
Assurances

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

| | |
|---|-----|
| 1979: ANNÉE DE TURBULENCE ET D'INCERTITUDE, par Gérard Parizeau | 111 |
| L'ASSURANCE-VIE ET LE MARCHÉ COMMUN, par André Lesouëf | 123 |
| SUR CERTAINS PROBLÈMES DE LA RÉASSURANCE: La réassurance et l'inflation, par Hervé Cachin | 130 |
| What is an exclusion? by Angus H. Ross. | 136 |
| The use and development of the phrase "each and every occurrence" in excess of Joss reinsurance contracts, by Eric A. Pearce (2nd part). | 142 |
| COVERAGE FOR CATASTROPHIC RISKS CONCERNING NATURAL DISASTERS AND POLITICAL RISKS, by Eugenio Coppola Di Canzano | 146 |
| COMMENTAIRES SUR LES CENTRES D'ESTIMATION ET D'ÉVALUATION AU QUÉBEC, par André Langlois | 158 |
| INDICATEURS ÉCONOMIQUES | 163 |
| ALLOCATIONS ET PRESTATIONS SOCIALES DANS LA PROVINCE DE QUÉBEC | 164 |
| PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau | 180 |
| THE STATE OF CANADIAN GENERAL INSURANCE IN 1980, by Christopher J. Robey. | 187 |
| BULLETIN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT DU GROUPE SODARDAN | |



PHOENIX DU CANADA

(Phoenix, compagnie d'assurance du Canada

Inc., 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 d'affaires au Canada depuis 1804

B E A LE BUREAU D'EXPERTISES DES ASSUREURS LTÉE

EXPERTS EN SINISTRES
DE TOUTES NATURES
SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA

BUREAUX DIVISIONNAIRES

Atlantique - Halifax - G.J. Daley (902) 455-9613
Est du Québec - Québec - G.-A. Fleury (418) 651-5282
Ouest du Québec - Montréal - C. Chantal (514) 735-3561
Ontario - Toronto - J.E. Catley (416) 598-3722
Prairies - Calgary - P.J. Scott (403) 230-1642
Pacifique - Vancouver - J.A. Bell (604) 684-1581

Siège social

4300 ouest, rue Jean-Talon
Montréal H4P 1W3
(514) 735-3561

le Blanc Eldridge Parizeau, Inc.

Montréal, Québec, Canada

Courtiers de réassurance
à travers le monde

bep

le Blanc, Eldridge,
Parizeau & Associés, inc.
Montréal, Québec

Canadian International
Reinsurance Brokers Ltd.
Toronto, Ontario

le Blanc Eldridge Parizeau
(International), inc.
Montréal, Québec



Intermediaries of America inc.
New York, New York

le Blanc Eldridge Parizeau
(Bermuda), inc.
Hamilton, Bermudes



Membres du groupe Sodarcán



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

Fondée en 1927,
au 13^{ième} rang des
compagnies d'assurances I.A.R.D.
traitant des affaires au Québec,
active en assurance-vie
depuis 1965
Provinces-Unies
est consciente des besoins
contemporains, sensible au
progrès de l'avenir.



La Compagnie d'Assurances
PROVINCES-UNIES
Siège social: 2021, avenue Union
Bureau 1200, Édifice Provinces-Unies
Montréal, Québec

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

Réassurance sur la vie



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

55] ! | ls ; VIE



◆◆ GROUPE PRÊT ET REVENU

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

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





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

uneprésencerassurante

on a du 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

r,r,o

INC.

MONTRÉAL

Centre Ville

(514) 481-0345

Nord

(514) 279-3358

Montréal-Nord

(514) 324-1462

Ville St-Pierre

(514) 364-6222

BANLIEUES DE MONTRÉAL

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

QUÉBEC ET RÉGION

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

Hull

(819) 777-3645

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

Sherbrooke

(819) 569-1541

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.

**AGENTS DE
RÉCLAMATIONS
CURTIS INC.**

Jules Gullemette, A.R.A.

— Gilles Lalonde, A.R.A.

**EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTES NATURES**

276, rue St-Jacques

Tél. : 844-3021

MONTRÉAL

*Hébert,
Le Houillier
& Associes Inc.*

Actuaires et consultants

Au service des

- compagnies d'assurance sur la vie et de dommages
manuel de taux, calcul de réserves et d'impôt,
évaluation de risque
- employeurs et associations
implantation, élaboration et communication
de programmes d'avantages sociaux

1080, Côte du Beaver Hall, suite 1910

Montréal, Québec H2Z 1S8 - (514) 866-2741

4, Place Québec, Québec - (418) 525-4721

UNE SOCIÉTÉ MEMBRE DU GROUPE SODARCAN, LTÉE

François L. de Martigny, éditeur (Itée)
 60, rue St-Jacques, suite 102, Montréal H2Y 1L5
 849-8065

Rapports annuels. Brochures de prestige.
 Dépliants. Annonces. Revues. Bulletins.
 Journaux. Diaporamas.
 Des idées originales, une qualité exceptionnelle.



MARTINEAU WALKER

AVOCATS

ROBERT H. WALKER, c.r.
PETER R. D. MACKELL, c.r.
ROBERT A. HOPE, c.r.
F. MICHEL GAGNON
RICHARD J. F. BOWIE
MICHAEL P. CARROLL
PIERRETTE RAYLE
ANDRÉ T. MÉCS
ANDRÉ LARIVÉE
WILBROD CLAUDE DÉCARIE
ANDREA FRANCCŒUR MÉCS
FRANÇOIS ROLLAND
JEAN MASSON
MARIE GIGUÈRE
RONALD J. McROBIE
RAYMOND TRUDEAU
PIERRE G. DESLAURIERS
JACQUES RAJOTTE

GEORGE A. ALLISON, c.r.
ANDRÉ J. CLERMONT, c.r.
J. LAMBERT TOUPIN, c.r.
EDMUND E. TOBIN
JACK R. MILLER
MAURICE A. FORGET
DAVID W. SALOMON
JAMES G. WRIGHT
JEAN-FRANÇOIS BUFFONI
ROBERT B. ISSENMAN
DONALD M. HENDY
GRAHAM NEVIN
RICHARD J. CLARE
ERIC M. MALDOFF
ROBERT PARÉ
BRIGITTE GOUIN
LUCIE ROY

ROGER L. BEAULIEU, c.r.
JOHN H. GOMERY, c.r.
BERTRAND LACOMBE
C. STEPHEN CHEASLEY
SERGE D. TREMBLAY
STEPHEN S. HELLER
JEAN-MAURICE SAULNIER
SERGE F. GUÉRETTE
MICHEL MESSIER
MARC NADON
PAUL B. BÉLANGER
YVES LEBRUN
ALAIN CONTANT
XENO C. MARTIS
REINHOLD GRUDEV
DAVID W. BOYD
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.

Téléphone 395-3535 - Code régional 514
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266
Adresse télégraphique - CHABAWA
Télex 05-24610 Buoy Mtl
Bélinographe (514) 395-3517

Bureau 3400
La Tour de la Bourse
C.P. 242, Place Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9

PAGÉ, DUCHESNE, RENAUD, DESMARAIS & PICARD

Avocats-Advocates

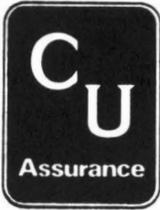
R. PAGÉ, C.R.
G. Y. RENAUD, C.R.
P. PICARD, LL.L.
M. GARCEAU, LL.L.

