faisant partie du patrimoine de l'assuré (art. 2540 c.c.). Payables à un bénéficiaire désigné, elles en sont exclues (art. 2550 c.c.c.).

272 Imaginons un dernier cas. Celui de l'employé, engagé sur un chantier, qui meurt à la suite d'une négligence grossière de l'entrepreneur. Ce dernier décède dans les six mois qui suivent l'accident. Toutes ses polices d'assurance sont payables à ses ayants droit. Pouvons-nous suggérer à son épouse d'accepter la succession ?

Si les polices avaient mentionné l'épouse comme bénéficiaire, quelle aurait été notre réponse ?

Chaque situation devra être étudiée à son mérite.

La disparition du dernier paragraphe de l'article 624 c) pourra également influencer notre programmation.

L'assurance payable à un bénéficiaire étant exclue de la succession, le législateur se devait de faire disparaître cette obligation du conjoint survivant d'avoir à renoncer à ses droits dans le produit des polices d'assurance contractées en sa faveur par le conjoint défunt et, rapporter de produit à la masse, pour pouvoir hériter.

Enfin, un dernier point à souligner: la dérogation aux règles usuelles de la présomption de décès par l'adoption de l'article 2545 qui prévaudra sur les articles 604 et 605 du Code civil, à savoir qu'en cas de décès, en même temps, du bénéficiaire et de l'assuré, ce dernier est présumé avoir survécu. De même, entre le propriétaire et le propriétaire subrogé, le premier est présumé avoir survécu au second.

La nouvelle loi ne doit pas être considérée comme un rajeunissement de l'ancienne, mais réellement comme un nou-

veau texte axé sur la réalité québécoise. Les règles précises qu'elle comporte laissent entrevoir le règlement de bien des problèmes. Par ailleurs, le législateur semble moins optimiste. C'est du moins ce que nous en déduisons, en pensant à l'insertion de l'article 2530 du Code civil qui permet à l'assureur de déposer auprès du Ministre des Finances le produit d'assurance-vie au cas où plusieurs personnes prétendent au bénéfice de l'assurance.

### **Quarterly Letter. Groupe N.R.G., Amsterdam**

Récemment se tenait en Europe une réunion d'assureurs, au cours de laquelle la question des risques présentés par les satellites commerciaux a été longuement discutée. On ne pense pas, au premier abord, aux dommages qui peuvent être causés à ces instruments extrêmement délicats soit au cours de leur fabrication, soit au moment où on se prépare à les lancer, soit enfin dans l'espace. Et cependant, le risque existe dans les trois cas. Le plus sérieux est peut-être celui qui, au moment du retour inattendu de l'appareil vers la terre menace la propriété d'autrui. Il n'est pas question pour le gouvernement de s'assurer contre le risque. L'assurance n'existe, en effet, que dans le cas d'une entreprise commerciale.

Deux cas se sont produits où l'assurance s'est appliquée. Comme le note le collaborateur de la *Quarterly Letter* du groupe hollandais N.R.G., ces deux cas ont entièrement utilisé les primes versées jusque-là.

Même si le risque n'est pas menaçant, même s'il fait entrer en ligne de compte des entreprises importantes, lorsqu'il s'agit d'un satellite commercial, par exemple, il peut être prévu. C'est à en présenter les divers aspects que s'emploie le collaborateur de la *Quarterly Letter* de juin 1979. Même si la plupart des courtiers d'assurances n'ont pas à se préoccuper de la question à cause de la nature de leur clientèle, il s'en trouvera sûrement qui liront l'article avec intérêt. Nous les y référons.

# L'assurance-vie et les femmes: commentaires sur une documentation récente<sup>1</sup>

par

MONIQUE DUMONT

## 274 1. Un marché re-découvert

Les observateurs du domaine de l'assurance, particulièrement du secteur vie, constatent que cette industrie est à un tournant. Le milieu social évolue rapidement, les gouvernements interviennent plus fréquemment par le truchement de législations et de règlements et les mouvements de protection du consommateur ont le vent dans les voiles. Deux articles sont intéressants dans cette optique soit:

- « Trends in life insurance. Product development » / Dwight K. Bartlett dans *Best's Review L/H.* mars 1979, pp16-18, 67-71 et
- « Lifestyle, personal lines coverage » / Bob Bailey dans *Canadian Insurance*, avril 1979 pp8-10.

L'industrie sent le besoin de solliciter d'autres marchés et d'une manière différente. L'un de ces marchés re-découvert est celui des femmes. À cet égard, une récente décision albertaine a mis à l'ordre du jour l'existence d'une discrimination entre les sexes, particulièrement en assurance vie.

## 2. Discrimination en Alberta

Le 1er janvier 1979, l'« Alberta Human Rights Commission » recevait un rapport qui présentait les conclusions de M. Frank D. Jones en regard de cinq plaintes portées en vertu de l'*Individual's Rights Protection Act* contre des com-

---

<sup>1</sup> Avec Mlle Monique Dumont, nous serions heureux qu'un lecteur reprenne les idées développées dans le présent article, en faisant valoir un point de vue similaire ou différent, selon qu'il le jugerait à propos. A

pagnies d'assurance où le (la) plaignant (e) invoquait la discrimination fondée sur le sexe. Voici un article qui traite des rentes viagères à ce sujet.

« Sex discrimination and annuity rates: the Alberta decision » / *Canadian Journal of Life Insurance*, mai 1979 pp. 29-31.

L'une des causes retenues mettait en cause Mlle Peggy Ann Cairns et la Great-West Assurance Co. Mlle Cairns avait reçu une proposition d'un agent de cette compagnie pour le paiement d'une rente mensuelle de \$374.13. Or, constate Mlle Cairns, si elle avait été un homme, elle aurait bénéficié d'une rente de \$420.50 par mois, compte tenu du montant des primes. Elle porte donc plainte devant la Commission albertaine.

275

Cette dernière conclut, après étude des cas, que:

1. Il y a eu effectivement discrimination à l'origine des plaintes;
2. Dans chacune des plaintes, il s'agit d'une discrimination fondée sur le sexe, dans le cas impliquant la Great-West, il y a discrimination même s'il est admis que la tarification repose sur la constatation que les femmes vivent plus longtemps que les hommes.

En fait, si cela peut paraître surprenant, le fait est que cette femme vivant plus longtemps, se voyait pénalisée par l'assureur, puisque les rentes qu'elle devait recevoir étaient moindres.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Par ailleurs, si la femme vit normalement plus longtemps que l'homme — comme l'indiquent les statistiques actuarielles — n'est-il pas normal que la femme paie une prime plus élevée en tenant compte qu'elle touchera la rente plus longtemps? Dans un cas, on raisonne en se plaçant sous l'angle social. Dans l'autre, on considère l'opération mathématique comme le veut la science actuarielle.

Par ailleurs, si l'on décidait d'unifier les tarifs pour les rentes viagères, il faudrait accepter de supprimer la réduction accordée au tarif féminin, en assurance sur la vie. Ce qui serait tout aussi illogique que de se refuser à admettre un tarif différent pour les rentes viagères où l'ordre est renversé. G.P.

Pour la commission, il y a donc eu discrimination en vertu de l'*Individual Rights Protection Act*. Bien que celle-ci ne puisse prendre l'initiative de modifier la loi sur les assurances de l'Alberta, elle suggère fortement au gouvernement de prendre les mesures qui s'imposent.

### 3. Les réactions du milieu de l'assurance-vie

276 Les assureurs ont réagi violemment à cette décision qui risque de créer un précédent au point de vue actuariel, la plupart des provinces ayant une Charte des droits de la personne. Ils se sont élevés contre la possibilité d'une tarification uniforme, indépendante du sexe, de l'âge ou de l'état de santé.

« Life insurer defends premiums reflecting sex, age and health » / *The Globe and Mail, Report on Business*, 7 mai 1979 et « Women's annuity rates not unfair, retorts CLIA spokesman » / *Canadian Underwriter*, mars 1979 p. 34.

C'est ainsi que David W. Pretty, président de la North American Life Assurance Company, déclarait devant l'Association Canadienne des Assureurs-vie que :

« Since a woman is expected to live longer than a man, she pays less for her life insurance and more for an annuity, which is a lifetime income. The effect of this system is that men and women are treated fairly and get full value for their money. »

Dans un avenir rapproché, il y aura donc de fortes pressions, de la part de forces différentes: les assureurs-vie, les gouvernements, les mouvements féminins et les groupes de consommateurs. Notons que le gouvernement ontarien a reçu récemment une proposition qui suggère l'uniformisation de la tarification en assurance automobile indépendamment du sexe ou de l'âge...

### 4. La situation aux États-Unis

Pour décrire brièvement la situation États-Unis, je suggère deux articles récents :

« Discrimination by Sex and Age in Pensions, Annuities and Life Insurance » / Irwin M. Rothman dans *Insurance Law Journal*, janvier 1979 pp. 30-33

« Employee Benefit Plans — What constitutes Sex Discrimination ? » / Ronald L. Haneberg dans *Risk Management*, janvier 1979 pp. 11-55

C'est en avril 1978 que la Cour Suprême des États-Unis décidait que les femmes n'avaient pas à payer plus cher pour une rente que les hommes, même si elles vivaient plus longtemps. La Cour se rendait à l'idée qu'il y aurait là matière à diviser les employés en groupe homme et femme et donc matière à discrimination. (*City of Los Angeles Department of Water and Power V. Manhart*).

277

Le juge déclara que si, en tant que groupe il est prouvé que les femmes vivent plus longtemps que les hommes, il n'en reste pas moins qu'il y a des femmes qui vivent moins longtemps que la moyenne des hommes. Or le *Civil Rights Act* rend illégal « *to discriminate against any individual with respect to his compensation, terms, conditions, or privileges of employment, because of such individual's race, color, religion, sex or national origin* ».

La conséquence de ce jugement a été, entre autres l'émission par le *Department of Labor* américain d'un règlement qui stipule des bénéfices égaux aux hommes et aux femmes dans le cadre de tous programmes d'avantages sociaux.<sup>1</sup>

## 5. Conclusion

Je conclurai en rappelant l'article 10 de la Charte des droits de la personne du Québec, 1975 ch. 6

---

<sup>1</sup> Il est logique qu'hommes et femmes reçoivent les mêmes bénéfices sociaux, mais il nous semble également logique de tenir compte dans la prime globale de risques différents, calculés à des taux correspondants. Autrement, on bouleverse une tarification qui, mathématiquement, tient compte d'éléments également différents. G.P.