J. DUCHESNE, C.R.
M. DESMARAIS, LL.L.
JEAN LARIVIÈRE, B.C.L.
ANDRÉ PASQUIN, LL.L.

500 PLACE D'ARMES, SUITE 2260

MONTRÉAL H2Y 2W2

Tél.: 845-5171



COMMERCIAL UNION

AU SERVICE DES QUÉBÉCOIS
DEPUIS PLUS DE CENT ANS

Administration du Québec
1010, rue Sherbrooke ouest, Montréal

BUREAUX A L'ÉTENDUE DU CANADA

QUÉBEC
RIMOUSKI
CHICOUTIMI
SHERBROOKE
MONTRÉAL
TROIS-RIVIÈRES
HALIFAX
SYDNEY
ST-JEAN N.B.
MONCTON
CHARLOTTETOWN

FREDERICTON
OTTAWA
KINGSTON
TORONTO
BARRIE
SUDBURY
THUNDERBAY
HAMILTON
ST. CATHARINES
LONDON
KITCHENER

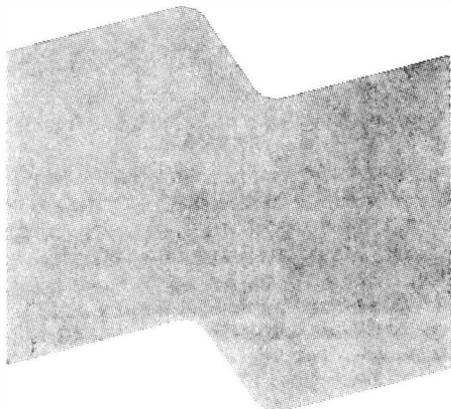
WINDSOR
WINNIPEG
PRINCE GEORGE
CALGARY
RED DEER
EDMONTON
LETHBRIDGE
VANCOUVER
KELOWNA
VICTORIA

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE
UNION COMMERCIALE DU CANADA

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE
CONTRE LES ACCIDENTS ET L'INCENDIE DU CANADA

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE
STANSTEAD & SHERBROOKE

Avec nos hommages



fi BANQUE NATIONALE

La Banque Nationale du Canada est née de la fusion de la Banque Canadienne Nationale et de La Banque Provinciale du Canada. Plus de 15 milliards d'actif, 16 000 employés, 22 000 actionnaires. Plus de 850 succursales et bureaux au Canada. Présente à Londres, New York, Paris, Hong-Kong, Nassau (Bahamas).

PARZEAU, 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

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)

PLACE DU CANADA, 21^e ÉTAGE
MONTRÉAL, QUÉBEC H3B 2R8
Tél.: (514) 879-1760 Télex: 05-24391

ASSURANCES

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs. Aussi ne doivent-ils pas être considérés
nécessairement comme l'opinion du groupe Sodarcac.

Prix au Canada:

L'abonnement: \$15

Le numéro: \$4

À l'étranger:

L'abonnement: \$18

Membres du comité:

Gérard Parizeau, Pierre Chouinard,

Gérald Laberge, Lucien Bergeron,

Maurice Jodoin, Angus Ross,

Monique Dumont, Monique Boissonnault

Denise Dussault et Rémi Moreau

Administration:

410, rue Saint-Nicolas

Montréal H2Y 2R1

48^e année

Montréal, Juillet 1980

N° 2

111

1979: année de turbulence et d'incertitude

par

GÉRARD PARIZEAU

1979 a été une année dure pour les uns, inattendue et profitable pour les autres, imprévisible dans l'ensemble pour ceux qui pratiquent la prospective avec les risques que comporte cet art récent et instable, décevant mais essentiel pour ceux qui, avec un grand optimisme ou un pessimisme certain, établissent les budgets publics ou privés.

Essayons, en rétrospective - ce qui est beaucoup plus facile - de voir ce qui s'est passé au cours de cet exercice, d'abord dans le milieu économique au Canada, puis dans le domaine qui nous intéresse, c'est-à-dire celui de l'assurance.

On constate d'abord une croissance du produit national brut que les économistes ont vu fondre durant l'exercice comme la peau de chagrin de Balzac, au point de dépasser à peine le seuil de l'expansion. Par ailleurs, au Canada comme à

l'étranger, des comptes qui se soldent par un déficit inquiétant de la balance des paiements; déficit très lourd que l'on comble par des emprunts à un coût de plus en plus élevé.⁽¹⁾ Mais, en regard, un commerce extérieur bouillonnant, avec des exportations dépassant de beaucoup l'attente des intéressés, grâce notamment à un dollar instable et faible. Pour le commerce avec l'étranger, les affaires ont été bonnes avec des bénéfices assez extraordinaires et favorables dans l'ensemble, aussi bien à l'initiative privée qu'aux finances publiques. Ce fut le cas, par exemple, de l'industrie du papier, qui dépend en grande partie de pays à monnaie forte ou, tout au moins, plus vigoureuse que la nôtre.