« 10. Toute personne a droit à la reconnaissance et à l'exercice, en pleine égalité, des droits et libertés de la personne, sans distinction, exclusion ou préférence fondée sur la race, la couleur, le sexe, l'orientation sexuelle, l'état civil, la religion, les convictions politiques, la langue, l'origine ethnique ou nationale, la condition sociale et le fait qu'elle est une personne handicapée ou qu'elle utilise quelque moyen pour palier son handicap.

Il y a discrimination lorsqu'une telle distinction, exclusion ou préférence a pour effet de détruire ou de compromettre ce droit. »

278

---

### ***La clientèle de demain, 1979***

Le service d'études économiques et de marketing de Woods, Gordon & Cie, conseillers en administration, 630 ouest, boulevard Dorchester, Montréal, Québec, H3B 1T9.

Périodiquement, la maison Woods, Gordon & Cie fait une étude du marché. Cette fois, elle a trait à la situation en 1979. Le travail est fort bien fait, présenté de façon très agréable, avec de nombreux graphiques. Nous en recommandons la lecture aux lecteurs désireux de voir quelles sont les perspectives, même s'ils ne partagent pas l'avis des auteurs.

### ***Business Week. 50th Anniversary Issue. September 3rd 1979.***

Pour une revue, un cinquantième anniversaire est un événement important. Nous signalons celui de la très intéressante revue américaine pour deux raisons. D'abord pour l'intérêt soutenu qu'elle présente, et puis parce qu'elle consacre son numéro du trois septembre à un sujet d'une très grande importance: dans quelle mesure la crise qui s'annonce aux Etats-Unis s'apparente-t-elle ou s'éloigne-t-elle de celle de 1929? Tout ceux qui ont vécu la première se rappellent l'effet foudroyant qu'elle a eu sur les affaires et les séquelles qui l'ont suivie jusqu'à la guerre de 1939, aussi bien en Amérique qu'en Europe et dans le monde entier. La situation est-elle la même en 1979? Non, assurément, même si bien des choses sont inquiétantes. Aux éléments actuels, la revue consacre un peu plus de quarante-cinq pages en se demandant ce que sera l'avenir.

# De quelques aspects statistiques de l'assurance sur la vie,

par

GÉRARD PARIZEAU<sup>1</sup>

D'autres collaborateurs de la revue présentent des études sur l'assurance-vie. Nous voudrions ici évoquer certains aspects statistiques, qui nous permettront de montrer son essor au Canada à travers un quart de siècle, c'est-à-dire de 1950 à 1977. Ce n'est pas la période héroïque, mais celle où, pour des raisons diverses, l'assurance a pris dans notre pays une importance très grande. En marge d'une sèche statistique utile pour poser des jalons, nous voudrions apporter certaines explications, notamment sur les raisons qui ont permis aux sociétés canadiennes de lutter avec succès contre des entreprises étrangères ayant des ressources considérables.

279

Ce n'est donc pas simplement cet essor assez remarquable de l'assurance-vie durant le dernier quart de siècle au Canada que nous voulons présenter ici, mais quelques aspects techniques, accompagnés de commentaires:

## I — Assurance-vie souscrite au Canada<sup>2</sup>

<u>En</u>	<u>Assurance individuelle dite ordinaire</u> (000,000)	<u>Assurance groupe ou collective</u> (000,000)
1950	\$ 1,642	\$ 258
1960	4,576	1,553
1970	9,024	5,223
1976	21,426	17,086
1977	23,732	17,821

<sup>1</sup> L'auteur fait également partie du groupe Sodarcan.

<sup>2</sup> Source: *Faits sur l'assurance-vie au Canada*. Publication de l'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie. Montréal.

**II — Assurance-vie en vigueur au Canada**

En	Assurance individuelle dite ordinaire	Assurance groupe ou collective
1950	\$ 13,614	\$ 2,615
1960	32,128	14,739
1970	62,845	55,977
1976	111,140	146,012
1977	124,399	169,321

280

L'Amérique est traditionnellement la terre de l'assurance sur la vie. Parce qu'on n'y a guère connu jusqu'ici les ravages de l'inflation galopante, les gens n'hésitent pas à s'assurer. C'est ainsi qu'à un certain âge et dans un certain milieu, les économies passent en partie à payer les primes. La nourriture, le logement, le vêtement, l'automobile, l'assurance sont, en effet, les éléments principaux du budget de la famille américaine<sup>1</sup>. Périodiquement, certains font observer que si l'assurance est une forme d'économie, elle ne doit pas être la seule. Jusqu'à un certain âge, on n'en tient guère compte, tant les assureurs ont rendu facile la souscription d'un contrat destiné à mettre la famille à l'abri et tant ils ont convaincu le chef que son devoir le poussait à agir ainsi. À la faveur de l'inflation, cependant, certains s'orientent vers l'assurance temporaire, en délaissant l'assurance participante et permanente.

Et c'est ainsi que, sous la poussée d'équipes fort bien organisées et orientées vers la vente, on est parvenu aux résultats qu'indiquent les chiffres précédents. Pour ne mentionner qu'un groupe, en vingt-sept ans, on a augmenté le montant d'assurance en vigueur de neuf fois ce qu'il était en 1950.<sup>2</sup> C'est un résultat assez extraordinaire obtenu, encore une fois, grâce à la croissance du revenu individuel, à une force de vente extraordinairement vigoureuse et à une publicité orientée vers la famille et vers le devoir de son chef envers elle.<sup>3</sup>



<sup>1</sup> C'est-à-dire aussi bien des États-Unis que du Canada. Il y a à ce sujet une bien intéressante étude, parue dans *Sigma*, le bulletin de la Compagnie suisse de réassurance du 7 juillet 1979.

<sup>2</sup> Pour mieux juger, il faudrait tenir compte du pouvoir d'achat du dollar. Par ailleurs, l'augmentation de l'assurance en vigueur est constante, grâce à un effort de vente qui ne se laisse pas rebuter.

<sup>3</sup> Voici, par exemple, le montant d'assurance par famille dans les diverses provinces du Canada: Québec (\$44,900); Ontario (\$43,300), Colombie britannique (\$40,700), provinces des Prairies (\$38,200), provinces de l'Atlantique (\$32,100). Par personne, les chiffres s'établissent à \$13,500, \$13,500, \$12,500, \$11,600 et \$8,400 respectivement. Il y a là des chiffres qui montrent l'importance accordée à l'assurance-vie dans la famille canadienne.

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

Chose intéressante à constater, si, dans d'autres domaines de la vie économique au Canada, la concurrence étrangère est presque impossible à soutenir, les entreprises canadiennes d'assurance-vie ont gardé leur position à travers les années. Qu'on en juge par ces chiffres qui, au 31 décembre, notent l'évolution par groupe:

<u>Assurance en vigueur</u> <sup>1</sup>	1950	1976
	%	%
<b>Sociétés canadiennes:</b>		
assurance-ordinaire <sup>2</sup>	69.4	68.0
assurance-groupe	64.0	78.0
<b>Sociétés britanniques:</b>		
assurance-ordinaire	2.5	8.3
assurance-groupe	—	2.4
<b>Autres sociétés étrangères:</b>		
assurance-ordinaire	26.2	24.0
assurance-groupe	36.0	19.0

281

En vingt-sept ans, si les sociétés canadiennes ont perdu un pour cent dans la répartition totale des assurances permanentes en vigueur, elles en ont gagné quatorze dans l'assurance-groupe. Fait à signaler, c'est cette dernière qui occupe le premier rang depuis 1971. À tel point que cinq ans plus tard, elle a dépassé et de beaucoup l'assurance totale en vigueur, grâce à un très gros effort de production, grâce aussi aux exigences des syndicats ouvriers et, reconnaissons-le, parce que l'assurance-groupe solutionne, partiellement et au meilleur prix, le problème de l'assurance au moment le plus exposé de la vie du couple.

### III — *La société canadienne face à la concurrence étrangère*

Comment expliquer que les sociétés canadiennes aient pu tenir le coup ? Pour répondre à cette question, il faut, croyons-nous, distinguer entre deux moments de leur existence.

<sup>1</sup> Chiffres ayant trait à l'assurance-vie traitée par les sociétés d'appartenance fédérale.

<sup>2</sup> Par assurance ordinaire, on comprend l'assurance permanente (vie entière, 20 primes, etc.), aussi bien que l'assurance temporaire individuelle, par opposition à l'assurance collective. Source: Rapport du Surintendant fédéral des assurances — 1976.

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

Durant une première période — celle du début, la plupart des assureurs canadiens ont pu se développer grâce à la réassurance, grâce aussi :

- i) à l'usage de nouvelles tables de mortalité dont les prévisions permettaient d'avoir des primes de risque comparables ou même inférieures à celles dont avaient fait usage jusque-là les grandes entreprises américaines ou canadiennes les plus anciennes. Celles-ci n'en étaient venues, en effet, que petit à petit à utiliser les tables qui suivaient la marche décroissante de la mortalité. Pour qu'on en juge, voici quelques-unes d'entre elles dont nous résumons à dessein les conclusions :

Probabilité de mort par mille personnes

Age	<i>American Experience Table of Mortality (E.-U. 1843-58)</i>	<i>British Offices Tables 1863-93) Om5</i>	<i>Canadian Experience Table (Canada 1900-15) Cm5</i>	<i>Commissioners Standard Ordinary (E.-U. 1930-40) C.S.O. 1941</i>	C.S.O. 1958
25 ans	8.06	6.89	4.40	2.88	1.93
35 ans	8.95	8.37	4.45	4.59	2.51
45 ans	11.16	12.0	6.98	8.61	5.35

On voit par là quel avantage avaient les dernières venues en profitant d'une situation de fait devant laquelle les plus vieilles entreprises ne s'inclinaient pas toujours immédiatement.

- ii) À l'organisation d'une force de vente, comparable par ses méthodes à celles des entreprises les plus importantes et les plus actives.

tout

- iii) En profitant d'un marché obligataire et hypothécaire dont le rendement était plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, dans l'ensemble.
- iv) En suppléant momentanément à certains manques ou insuffisances par une vente poussée à l'extrême d'intensité, face à un public souvent mal préparé pour juger.
- v) En profitant d'un régime d'impôt avantageux et pouvant servir d'argument de vente efficace auprès de certains.

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

Par la suite, et c'est la deuxième étape, l'équilibre s'étant établi entre certains de ces éléments, la concurrence des petites entreprises canadiennes avec les plus fortes s'est assez bien maintenue au point de rendre la lutte plus facile, chacun s'adaptant à ses besoins, à ses limitations et aux désirs de la clientèle, grâce en particulier à la réassurance qui, dans l'intervalle, s'était organisée sur le plan international en particulier.

### IV — Répartition actuelle de l'assurance entre les âges et les types de contrats <sup>1</sup>

283

<u>Age des assurés</u>	<u>Pourcentage (polices)</u>	<u>Pourcentage (montant)</u>
Moins de 15 ans	17	6
15 ans à 24 ans	31	23
25 ans à 34 ans	32	44
35 ans à 44 ans	13	19
45 ans ou plus	7	8
<b>TOTAL:</b>	<u>100</u>	<u>100</u>

Et également l'analyse de la production par genre de police:

<u>Genre de police</u>	<u>Pourcentage en nombre de polices</u>	<u>Pourcentage en prime sur montant</u>
	%	%
Vie entière	37	25
Vie, primes temporaires	17	7
Mixtes	6	3
Rentes viagères	4	3
Assurance temporaire uniforme ou décroissante	20	42
Polices familiales	2	2
Autres combinaisons de polices	14	18
<b>Total</b>	<u>100</u>	<u>100</u>

<sup>1</sup> Source: *Faits sur l'assurance-vie au Canada*, Edition 1978.

### V — L'inflation et ses effets nocifs

L'inflation est un très sérieux problème en assurance sur la vie. Qu'achète en 1978 une assurance-vie souscrite en 1970 ? Relativement peu, si l'on applique l'indice du pouvoir d'achat de la monnaie de 1978 en regard de celui de 1970.

Comme dans bien d'autres domaines, l'inflation est un des plus graves exemples d'érosion que l'on puisse imaginer pour des valeurs fixes. Il y a deux manières d'en atténuer les effets en assurance sur la vie :

- 284 a) En comblant le fossé d'année en année à l'aide d'assurance temporaire, tout en tenant compte que l'on cherche à prévoir seulement le risque de mortalité pendant la période de la vie où il est le plus sérieux pour la famille.
- b) En employant la participation aux bénéfices à l'achat d'assurance acquittée et libre d'impôt sur le revenu à partir de la souscription du contrat. Car par la suite la conversion pourra se révéler difficile à cause de l'état de santé, et dispendieux par suite de l'âge.

Il ne faut pas oublier cependant que si la valeur réelle du capital assuré diminue avec la marche de l'inflation, la prime se paie relativement plus facilement dans le cas du salarié dont la rémunération a augmenté proportionnellement à la réduction du pouvoir d'achat de la monnaie. Voilà une mince consolation et un argument sinon boiteux, du moins bien relatif. Nous en convenons.



L'opinion est extrêmement variable sur les solutions individuelles données au problème de l'assurance sur la vie, en marge de l'inflation. L'une d'elles nous paraît caractéristique d'une génération et d'une époque. Elle tient essentiellement à la marche de l'inflation. En voici un aperçu :

1. L'assurance-vie ne doit être souscrite que sous la forme temporaire jusqu'à soixante-cinq ans, puisqu'elle tient compte uniquement du coût de mortalité et de la protection de la famille à l'époque où celle-ci a un besoin essentiel. Par ailleurs, il faut se rappeler que le pouvoir d'achat est décroissant et que le montant doit être augmenté périodiquement à un coût croissant.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Ou fixe selon le cas. Il faut se souvenir également que si l'assurance vie est un facteur de sécurité familiale, elle apporte à la succession un élément de liquidité qui n'est pas négligeable.

2. L'assurance sur la vie ne doit pas retenir une trop grosse part des économies réalisables par le chef de la famille, puisque le deuxième volet du programme englobe
  - a) l'achat d'une maison, qui peut même dépasser ce que justifieraient les revenus de la famille, en tenant compte qu'il y a une forte hypothèque remboursable à date fixe ou échelonnée et que, par ailleurs, la valeur de la maison monte régulièrement, alors que la plus-value n'est pas taxable puisqu'il s'agit du domicile.
  - b) l'achat d'une maison de campagne également hypothéquée lourdement, car là également la valeur augmente d'année en année suivant l'inflation. Par ailleurs, il faut se rappeler que, dans ce cas particulier, la plus-value sera taxable éventuellement. À moins que la propriété soit au nom de l'épouse.
  - c) enfin, un fonds liquide de peu d'importance, il est vrai, permettant de demander à une spéculation modérée un excédent de revenu; taxable il est vrai, sauf s'il s'agit d'actions souscrites en vertu du nouveau régime d'épargne-actions de la province de Québec. Et cela jusqu'à concurrence d'un certain montant valable suivant le gain de travail individuel.

285

Utopie que cela ? Non, mais il y a là un exercice d'équilibre devant lequel hésite un esprit ayant connu la crise de 1929 ou se méfiant de ce qui peut arriver, même dans une hypothèse bien imaginée et tenant compte des aspects actuels de la situation.

## **VI — La taxation des bénéficiaires des sociétés et ses conséquences**

La décision du gouvernement fédéral de taxer davantage les bénéficiaires des assureurs a porté momentanément un certain coup à l'assurance sur la vie en 1969. Pendant longtemps, le service de l'impôt sur le revenu avait consenti à fermer les yeux sur les réserves, leur constitution et leur imposition. Ainsi, une réserve pour éventualité en assurance sur la vie n'était taxable que lorsqu'elle passait directement au compte de l'actionnaire, c'est-à-dire lorsqu'elle revenait à l'actionnaire ou à la société elle-même à titre d'entreprise mutuelle. À partir de 1969, le service de l'impôt fédéral décida d'imposer les assureurs avec beaucoup plus de

riqueur. Pour éviter de taxer le *dividende*<sup>1</sup> versé à l'assuré, on décida de faire porter un impôt de quinze pour cent sur le revenu-placements de l'assureur. Plus tard, on annula cette taxe en se contentant d'un impôt sur le revenu grevant les sommes portées au compte des actionnaires ou de la société mutuelle, selon le cas. Voilà bien résumée une question complexe étudiée par un des collaborateurs de la Revue. Voyons avec trois exemples quelle a été la conséquence dans l'immédiat des mesures restrictives adoptées par le service de l'impôt sur le revenu. En l'espèce, il s'agit d'une assurance-vie entière de \$1,000 souscrite à l'âge de trente ans avec participation régulière dans les bénéfices<sup>2</sup> :

286

	1964	1976	1979 <sup>3</sup>
<i>Compagnie A (canadienne)</i>			
Prime	18.40	17.96	17.96
Dividende après			
— 3 ans	3.86	3.38	3.57
— 5 ans	4.31	4.84	4.97
— 10 ans	6.41	6.57	7.47
— 20 ans	9.80	10.50	13.13
<i>Compagnie B (canadienne)</i>			
Prime	17.67	17.46	18.66
Dividende après			
— 3 ans	2.80	2.02	2.77
— 5 ans	3.46	2.80	3.97
— 10 ans	5.33	4.91	7.25
— 20 ans	9.85	9.80	14.94
<i>Compagnie C (américaine)</i>			
Prime	20.76	15.94	17.26
Dividende <sup>4</sup> après			
— 3 ans	1.98	0.35	0.38
— 5 ans	3.04	1.03	1.31
— 10 ans	5.73	3.08	3.89
— 20 ans	11.07	9.06	10.94

<sup>1</sup> Nous employons à dessein le mot *dividende* étant donné son usage en Amérique. On veut dire par là non pas l'équivalent d'un profit attribué à une action, mais la part des bénéfices réalisés par l'entreprise et attribuée aux assurés. Il y a là une déviation du sens. D'un autre côté, comme elle est répandue dans tous les pays d'influence anglo-saxonne, nous nous inclinons. En fait, nous devrions dire la participation de l'assuré et non pas le dividende accordé à l'assuré.

<sup>2</sup> Source: *Stone & Cox Life Insurance Tables*, Toronto. En dollars canadiens.

<sup>3</sup> Chiffres de 1978.

<sup>4</sup> Complété par un boni périodique.

Ces chiffres n'ont aucune valeur particulière dans l'immédiat. Ils n'établissent qu'un niveau possible de la participation au moment de la souscription du contrat. Ils ne manquent pas d'intérêt, cependant, parce qu'ils indiquent le barème établi à l'avance par l'assureur sans aucun engagement de sa part, il est vrai. Ils permettent également de voir le coup assez dur donné à la participation après 1969 et, par ailleurs, le redressement accompli assez rapidement par les assureurs avec la hausse de rendement de leur portefeuille-titres.

Par ailleurs, si on examine ces chiffres d'un peu plus près, on voit:

- a) qu'ils correspondent à des politiques différentes de coût et de participation;
- b) que la participation n'a pas suivi la même courbe médiane et ascendante. Elle a été atteinte après 1969 par la nouvelle échelle des taxes, durement dans deux cas et très durement dans un autre. Grâce, encore une fois, à la hausse de rendement du portefeuille et à l'attitude nouvelle de l'État, la courbe s'est redressée rapidement. Avec les années et avec l'augmentation considérable des fonds accumulés au compte de l'assuré, le redressement a été encore plus spectaculaire. Ainsi, entre la troisième année et la vingtième, le dividende prévu a été multiplié par 3,7 dans le premier cas, 5,4 dans le second et 8,8 dans le troisième, avec un certain écart des primes originales, il est vrai.

287

Il n'y a aucune conclusion d'ordre commercial à tirer de ce qui précède, sauf que les assureurs ont des méthodes de travail bien différentes, même si au départ ils ont bien des éléments communs. Si, malgré cela, nous citons leurs chiffres ici, c'est simplement pour donner un aperçu général de leurs barèmes, et pour montrer les conséquences soit d'une politique commerciale particulière, soit d'une mesure financière appliquée par l'État.