Point faible de notre économie, le dollar canadien a eu sur les prix intérieurs et sur le degré d'inflation une influence directe qui s'est traduite par une hausse du coût de la vie; phénomène contre lequel l'économie se défend bien mal ou pas du tout. Par voie de conséquence, il a eu sur les relations entre ouvriers et patrons les résultats que l'on connaît et dont le contribuable a été le premier à souffrir. Outré souvent par le sangêne des parties en cause, il a été le témoin silencieux, mais parfois rageur des événements. Plus souvent qu'à son tour, il a dû marcher ou dépendre du *pouce* - ce mode de transport peu coûteux mais aléatoire. On l'a privé aussi de ses journaux; certains ont disparu, victimes consentantes ou forcées d'une longue attente ou de conditions impossibles à soutenir, une fois le bercail réintégré. Comme l'apprenti-sorcier l'avait fait, on a joué avec les postes, l'électricité, le téléphone, les services essentiels; ce qui n'a pas rendu la vie bien agréable au public, cet otage de tous les jours.

⁽¹⁾ Dans une conférence intitulée *Déficit extérieur et politique*, M. Michel Bélanger a exposé la situation le 22 avril 1980 à la Chambre de Commerce du District de Montréal. Le lecteur y trouvera un excellent exposé de la situation économique actuelle au Canada et des problèmes que posent les taux d'intérêt élevés, l'inflation et l'importance croissante du déficit de la balance des paiements.

ASSURANCES

Chose assez étonnante qui montre une force de réaction assez grande, l'économie a continué de croître, même si de nombreuses entreprises ont disparu. D'autres ont été créées, il est vrai. Et pour le plus grand nombre, une activité nouvelle s'est traduite par des profits accrus considérablement, et notamment dans l'industrie, comme nous l'avons dit, grâce à un jeu d'équilibre, de subventions, à un certain degré d'imagination et à un travail parfois désordonné, mais efficace dans l'ensemble. Chose à noter, dans certaines régions, c'est à la petite et à la moyenne entreprise qu'on doit d'assez efficaces exemples d'initiatives dans certains domaines et dans certaines régions.

113

Quand on étudie la situation d'un peu près, ce qui frappe n'est-ce pas, cependant, une grande instabilité et une certaine incohérence de l'économie?

A la Bourse, par exemple, le baromètre ordinaire de l'état des esprits, à quel bouillonnement et à quels écarts n'a-t-on pas assisté avec une cote qui bougeait enfin, qui montait régulièrement, mais un peu vite, malgré les mauvaises nouvelles venues de l'extérieur? Ceux qui ont connu la crise de 1929 ont froncé les sourcils et montré une certaine inquiétude, mais on ne les a guère écoutés. Car rien n'est aimable comme l'optimisme. Puis, brutalement, la cote a réagi devant les taux d'intérêt en hausse de l'autre côté de la frontière et, bientôt, au Canada, dont l'économie est dans le sillage de ses voisins. Pendant un court espace de temps, certains ont subi les mêmes affres que durant la crise de 1929 - dont on a rappelé le souvenir en octobre dernier - mais à un moindre degré, fort heureusement. Et puis, poussée par une fructueuse chasse au pétrole dans notre pays et par les résultats que laissait entrevoir l'économie dans son ensemble, la cote en Bourse a repris sa marche ascendante avec quelques hauts et quelques bas, en nombre et en importance suffisants pour rappeler les aléas d'un des commerces les plus instables qui soient.

Que dire du taux d'intérêt que l'on n'ait déjà écrit? Peu de chose, assurément, sauf que, depuis longtemps, il avait dépassé le seuil de ce qu'autrefois on taxait d'usure. Il faut noter en particulier que le taux d'intérêt est devenu un des empêchements les plus sérieux à la reprise de l'activité dans le milieu de la construction et, par voie de conséquence, dans plusieurs autres domaines. Quant le bâtiment va, tout va, affirmait-on autrefois. Le dicton est resté valable car, à une reprise de l'activité dans ce marché, correspondent des initiatives nouvelles dans tout ce qui est relié à la construction. Avec des taux d'intérêt variant de 14 à 18%, comment peut-on espérer une amélioration quelconque? ² Si l'Etat et quelques grandes entreprises peuvent se permettre des travaux aussi dispendieux, l'individu, lui, ne le peut guère à moins d'un optimisme résistant à tout.

Abordons maintenant les résultats et les problèmes de notre propre domaine: celui de l'assurance et de la réassurance durant le dernier exercice.