### VII — Les variations de rendement du portefeuille-titres

Un autre aspect nous paraît intéressant à signaler: le rendement du portefeuille-placements des compagnies canadiennes d'assurance sur la vie. En voici la marche depuis 1911 <sup>1</sup> :

---

<sup>1</sup> Source: *Faits sur l'assurance-vie au Canada*, 1978.

## ASSURANCES

288

Année	Pourcentage	Année	Pourcentage
1911	5.72	1970	6.20
1921	6.03	1971	6.35
1930	5.90	1972	6.56
1935	4.34	1973	6.79
1940	3.98	1974	7.11
1945	3.66	1975	7.34
1950	3.55	1976	7.69
1955	4.18	1977	8.04
1960	4.98		
1965	5.65		

De la belle époque, avant la guerre de 1914, aux années folles de l'après-guerre, le rendement n'a guère varié. Puis, à cause de l'abondance et du faible prix de l'argent, il a diminué lentement jusqu'à 1950, ce qui a créé un problème. Fort heureusement, dans l'intervalle, le coût de mortalité avait baissé graduellement au point de continuer à être une source de bénéfices. Cela a compensé dans une certaine mesure le rendement décroissant du portefeuille. Par ailleurs, certains assureurs avaient orienté leur portefeuille-titres vers le placement hypothécaire, tout en n'allant pas jusqu'au placement immobilier qu'en Amérique le contrôle ne reconnut pas pendant longtemps, sauf pour les immeubles occupés par la société d'assurance en partie ou en totalité.

La situation était rendue encore plus difficile par le fait que si les calculs de la réserve mathématique se faisaient à un taux très bas, ils ne devaient pas dépasser 3%; ce qui forçait les assureurs à serrer de très près le rendement de 3.55% que l'on avait atteint en 1950.

Avec 1955, la remontée commence au point qu'en 1977, on atteint 8.04% : niveau momentanément d'autant plus avantageux que, pendant toute cette période, les économies sur le coût de mortalité ont été faibles. Par ailleurs, les rentes viagères ont coûté d'autant plus cher que les mêmes barèmes devaient être considérés en sens contraire: l'amélioration de l'état de santé moyen entraînant des coûts accrus avec la prolongation de la vie du rentier. La hausse du taux de rendement du portefeuille-titres a permis, par ailleurs, de contrebalancer l'effet de ce premier élément à l'aide d'un taux de calcul plus élevé.

### VIII — Les affaires traitées avec l'étranger

L'assurance sur la vie est depuis bien longtemps une source de capitaux extrêmement avantageuse pour les sociétés canadiennes. Un bon nombre d'entre elles, en effet, ont su s'organiser à l'étranger, tout en faisant un gros effort de production au Canada. Qu'on en juge par ces chiffres<sup>1</sup> :

Année	Revenu-primés au Canada	Revenu-primés à l'étranger
1950	\$ 286,000,000	\$ 212,000,000
1970	1,252,000,000	698,000,000
1976	2,877,000,000	1,040,000,000
1977	3,252,000,000	1,162,000,000

289

L'essor n'est pas aussi grand à l'étranger qu'au Canada, mais il est très substantiel et régulier. Dans l'ensemble, il représente plus de 26% du revenu-primés total de ces sociétés canadiennes. Ce qui est considérable dans un domaine où la concurrence est forte.

### IX — Le phénomène d'auto-défense

À un moment donné, des capitaux américains ont eu tendance à mettre la main sur certaines des sociétés canadiennes les plus importantes. Le mouvement a été rapidement arrêté par l'intervention des surintendants des assurances fédéral et provinciaux, qui ont consenti à la transformation des entreprises en société mutuelle. Les actionnaires y ont trouvé leur avantage. De leur côté, les assurés sont devenus propriétaires de l'entreprise par un processus de mutualisation qui a réparti l'opération sur une période assez étendue pour ne pas affaiblir la société, tout en atteignant l'objet désiré. À savoir, mettre à l'abri de l'étranger des sommes considérables accumulées au cours de très nombreuses années. Ainsi s'est manifestée une résistance à l'influence étrangère sinon menaçante, du moins envahissante. Il y avait là une réaction normale qui s'était déjà manifestée dans d'autres domaines comme la banque et les autres établissements financiers où l'influence étrangère ne doit pas devenir prépondérante si l'on veut que l'économie canadienne ne soit pas contrôlée de l'extérieur par des transports de capitaux relativement faibles. Tout en souhaitant la collaboration étrangère, il ne faut pas

---

<sup>1</sup> Source: *Faits sur l'assurance-vie au Canada*, 1978.

qu'elle mette la main sur tout ce qui fait partie du patrimoine national. C'est une auto-défense que les pays étrangers pratiquent d'ailleurs sur une grande échelle.



290

En terminant, nous profitons de l'occasion pour attirer l'attention sur les services rendus par le contrôle des assurances aux sociétés canadiennes et étrangères, mais canadiennes en particulier. Grâce à une grande compréhension de leurs problèmes, le contrôle a permis aux sociétés canadiennes d'atteindre une solidité financière, qui leur a permis de résister à tous les coups du sort et aux événements inattendus qui ont précédé ou accompagné les guerres ou les crises financières depuis un demi-siècle.

Il faut signaler également que le contrôle, aussi bien fédéral que provincial, s'est attaché à donner aux sociétés canadiennes toutes les occasions possibles de se développer. A certains moments, il a tenu à adopter des mesures destinées à corriger les avantages dont jouissaient les sociétés étrangères, avantages qui, il faut l'admettre, agissaient à certains moments à l'encontre des intérêts des sociétés canadiennes. L'accueil des surintendants a toujours été extrêmement favorable. A tel point que, dans la province de Québec notamment, on peut attribuer la fondation et l'essor de certaines petites entreprises à l'intervention directe du surintendant des Assurances, qui a montré une compréhension du problème et une bonne volonté certaine n'excluant pas, cependant, le désir de protéger l'assuré. C'est un témoignage qu'il faut rendre à l'État qui, dans ce cas particulier, a joué à la fois son rôle de contrôle et d'animation.

# The state of canadian general insurance in 1979<sup>1</sup>

by

CHRISTOPHER J. ROBEY<sup>2</sup>

*M. Christopher J. Robey étudie pour nos lecteurs les résultats de l'année 1978 en assurance autre que vie. Il le fait avec le souci du détail et la précision qui lui sont ordinaires. À nouveau, nous le remercions de sa collaboration. G.P.*

291

A third year of underwriting profit, following five consecutive years of underwriting losses, was the good, if expected, news for the Canadian property and casualty insurance industry in 1978. However, the competition which was evident during 1978 increased during 1979 and is likely to stop the profit cycle at three years, seemingly confirming what is suggested by past trends, that the Canadian industry has difficulty in supporting more than three years of profit at a time. Of particular concern is the fact that, while this cycle has produced \$122.5 million of underwriting profit, the previous four years produced a total underwriting loss of \$600.1 million. While the early seventies were clearly the worst period the industry has been through, the comparison nonetheless shows the importance of investment income to Canadian insurers and suggests that, willingly or not, it is already taken into account in rate making.

Although comparisons from year to year in the following table are not fully valid, because of differences in the method of reporting over the years, it nonetheless gives a good indication of the results of the 1970's, with one year to go<sup>1</sup>. With 1979 expected to produce a small loss, the seventies will probably produce five profitable years and five loss years.

---

<sup>1</sup> All statistics are taken from the annual statistical issues of Canadian Insurance magazine.

<sup>2</sup> Mr. Christopher J. Robey is senior vice-president and general manager of leBlanc Eldridge Parizeau, Inc., a member of the Sodarcan group.

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

Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Underwriting Result	Loss Ratio
1970	1,922	1,808	+ 1.7	65.71%
1971	2,079	1,978	+ 0.5	63.01%
1972	2,346	2,218	- 31.0	68.39%
1973	2,595	2,498	- 135.8	73.06%
1974	2,745	2,615	- 290.9	76.91%
1975	3,461	3,130	- 142.4	71.48%
1976	4,262	3,961	+ 3.7	66.66%
1977	4,836	4,550	+ 72.7	64.16%
1978	4,733	4,682	+ 46.1	64.95%

292

All figures in millions of dollars.

Of some comfort to the private sector is the fact that, for the second year in succession, while private companies made a substantial profit, government insurers lost over \$40 million. The results of the industry, since 1974, including government insurers is as follows:

Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Underwriting Result	Loss Ratio
1974	3,093	2,942	- 352.1	79.63%
1975	3,869	3,514	- 237.5	74.26%
1976	4,859	4,535	+ 10.9	67.04%
1977	5,450	5,142	+ 31.6	66.71%
1978	5,363	5,307	+ 1.6	67.49%

All figures in millions of dollars.

The Government board providing bodily injury coverage in the Province of Quebec is not structured as an insurance company, consequently its results are not included above, however published results show that it operated at a substantial profit during its first twelve months.