L'assurance sur la vie n'a guère fait parler d'elle en 1979. Elle a suivi son petit bonhomme de chemin, sans résultats spectaculaires, mais un peu mieux que sur sa lancée.³ En 1979, elle a augmenté sa production, malgré les forces contraires de l'inflation et du coût de la vie. La hausse a été de 12% - ce qui lui a permis de faire face à l'inflation et même d'en dépasser le taux. Fait à signaler, car il est très curieux à observer, si l'augmentation de la production est de 12%, par contre pour l'assurance individuelle, elle est de 5% dans le cas des compagnies étrangères (non britanniques) et de 20% pour les compagnies canadiennes. A signaler également que si la production d'assurance individuelle dans l'ensemble s'est accrue de 15%, l'aug-

(2) Depuis, il est vrai, le taux de réescompte et le taux de base des banques ont sensiblement diminué, ainsi que le taux d'intérêt des prêts hypothécaires. Ils restent trop élevés pour une reprise normale.

(3) TEnse-basant sur les chiffres préliminaires du surintendant des assurances fédéral, lesquels, il est vrai, ne comprennent pas toutes les sources d'affaires puisqu'ils se limitent aux assurances pratiquées par les sociétés d'appartenance fédérale.

ASSURANCES

mentation de l'assurance collective n'a été que de 80%. Il faut retenir aussi que:

- a) d'une part, en assurance individuelle, la tendance continue de favoriser l'assurance temporaire à cause du coût sensiblement moindre de la garantie. C'est, pensons-nous, la tendance dans le monde occidental;
- b) la hausse de rendement du portefeuille a mis à la disposition des assureurs des sommes croissantes pour les nouveaux placements, tout au moins. Par suite des dispositions de la loi sur les assurances, l'assuré participant a été le premier à en profiter.

115

Dans l'assurance autre que vie, les résultats techniques varient suivant les domaines. En assurance des biens, ils sont nettement défavorables. Si le revenu-primés a augmenté de 70% dans l'ensemble, le rapport sinistres-primés est passé de 53 à 630%, tandis qu'en assurance de responsabilité, il tombait de façon assez étonnante, de 800% en 1978 à 580% en 1979. En assurance automobile, on a assisté à un mouvement contraire très déplaisant, surtout dans la province de Québec. Dans l'ensemble du Canada, si les primes souscrites ont augmenté de 70%, le rapport des sinistres aux primes est passé de 640% en 1978 à 700% en 1979. Le chiffre est sans doute plus haut encore, si l'on tient compte du jeu des réserves, bien difficile à préciser mais que l'on peut imaginer. Il fallait s'attendre à de pareils résultats, face à une concurrence effrénée qui, si elle a fléchi légèrement en fin d'exercice, ne cessera ou, tout au moins, ne s'atténuera véritablement que devant des pertes très substantielles.⁴ Or, si les résultats d'exploitation sont mauvais, les conditions du marché financier sont telles qu'en face d'une perte technique, on constate un revenu très accru. C'est ainsi qu'en 1979, les résultats techniques se sont transformés d'un profit de \$43

⁴Il faut aussi signaler la fréquence des sinistres qui a repris sa marche ascendante de façon inquiétante.

millions en 1978 à une perte à \$171 millions en 1979. Par contre, le revenu des placements a augmenté de \$528 millions en 1978 à \$651 millions en 1979.⁽⁵⁾

116 En somme, on se trouve devant des résultats techniques mauvais, contrebalancés fort heureusement, il est vrai, par le rendement croissant d'un portefeuille qui, au niveau de la valeur des obligations tout au moins est négatif, mais qui reprend toute sa vigueur au niveau du revenu. Situation paradoxale? Non, simple jeu d'une économie qui n'en est pas à une contradiction près.

Mettons de côté l'analyse des résultats techniques sur lesquels on a encore bien peu de détails et voyons plutôt quelques-uns des problèmes propres à notre métier.

1. L'assurance autre que vie reste une opération essentiellement technique, basée sur des normes établies depuis de nombreuses années, mais dont certaines sont suivies uniquement quand les choses se gâtent. A tel point que le placement des réserves et des fonds propres d'une entreprise est devenu la condition essentielle de survie. S'il n'y avait pas ce volet de l'opération, on peut imaginer facilement ce que deviendraient des sociétés dont les résultats montrent des écarts aussi grands que ceux que nous signalions précédemment.⁽⁶⁾ Passer d'un bénéfice technique de \$43 millions à une perte d'exploitation ou technique de \$171 millions mettrait beaucoup d'entreprises en difficultés s'il n'y avait le produit d'un portefeuille financier venu à la rescousse. On dit parfois: l'assurance autre que vie est devenue une opération financière. Ce qui est à la fois vrai et faux. Disons que l'aspect financier des opérations reste une condition de survie ou, tout au moins, d'équilibre de l'entreprise.