Following are the results of some selected companies, with the 1977 combined index in brackets:

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

Company	Net Premiums Written	Underwriting Result	Combined Index	
Royal	469,806,668	—	6,524,297	101.40% ( 98.61%)
Lloyd's	192,600,774	+	30,004,287	85.27% ( 95.66%)
Commercial Union	187,571,071	—	1,612,964	100.24% (100.08%)
Co-operators	164,013,129	+	113,128	99.93% (101.60%)
Zurich	131,559,109	—	67,100	99.43% ( 98.16%)
Wawanesa	118,798,641	+	2,391,144	98.18% ( 94.81%)
Dominion of Canada	101,897,253	—	1,160,792	101.16% ( 98.95%)
Groupe Commerce	84,904,264	+	5,546,563	94.20% ( 94.93%)
Groupe Desjardins	84,227,493	—	726,483	103.19% ( 95.65%)
Co-operative Fire	80,082,650	+	11,587,464	83.13% ( 91.05%)
Canadian General	69,255,774	—	1,961,487	102.94% (100.36%)
Prévoyants du Canada	59,787,201	+	1,695,912	96.58% (100.22%)
Factory Mutual Groupe	58,692,278	—	3,239,088	105.66% ( 79.74%)
La Laurentienne	57,749,056	—	2,154,068	103.63% (100.61%)
Canadian Indemnity	53,989,223	+	3,278,037	93.35% ( 94.01%)
Pilot	45,924,375	+	1,447,532	96.50% ( 97.51%)
Gore Mutual Guarantee Co. of N.A.	39,512,489	+	217,284	99.35% ( 98.95%)
Canadian Surety	27,076,613	+	2,402,097	89.56% ( 83.62%)
Sovereign General	25,026,362	—	53,853	100.21% ( 96.96%)
Union Canadienne	24,913,105	—	286,976	97.16% ( 96.51%)
Bélair	20,424,412	+	162,249	98.83% ( 97.98%)
Simcoe-Bay	18,325,292	—	624,357	103.34% (102.20%)
Equitable	16,339,353	—	29,925	99.27% (105.84%)
Commonwealth	13,921,124	—	333,887	102.63% (101.36%)
Personal	12,514,159	+	327,538	96.53% ( 95.88%)
Scottish & York	10,368,231	—	160,685	101.65% ( 90.78%)
Canada West	7,919,147	+	62,483	99.44% (104.07%)
St. Maurice	6,861,023	—	59,640	100.98% (105.85%)
Markel	5,899,956	—	159,732	131.55% (101.97%)
Northumberland	5,702,878	—	423,705	106.21% (102.44%)
Nova Scotia General	5,672,077	+	178,951	96.96% ( 93.98%)
Pitts	5,175,414	+	830,982	81.54% ( 67.28%)
Industrielle	4,775,107	—	23,944	99.96% (117.23%)
	4,728,477	—	253,200	104.62% (108.37%)

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

---

Of the 98 leading companies, 57 had a combined index below 100%; of interest is that 52% of the top 50 were below 100%, while 65% of the bottom 48 were profitable.

As the following table shows, while the industry as a whole has been profitable in three of the last five years, licensed reinsurers have consistently lost money.

	Year	Net Premiums Written	Underwriting Result
294	1974	133.9	— 18.5
	1975	196.3	— 24.3
	1976	305.1	— 10.7
	1977	339.9	— 0.4
	1978	344.8	— 11.3

All figures in millions of dollars.

However, on the basis of individual reinsurers, 1978 was similar to 1977; in 1977, two reinsurers between them, the Universal Re group and the Canadian Re group produced total losses in excess of \$5 million and in 1978, the same two groups produced total losses close to \$10 million.

As the following table shows, almost half the reinsurers produced a profit in 1978, however the losses from the five major groups on the market — Canadian Re, Universal Re, Munich Re, Gerling Global, Mercantile and General — totalled \$13.5 million. The remaining reinsurers, taken as a group, showed a marginal profit, after eliminating Continental Casualty which had a result so different from the norm that it suggests a highly specialized portfolio.

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

Company	Net Premiums Written	Underwriting Result	Combined Index
Canadian Re	58,342,142	—	6,196,874 109.56% (106.95%)
Universal Re Group <sup>1</sup>	53,626,087	—	3,601,177 106.16% (101.91%)
Munich Re	46,692,107	—	1,383,322 103.79% ( 98.94%)
Gerling Global	32,768,540	—	236,076 100.51% (100.29%)
Mercantile & General	31,037,165	—	2,057,805 106.60% (100.07%)
S.C.O.R.	17,579,926	—	630,940 103.39% (100.61%)
General Re	17,008,515	—	1,171,391 114.93% ( 92.52%)
American Re	11,523,741	+	627,412 94.49% ( 97.15%)
Skandia	10,937,428	—	395,424 103.47% (100.47%)
Employers Re	10,193,198	+	553,929 93.30% ( 93.67%)
Nationwide Mutual	7,405,962	+	421,032 94.32% ( 98.46%)
S.A.F.R.	6,242,535	+	322,290 94.97% ( 91.93%)
Continental Casualty	5,991,401	+	1,925,783 69.81% ( 65.30%)
Kanata Re	5,129,513	—	463,204 109.33% ( 99.43%)
Norwich Winterthur <sup>2</sup>	5,109,105	—	180,449 103.90% (100.76%)
Ancienne Mutuelle	4,750,747	+	791,837 91.00% ( — )
National Re <sup>2</sup>	4,407,516	—	151,492 103.71% ( 95.79%)
A.G.F.	3,981,597	+	330,357 92.08% ( 91.38%)
M.G.F.A. <sup>2</sup>	3,221,868	+	35,809 98.52% ( — )
Co-operatives Ins.	2,833,120	+	91,161 96.50% (106.51%)
Great Lakes	2,437,856	+	7,406 99.77% (111.93%)
General Security of N.Y.	1,889,875	—	162,604 107.33% ( — )
Re Corp. of N.Y.	1,675,531	+	190,442 88.40% ( — )

295

It must be remembered that published figures on reinsurance do not include any reinsurance accepted by companies also writing insurance, nor the substantial volume ceded on to the unlicensed market.

As can be seen from the tables on preceding pages, net written premiums were lower in 1978 than in 1977, a direct result of the loss to the private sector of automobile bodily injury premiums from the Province of Quebec. Indeed, most of the major Quebec groups showed a drop in net premium. The Groupe Commerce suffered the greatest drop, 31.91%, the Prévoyants du Canada dropped 14.02% and the Groupe La Laurentienne 18.40%.

<sup>1</sup> Abeille-Paix, Netherlands Re, Nordisk, Storebrand, Union Re, Victory.

<sup>2</sup> Managed by Reinsurance Management Company of Canada.

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

---

However, Canadian-owned companies as a whole increased their premium income in 1978, while British and other foreign companies reduced theirs from the 1977 levels. The following table shows the market shares of the companies operating in Canada, divided into the traditional groups and based on net premiums written. The percentage in brackets shows the 1977 market share.

	Market Share
296 Canadian-owned Companies	34.7% (31.4%)
British and British-owned Companies	28.3% (28.8%)
Other Foreign and Foreign-owned Companies	37.0% (39.8%)

If government corporations are included, then the Canadian companies take the lead with over 42% of the market, a share which would undoubtedly be higher still if based on gross premiums.



Automobile premium in 1978 dropped to \$2,367 million from \$2,496 million in 1977, while the loss ratio increased from 69.94% to 72.11%.

Property premium showed a small growth, from \$1,768 million in 1977 to \$1,819 million in 1978, while the loss ratio deteriorated from 52.28% to 54.14%, still over 20 points better than five years earlier.

Liability business improved substantially over 1977, although it is still not profitable. The 1978 loss ratio dropped to 77.84%, from 86.37% in 1977, with net written premiums in 1978 at \$370.7 million.

Canada was not immune from the worldwide trend in aircraft and wet marine business, wet marine producing a loss ratio of 88.22% on net premiums of \$36.6 million and aircraft a loss ratio of 97.57% on net premiums of \$24.7 million.

Guarantee business produced substantially better results than in 1977, Surety showing a loss ratio of 19.11% on premiums of \$57 million and Fidelity 53.83% on \$21 million.

Particularly surprising, although affecting only a handful of companies, is the continued rapid deterioration of mortgage business, which

has seen its loss ratio increase from 4% in 1974 on net premiums of \$26.6 million to 119% in 1978 on net premiums of \$57.4 million. The loss ratios are somewhat exaggerated because of the heavy unearned premiums to be carried, but the deterioration itself is real enough.

Overall, the loss ratio on all property and casualty business has been relatively stable over the last three years — 68.82% in 1976, 68.09% in 1977 and 68.73% in 1978.



Two major events in the industry coincided in 1978 and resulted in the rapid deterioration of results in 1979. The combination of the loss of automobile bodily injury premiums in Quebec and the necessity to return many millions of dollars of excess profit to insureds under the anti-inflation guidelines has resulted in a scramble for new premium and some of the fiercest competition the market has seen, particularly for commercial, industrial and institutional risks.

The results of this competition are showing up in the 1979 results, despite the profits being released into 1979 from IBNR's and case reserves still held at high levels at the end of 1978. The result will undoubtedly be a disappearance of underwriting profit in 1979, with the true results on the basis of policies issued during the year being considerably worse than those which will be published in accordance with normal reporting practices.

There is the occasional bright spot — a possibility that rates are hardening in automobile and for large industrial risks; the fact that residential business has not been under as severe pressure as other lines, although rates have still come down; a suggestion that smaller regional companies are faring better than the average. Nonetheless, it is clear from the public statements of company executives and agents that a rate war is in progress; that the situation has not yet been brought under control is equally clear from those statements.

With the removal of price controls, there is no barrier but the will of the industry to stopping the slide in rates and only political pressure to prevent bringing rates back to an economical level. However, it is unlikely that the industry can make as rapid a change as it did following the underwriting losses of the middle seventies, when it was able to improve its loss ratio by 10 points between 1974 and 1976. Indeed,

it seems probable that rates were increased during that period to too high a level, in part triggering the rate war which has followed.

With the withdrawal of government price controls and no apparent further government encroachment of the private sector in view, it is to be hoped that the industry will have a period during which it can look inwards and concentrate on its own problems. While there is little to cheer about at the moment, and 1979 and 1980 offer little hope of profit, one must presume that common sense will prevail and the next 18 months will see a steadying of the market, resulting in more stable results during the first half of the 1980's.

298

---

***Le Factory Mutual System, une Institution canadienne.***  
**Boston, Mass. Brochure de 34 pages.**

Le F.M.S. est devenu une institution. Aux Etats-Unis, il groupe des sociétés mutuelles très caractéristiques d'un mode d'assurance ayant des résultats assez extraordinaires. Fondé au siècle dernier, il a assuré contre l'incendie et les risques communs à l'industrie manufacturière, à des prix défiant presque toute concurrence, et, surtout, à des conditions de sécurité — les siennes — qui n'ont guère varié après avoir montré leur valeur.

Le premier contrat souscrit au Canada — à Sherbrooke — date de 1873.

Actuellement, le groupe est substantiel et continue de fonctionner comme à l'origine. Il choisit ses risques, détermine ses primes et la garantie à sa manière et il impose ses propres normes de sécurité qui sont à prendre ou à laisser. Les sociétés mutuelles englobées ne sont pas à l'abri de très gros sinistres malgré les précautions qu'elles imposent à leurs assurés, mais à travers les années, le groupe a tenu le coup grâce à sa technique et aux réserves individuelles et collectives réunies. Il est rare que s'il accepte d'assurer un risque, il ne le garde pas tant que l'assuré ne se conforme pas à ses normes de sécurité. On peut le citer en exemple d'un travail intelligent et rationnel.

# Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

1er janvier 1979

Leçon d'humilité . . . À des amis venus déjeuner, j'ai eu la malencontreuse idée de faire entendre le premier chapitre de mon livre sur Denis-Benjamin Viger, dicté dans mon dictaphone. Poliment, ils ont écouté. Puis, l'un m'a dit: « Je n'ai rien compris »; il est un peu sourd, il est vrai. Et le second: « Mon dictaphone ne vibre pas comme le vôtre ». Et ma femme a ajouté: « Tu aurais pu nous éviter la ponctuation . . . »

299

Comme quoi il aurait mieux valu garder pour moi cette première version d'un texte que je retoucherai d'ailleurs. Dans ma candeur naïve, je croyais les intéresser à ce travail auquel je me livre depuis quelque temps et dont je leur ai parlé plus souvent qu'à mon tour.

Cela me rappelle le cas de Joseph Quesnel qui, au siècle dernier, déplorait que personne parmi ses amis ne voulût écouter ses vers. Peut-être les leur lisait-il trop souvent? Quesnel était un Français échoué au Canada, venu trop tôt dans un monde qui avait autre chose à faire que se cultiver. Il a été l'auteur de *Colas et Colinette* qu'au siècle suivant Radio-Canada fit jouer par Pierrette Alarie et Léopold Simoneau et qui a fait l'objet d'un disque bien agréable à entendre. Ainsi, au lieu de ses amis récalcitrants, Quesnel a atteint les auditeurs plus compréhensifs d'une grande chaîne de radio-télévision. Mais hélas! il n'était plus là pour jouir de son succès.

Même si je ne crois pas que la chose arrive jamais à ma prose, je continue à écrire, pris à certains moments d'une véritable frénésie.



Un de mes amis m'a fait, l'autre jour, une analyse de mes *Pages de Journal* que j'ai aimée. Il ne m'a pas caché qu'il ne pense pas comme moi assez souvent; ce qui est normal. Il apprécie, cependant, la simplicité de la présentation, la franchise avec laquelle je m'exprime devant les événements et sur les hommes.

À nouveau, je vois là le contact de l'auteur et de son lecteur qui aime ou n'aime pas le texte, mais est prêt à aller jusqu'au bout même si on lui a déplu.

Je ne veux convaincre personne, lui ai-je dit. Je cherche à savoir ce que je pense, sans plus. *Mes Pages de Journal* ont paru jusqu'ici avec deux ans de retard. Journal d'un bourgeois de Montréal, m'a dit R.D. un jour que j'en causais avec lui. En s'exprimant ainsi, il pensait à un autre bourgeois qui, à Paris, il y a bien longtemps, avait noté les événements auxquels il assistait au moment de la Révolution. S'il y a un témoignage valable sur une époque, j'espère que le mien est sinon valable, du moins désintéressé.

300

### 3 janvier

\*\*\* était membre du parti F.L.Q. Quand on a voulu obtenir la libération de l'attaché commercial anglais en 1970, il a été de ceux que l'on a menés à l'aéroport pour qu'avec sa famille et ses compagnons, il puisse se rendre à Cuba sans être inquiété. On l'y a même conduit dans un avion militaire du Canada.

Atteint du mal du pays, dit-on, \*\*\* demande maintenant à rentrer au Canada, en acceptant de subir son procès. On lui fait un accueil extraordinaire dans les journaux et à la télévision. Pourquoi faut-il que les journalistes faussent à ce point notre manière de raisonner ? Que \*\*\* accepte de revenir et d'être jugé, c'est bien; mais pourquoi en parle-t-on comme s'il s'agissait d'un grand personnage et son retour, d'un événement extraordinaire ? Il est simplement un pauvre gars qui, avec sa femme et ses enfants, vivait péniblement à Paris, en remplissant des fonctions modestes. On en parle comme s'il était un personnage. *It's news*, dira-t-on dans le milieu. Oui, mais justement c'est ce que moi et bien d'autres lui reprochons.

Si \*\*\* et \*\* reviennent maintenant au Canada, c'est sans doute qu'ils espèrent en la clémence du tribunal. Ou peut-être se disent-ils que bien des choses ont changé depuis leur départ dicté par eux au gouvernement. En acceptant d'être transportés à Cuba avec les autres, n'ont-ils pas admis leur culpabilité dans l'enlèvement du haut fonctionnaire anglais, James Richard Cross ? Cela est grave, mais ne peut justifier l'éclat de leur retour.

Fera-t-on jamais la lumière sur les événements d'octobre ?



## 5 janvier

Le roman avait bien mauvaise presse au Canada français, durant tout le dix-neuvième siècle. Denis-Benjamin Viger, par exemple, admettait n'en avoir jamais lu. De son côté, Thomas Chapais y voyait une école de perdition. Dans son livre sur *Les Infortunes du Roman dans le Québec au XIX<sup>e</sup> Siècle*, Yves Dostaler apporte quelques précisions qui ne manquent pas d'intérêt. C'est une liseuse de romans, disait-on d'une dame un peu légère. Et voici ce que fit un jour l'auteur d'un roman canadien :

301

« Vous m'aviez demandé, écrit-il au directeur du *Recueil Littéraire*, en 1891, de publier mon roman: *Un Amour* et j'y avais consenti avec plaisir.

« (...) mais quand j'ai vu les premiers feuillets imprimés d' *Un Amour*, j'ai eu quelque scrupule, j'ai craint que certains passages de ce roman ne fassent trop légers et, par conséquent, peu orthodoxes pour le public canadien.

« Inquiet à ce sujet, j'ai soumis mon travail à un ami (...) Savez-vous ce que m'a répondu ce juge intègre ? « C'est un roman très intéressant mais qui fera plus de mal que de bien, moralement parlant (...) »

« J'ai accepté ce jugement et l'œuvre a été brûlée. »

Si Denis-Benjamin Viger avait lu des romans, peut-être eût-il transformé ses discours ou ses écrits en les rendant un peu moins lourds. *Long nose and long speech*, disait-on de lui, avec quelque raison.



La Chine demande aux Nations-Unies de venir en aide au Cambodge. Et dire que si le Vietnam, qui maintenant attaque le Cambodge, a pu sortir vainqueur d'une longue guerre contre les États-Unis, c'est en partie grâce à la collaboration de la Chine. Les choses ont changé d'aspect: Chinois et Vietnamiens sont devenus des ennemis depuis que les Russes sont l'influence étrangère dominante dans le pays. Or, à leur tour, Russes et Chinois sont des ennemis jurés. Pour mieux lutter contre

eux, les *Célestes*, comme on disait autrefois, se sont rapprochés des Japonais et font la cour aux États-Unis qui ont reconnu la Chine, en tournant le dos à Formose. De part et d'autre, on veut bien oublier les vieilles haines pour tenir compte d'un présent menaçant et d'un marché qui, à l'Est, a de bien grands besoins.

302 *China, a bonanza for american industry*, note-t-on dans la *Gazette* ce matin. Les Américains se voient déjà l'un des grands fournisseurs de la Chine, comme le Japon vient de l'annoncer de son côté, après un traité signé par des gens qui veulent tout oublier du passé pour ne voir que l'immédiat.

A un moment de l'histoire de la Chine, Mao a été un grand bonhomme. Mais il est évident que d'autres équipes veulent maintenant autres choses. C'est à cela que nous assistons depuis quelques mois, avec le rideau de bambou qui se lève ou s'entrouve.

### 7 janvier

J'ai grogné souvent contre Denise Bombardier. Aujourd'hui, je m'incline devant cette émission à laquelle j'ai assisté. Elle nous a fait présenter la situation en Iran, puis en Algérie, par des collaborateurs intéressants et qui ont bien fait le point. Elle reste agaçante par son esprit incisif et parfois vraiment trop inquisiteur. Elle est nerveuse, mais intelligente; elle a sûrement la curiosité et les moyens d'aller chercher à l'extérieur des spécialistes valables.

### 12 janvier

Dans le milieu des affaires au Canada, on constate, en ce moment, une tendance de plus en plus forte à fusionner les groupes industriels ou financiers pour en faire d'énormes entreprises. Il y a eu récemment des batailles engagées autour de certains *holdings* par un groupe ou par un autre. À Argus Corporation, la victoire a été remportée par les frères Black, après une lutte assez vive livrée par le groupe \*\*\*. En vue de fusions ou d'intégrations, une autre lutte très âpre s'est engagée autour de la maison MacMillan-Bloedel et avec l'entrée en lice de Canadian Pacific Investments. De son côté, Hudson's Bay a mis la main sur la maison Simpson's, enlevée de haute lutte à Simpson-Sears. Et l'achat des actions de Nordair par Air Canada ! Plus récemment encore, on a assisté à la tentative d'un groupe des provinces maritimes de s'em-

parer du Crédit Foncier Franco-Canadien, en achetant les actions de Paribas qui étaient au groupe français depuis 1882 — date de la fondation du Crédit Foncier Franco-Canadien. Un peu plus tard, la Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal est intervenue, avec en marge un projet de fusion entre le Crédit Foncier et le Trust Général du Canada. Que d'autres opérations du même genre, mais d'importance plus ou moins grande, se tentent en ce moment. Tout cela indique un bouillonnement assez curieux à observer. Il est contrecarré, il est vrai, par le gouvernement de certaines provinces; ce qui est un autre phénomène à noter. Ainsi, en Colombie-Britannique, le gouvernement provincial a bloqué l'achat du contrôle de MacMillan-Bloedel par Domtar en s'objectant à l'achat par une compagnie extra-provinciale d'une société ayant le gros de ses affaires dans la province. Le premier ministre a fait valoir que le siège social et, par conséquent, le centre de décision, passeraient à l'extérieur de la province. Comme MacMillan-Bloedel reçoit ses concessions forestières en grande partie de la Colombie-Britannique, le premier ministre avait un argument très fort, qu'il fit valoir sans ménagement. Pourra-t-il procéder de la même manière contre Canadian Pacific, qui a de grands biens dans la province ?

303

Cette première intervention vient après celle du gouvernement fédéral qui, lui, étudie et bloque au besoin l'achat d'une société canadienne par des capitaux étrangers, à moins qu'on lui démontre l'avantage pour le pays. L'initiative provinciale, elle, est dirigée non contre des groupes étrangers, mais extra-provinciaux. Ce fut le cas également de la province de Québec qui réagit immédiatement contre la menace d'achat du Crédit Foncier Franco-Canadien par un groupe canadien, mais ayant son siège social à Halifax. L'opération faisait entrer en ligne de compte des actions détenues en majorité en France et en Belgique; mais le gouvernement québécois s'y opposa, même si on faisait ainsi passer les actions de l'étranger au Canada. Pour se justifier, il a invoqué lui aussi le passage du centre de décision d'une province à l'autre. Depuis, une banque et une autre grande société sont entrées dans le jeu; ce qui permettra à la grande entreprise de prêts hypothécaires de garder son centre d'influence dans la province. « Nous défendons nos gens », auraient dit certains ministres pour justifier l'intervention.

Il y a là un effet bien curieux de repli sur soi-même, au sein de deux provinces où se manifeste un nationalisme régional aigu: fait caractéristique d'un sentiment non de xénophobie — au niveau du

contrôle des entreprises — mais d'un régionalisme poussé très loin, qui creuse davantage le fossé entre les provinces.



### 14 janvier

304

Hier, à la télévision, \*\*\*, président d'une grande banque, a dit en répondant à une question qui lui était posée: « La souveraineté du Québec est possible; mais à quoi mène-t-elle? C'est cela que j'attends qu'on me démontre ». Il y a là un aspect nouveau d'une question longuement débattue et qui ne manque pas d'intérêt. Je crois que M. Lévesque aurait raison de préciser sa pensée de ce côté.



On dit grand bien du nouveau président de General Motors au Canada. Il a quarante-sept ans et il a été vingt-trois ans à la compagnie. D'un autre côté, il n'est jamais venu au Canada. Il y a là un autre exemple assez curieux de ce colonialisme américain qui, à travers les années, continue de se manifester.

Cela me rappelle un autre exemple, celui d'Esso qui, vers 1935, avait nommé à Port-Jérôme près de Rouen un Américain comme président de la Standard Oil. Il était entouré d'ingénieurs français, mais il ne comprenait pas un mot de la langue et il connaissait bien peu le pays. Avec le résultat que ses collaborateurs disaient de lui: « Ces Américains sont des sauvages. » De son côté, il nous avait confié un jour que nous avions été reçus par sa compagnie à Port-Jérôme: « Pour la cuisine, les Français sont excellents. » Cette remarque venait à la suite d'un excellent repas, dont je le remerciais et je le félicitais à titre de chef du groupe H.E.C. qui visitait la France. On sentait entre les deux éléments une inimitié profonde qui provenait probablement du fait que les ingénieurs français parlaient mal l'anglais et que le directeur de l'entreprise en France ne comprenait pas du tout la langue.

### 16 janvier

Dans un article donné à la revue, j'ai voulu noter comme le milieu économique avait évolué depuis une dizaine d'années au Canada français. Quand on en étudie la marche dans le Québec, on se rend compte comme la génération des 40 à 60 ans a changé. C'est chez elle

que l'évolution a été le plus remarquable. En possession d'une connaissance du métier assez poussée, elle a eu de remarquables initiatives, tant dans le domaine professionnel (médecine, recherche, droit, génie civil) que des affaires. Parmi les exemples, je mentionnais les ingénieurs en notant leurs réalisations dans le domaine de l'électricité: barrages, transport du courant à longue distance, recherche, etc. Une fois l'article paru, j'en ai trouvé une confirmation dans le dernier numéro de *Québec Économique*. Voici ce que l'on dit des firmes d'ingénieurs-conseils:

« La Fédération internationale des ingénieurs-conseils estime que le Québec se situe au quatrième rang dans le monde pour l'importance de ses effectifs (1976).

305

Les grands travaux d'ingénierie confiés par l'État ou par l'Hydro-Québec aux firmes québécoises leur ont permis d'acquérir une riche expérience qui leur a été d'un précieux secours lorsqu'elles ont tenté une percée sur les marchés internationaux. Cependant, les firmes québécoises ont dû faire preuve d'une grande souplesse, car la nature des travaux est dans certains cas bien différente.

Les firmes québécoises ont l'avantage de bien maîtriser, aussi bien en anglais qu'en français, une technologie américaine qu'elles ont appliquée à des travaux de grande envergure dans des conditions difficiles. À cause de la nature de ces travaux, elles ont dû consentir au cours des ans un important effort de recherche et de développement. Les principales réalisations au Québec se situent dans les domaines suivants: route, aménagements hydro-électriques, structures de bâtiments, égouts et aqueducs, procédés industriels, centrales nucléaires, systèmes de traitement et d'épuration des eaux. »

Parmi les types de réalisations qui représentent le mieux la technologie québécoise à l'étranger, on peut citer celles qui se rapportent aux domaines qui suivent: pâtes et papiers, raffinage de minerai, procédés métallurgiques, centrales nucléaires, structures de bâtiments et procédés chimiques et pétrochimiques. Ces réalisations représentent plus des deux tiers du chiffre d'affaires des firmes d'ingénieurs à l'extérieur du Québec. »

Comme on est loin de l'époque où, dans les grandes entreprises d'électricité de la province de Québec, il n'y avait guère de place pour les ingénieurs francophones. C'est en forgeant qu'on devient forgeron, disait la sagesse populaire autrefois. Elle avait raison.

**20 janvier**

Le premier ministre vient de recevoir le rapport Pépin-Robarts. Il sera extrêmement intéressant d'en lire les conclusions. J'ai hâte de voir, en particulier, ce que notre amie Solange Chaput-Rolland y aura écrit. Je ne serais pas étonné qu'elle ait fait un rapport dissident ou tout au moins qu'elle ait apporté un point de vue différent — le sien. Car elle a une très forte personnalité, qui ne peut pas ne pas se manifester à une occasion comme celle-là.

306

Le rapport P.-R. ne peut pas ne pas apporter des vues nouvelles, des aperçus précis, des projets en marge de ce drame — c'en est un — des relations entre Canadiens français et anglais auxquelles on assiste dans notre pays depuis la Conquête.

L'enquête a été houleuse à certains moments. On ne pourra éviter sans doute que le rapport ne soulève à nouveau les passions. Je pars pour Nice lundi, mais j'ai demandé à ma secrétaire de me procurer un exemplaire d'ici mon retour, si M. Trudeau accepte que le texte soit rendu public. Mais comment pourrait-il en empêcher la publication, même s'il n'est pas conforme à ses vues ?<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Nous reprenons la publication des *Pages de Journal* avec celles de 1979. Si nous passons par-dessus deux ans, c'est pour nous rapprocher davantage du moment présent, en laissant à l'auteur le soin de faire paraître les autres où et quand il le jugera à-propos. A.

# onadu métier

Nos membres  
se trouvent près de chez vous ...  
... partout au Québec

**Siège Social**  
2303, Avenue de Lasalle  
Montréal, Québec  
H1V 2K9  
(514) 256-2231

**Pare-brise — Glaces d'auto**  
**Rembourrage — Housses**  
**Toits soleil — Toits vinyle**  
à des prix très concurrentiels

**VITRO PLUS**  
INC.

## MONTREAL

**Centre Ville**  
(514) 481-0345

**Montréal-Nord**  
(514) 324-1462

**Pointe-aux-Trembles**  
(514) 642-0497

**St-Léonard (Montréal)**  
(514) 327-4444

**Verdun**  
(514) 933-6666

**Ville St-Pierre**  
(514) 364-6222

## BANLIEUES DE MONTREAL

**Beauharnois**  
(514) 429-4453

**Beloil**  
(514) 467-9475

**Châteauguay**  
(514) 691-3600

**Contrecoeur**  
(514) 587-2464

**Laval**  
(514) 622-3821

**Longueuil**  
(514) 651-0900

**St-Amable, Cté Verchère**  
(514) 649-2788

**St-Constant**  
(514) 638-0184

**Vaucluse, L'Assomption**  
(514) 589-4551

## QUEBEC ET RÉGIONS

**Boischatel**  
(418) 822-1843

**Duburger**  
(418) 681-7820

**St-Apollinaire,  
Cté Lotbinière**  
(418) 767-3058

## AUTRES RÉGIONS

**Baie Comeau**  
(418) 296-3331-2

**Bonaventure Est**  
(418) 534-2042

**Causapscal**  
(418) 756-5550

**Cowansville**  
(514) 263-5191

**Gaspé**  
(418) 368-1970

**Granby**  
(514) 378-5036

**Granby**  
(514) 372-4940

**Hauterive**  
(418) 589-9244

**Iberville**  
(514) 346-6136  
**Joliette**

(514) 756-8161

**Lachute**  
(514) 562-6066

**Matane**  
(418) 562-2448

**Pabos, Cté Gaspé**  
(418) 689-2401

**Rimouski**  
(418) 723-6282

**Ste-Agathe-des-Monts**  
(819) 326-2882

**St-Georges-Ouest**  
(418) 228-3201

**St-Hyacinthe**  
(514) 774-3198

**Sept-Iles**  
(418) 962-5106

**Thetford Mines**  
(418) 338-4281

**Trois-Rivières**  
(819) 375-5431

- Remplacement de pare-brises
- Mise en place de vitres sécuritaires
- Installation de toits de revêtement de vinyle et de toits-soleil
- Rembourrage
- Aménagement d'éléments décoratifs
- Réparation de toitures, voûtes, sièges, housses et tapis.

# **SOCIÉTÉ GESTAS, LTÉE**

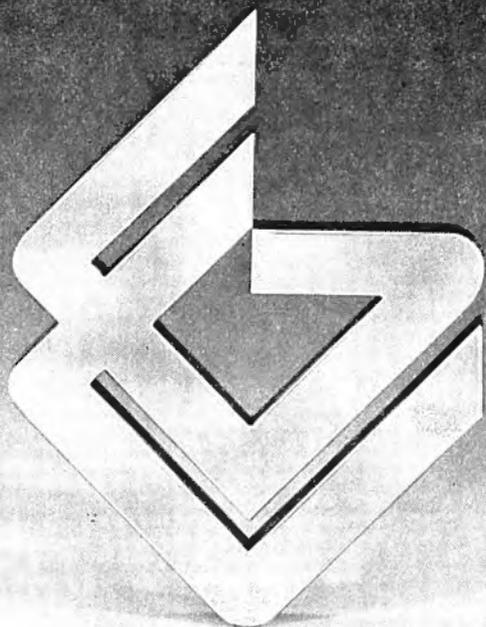
---

**GESTION D'ASSURANCES DE RESPONSABILITÉ  
PROFESSIONNELLE ET AVIATION POUR  
LE COMPTE D'UN POOL D'ASSUREURS**

---

**410, rue St-Nicolas, suite 530,  
Montréal, P.Q. H2Y 2P5**

**Téléphone: (514) 288-5611  
Télex: 05-25147**



Fondé à Saint-Hyacinthe en 1907, le Groupe Commerce est aujourd'hui l'une des plus importantes entreprises d'assurance IARD au Québec: plus de 335,000 assurés, entreprises et particuliers, dont 170,000 en automobile et 165,000 en incendie, vol, accidents et risques divers.

Vous pouvez compter sur les 650 personnes du Groupe Commerce pour un service rapide et intègre, surtout dans le règlement des sinistres. Pour vous, comme pour vos clients, le Groupe Commerce est une présence rassurante.



**LE GROUPE COMMERCE**  
Compagnie d'assurances

**une présence rassurante**

# **Nous sommes là pour la vie Et nous vous l'assurons**

Direction générale du Québec  
**SunLife du Canada**



# Le Groupe Canada- Britannia

---

Au Québec depuis 25 ans.  
Exclusivement au service  
des courtiers d'assurances.

Profitez de nos marchés.

Feu, vol, responsabilité, enlè-  
vements, extorsions, équipe-  
ment d'entrepreneur, risques

spéciaux. Nous acceptons les  
risques jusqu'à \$1,000,000.

Une seule proposition. Une  
seule négociation, une seule  
police. Un placement rapide  
avec un seul bureau. Une  
compagnie à l'avant-garde.

---

## pour vous servir

---

Montréal  
siège social  
276, St-Jacques  
Montréal H2Y 1N3  
849-2314

Québec  
2700, boul. Laurier  
Ste-Foy G1V 2L8  
656-9838

Toronto  
199 Bay Street  
Toronto, Ont. M5J 1L4  
363-8711

**Un service à l'étendue du Québec**

# Gérard Parizeau, Ltée

**Courtiers d'assurances**

410, rue Saint-Nicolas  
Montréal, Qué. H2Y 2R1  
Tél.: (514) 282-1112



## **Nos bureaux**

C.A. Frigon & Associés Inc.  
Jonquière

J.E. Poitras Inc.  
Québec

Aime Duclos Assurance Inc.  
Sept-Îles

P.H. Plourde Ltée  
Victoriaville

Parizeau, Pratte, Guimond, Martin & Associés Inc.  
Val d'Or Rouyn

Membres du groupe Fortanor

# l'assurance-vie du st-laurent

## réassureur

**AU  
SERVICE  
DES  
COMPAGNIES  
D'ASSURANCE  
VIE**



612, St-Jacques  
Montréal H3C 1C8  
Tél.: (514) 288-6895  
Télex: 05-27370

# Pourquoi la BCN a-t-elle plus de succursales au Québec que toute autre banque?

Parce que plus de gens apprécient le grand nombre de ses services au particulier, à l'industrie et au commerce, la très grande disponibilité de son personnel et sa grande discrétion.

Et parce que c'est un plaisir d'y faire des affaires.

La Banque des gens d'affaires.



Banque Canadienne Nationale

## PARIZEAU, PRATTE, GUIMOND, MARTIN & ASSOCIÉS INC.

Membre du groupe Sodarcan, P.P.G.M. voit principalement aux affaires d'assurances en Abitibi, dans le Témiscamingue et dans le nord de l'Ontario.

Spécialités: risques industriels et commerciaux

Bureaux

Rouyn

Val d'Or

Tél.: (819) 762-0844

(819) 825-3101

## LA FÉDÉRATION

Compagnie d'assurance du Canada

Siège social:

275, rue Saint-Jacques, Montréal

Bureau régional:

1305, Chemin Ste-Foy, Québec

La Munich, Compagnie de Réassurance  
Victory, Compagnie d'Assurances Limitée

# Réassurance sur la vie



---

Société de Gestion Munich-Londres Ltée  
Suite 1524, 360 Ouest Rue St-Jacques,  
Montréal, Québec H2Y 1P5 (514) 844-1732



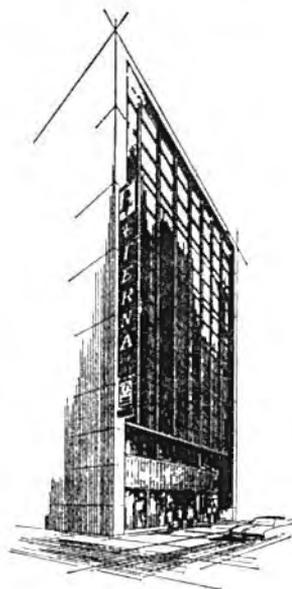
**ÆTERNA-VIE**  
COMPAGNIE D'ASSURANCE\*

Siège social : 1184, rue Ste-Catherine ouest  
Montréal H3B 1K3

Agences : Montréal, Québec,  
Trois-Rivières, Sherbrooke, St-Hyacinthe,  
Granby, St-Jean, Chicoutimi, St-Georges.

---

\* Membre de "Groupe Prêt et Revenu"



# **LA NATIONALE**

**COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA**

---

## **RÉASSURANCE**

**(GÉNÉRALE ET VIE)**

---

**275 OUEST, RUE ST-JACQUES, SUITE 70  
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H2Y 1M9**

**Téléphone: (514) 844-1971**

**Télex : 05-24391 (Natiore)**





## en bonne. compagnie

Tout change si vite que nous devons nous adapter continuellement. Et cela n'est pas toujours facile, nous le concédons. Mais rien n'est insurmontable, loin de là.

À besoins nouveaux, solutions nouvelles. L'Union Canadienne, depuis longtemps sensibilisée à ce problème de notre époque, a orienté tous ses efforts de recherche et d'innovation en ce sens. De concert avec votre courtier, elle peut répondre à vos attentes; l'Union Canadienne sait se faire présente à l'homme d'aujourd'hui. Sensible à vos difficultés, elle est en mesure de vous aider.

Pour faire face à ce monde changeant et incertain, nous croyons qu'avec l'Union Canadienne, vous êtes **EN BONNE COMPAGNIE.**



**L'Union Canadienne**  
Compagnie d'Assurances  
Siège social: Québec

**École des  
Hautes Études  
Commerciales**

Affiliée à  
l'Université de Montréal



**programmes d'études  
en administration**

**programmes de 1er cycle**

- baa: baccalauréat en administration des affaires, en classes du jour ou du soir.
- programmes de certificats en classe du soir.

**programmes de 2e cycle**

- mba: maîtrise en administration des affaires.
- M.Sc.: maîtrise en sciences de la gestion.
- dsa: diplôme en sciences administratives, en classes du soir.

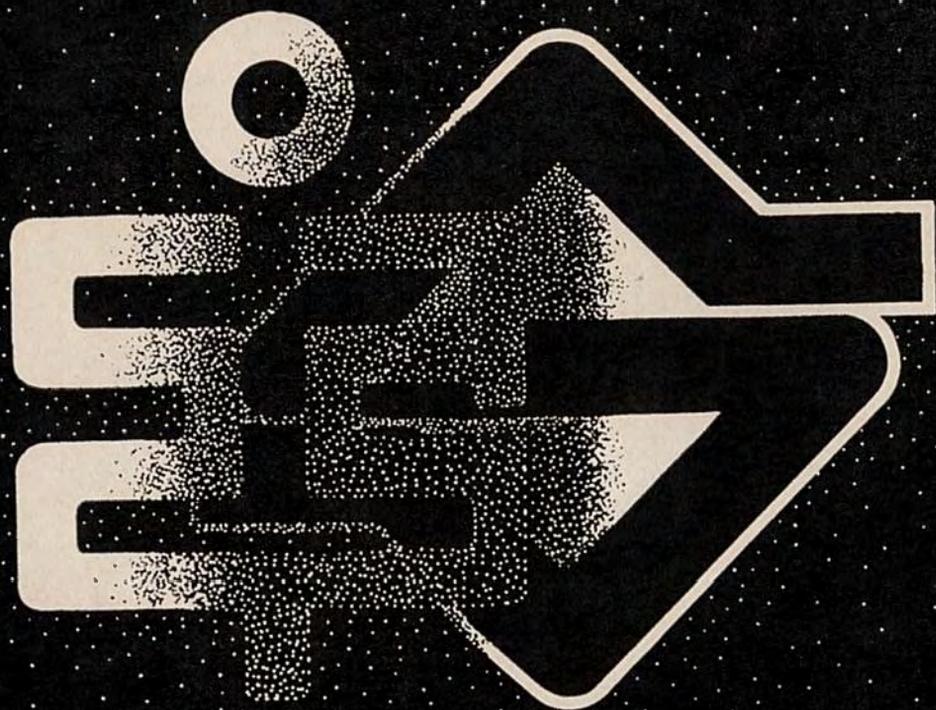
**programme de 3e cycle**

- Ph.D.: doctorat en administration.

**Le Centre de formation et de perfectionnement en administration** organise des séminaires qui permettent aux hommes d'affaires et aux gestionnaires d'élargir leur champ de connaissances dans les différents domaines de la gestion et de l'administration.

**renseignements**

École des Hautes Études Commerciales  
5255, avenue Decelles, Montréal H3T 1V6



# **Nous signons notre présence!**

Nous constituons, par notre volume de primes, un des plus importants groupes d'Assurances I.A.R.D. (incendie, accident, risques divers) au Québec.

Nos courtiers, choisis pour leur compétence, offrent partout au Québec la même qualité de service en matière d'assurance incendie, garantie, automobile et responsabilité.

Nous sommes membres du Mouvement des Caisses populaires Desjardins. Notre action s'inscrit comme une force du milieu des assureurs québécois.

C'est avec fierté que nous signons notre présence.



LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE  
DES CAISSES POPULAIRES



LA SÉCURITÉ  
Compagnie d'Assurances  
Générales du Canada