(5) Selon les chiffres provisoires du surintendant des assurances fédéral. Si ces chiffres devront être modifiés, ils donnent une idée suffisamment précise pour faire l'objet d'un raisonnement. Un de nos collaborateurs, M. C.J. Robey va beaucoup plus loin dans l'analyse. Nous renvoyons le lecteur à son étude, page 187 et suivantes.

(6) C'est en examinant les écarts du dernier quart de siècle qu'on se rend compte de l'instabilité d'un marché erratique, terriblement instable.

Un problème se pose: la défense du portefeuille contre l'inflation. En Amérique, on s'est longtemps refusé à y penser sérieusement. On a laissé passer l'occasion de l'or à \$35 l'once. On ne pouvait imaginer que la valeur du métal précieux dépasserait \$800 même si bientôt, devant l'excès, le cours devait tomber au-dessous de \$500. L'argent à \$52 l'once était une opération à laquelle on s'est refusé fort heureusement car, à la suite d'un coup de filet à la fois risqué, dangereux et raté, un groupe puissant s'est trouvé presque ruiné lorsque le prix de l'argent a dégringolé au point d'entraîner des pertes énormes. Les matières premières, les autres métaux précieux avec leurs écarts cauchemardesques sont aussi inacceptables dans un métier où le contrôle et la loi interviennent pour que le risque soit écarté le plus possible de ce qui est le fondement même de l'entreprise.

117

2. La nature des placements. Les placements à court terme jouissent de la faveur ordinaire en temps de crise. L'intérêt à 14, à 16 et à 18% ne peut-il être considéré comme une source d'enrichissement valable pour la différence entre le taux d'inflation et le rendement véritable? Il y a surtout les obligations à court, à moyen ou à long terme, mais leur valeur ne varie-t-elle pas suivant les fluctuations du taux d'intérêt moyen.¹ Un achat fait au bon moment ne peut-il pas être l'objet éventuel d'un profit? Assurément. Quant aux actions, elles peuvent être l'occasion cherchée en tenant compte des mouvements d'humeur et de la tendance profonde de la cote, mais surtout de la valeur intrinsèque de l'entreprise dont on achète les titres. Enfin, il y a:

- a) les placements immobiliers, opérations à long terme que la loi sur les assurances permet, mais de façon bien limitée au Canada, comme on le sait;
- b) les oeuvres d'art. Mais peuvent-elles vraiment faire partie d'un portefeuille destiné à garantir les opérations d'assu-

¹Après avoir atteint un chiffre très élevé, le taux de réescompte et le taux de base ont brusquement fléchi en 1980, il est vrai: autre indice d'une instabilité croissante.

rance? Consulté, le surintendant des assurances les écarterait sûrement d'un geste réprobateur que la loi lui imposerait. Et cependant, quels bénéfices elles apportent à l'individu bien conseillé?

On voit par là comme cette question des placements est importante en assurance et, par ailleurs, quels problèmes très sérieux elle pose, autant pour le placement avantageux des fonds que pour leur conservation et leur croissance.

118

Quant on considère l'aspect financier de l'opération d'assurance, on constate qu'il présente des difficultés aussi sérieuses que la technique elle-même.

3. Mais passons à autre chose. Dans l'assurance autre que vie, le problème essentiel, au point de vue technique, est actuellement la tarification. Pour l'assurance des biens, comme pour l'assurance automobile, les tarifs sont trop bas à cause de la concurrence qui les a infléchies ou immobilisées dangereusement dans certains domaines. L'exercice 1980 pourrait bien être un très dangereux cap à doubler, si on n'y veillait, à moins que l'augmentation des tarifs ne vienne à temps. Dans son rapport de 1979, le surintendant des assurances du Québec a prévu l'éventualité d'une hausse prochaine, tout en grognant, ce qui est dans sa fonction. Mais, il faut se rappeler qu'une modification de tarifs ne donne des résultats que plusieurs mois après son entrée en vigueur. Or, l'inflation n'attend pas: inflation des prix, des salaires, du coût des réparations pour les dommages matériels et des indemnités pour les accidents corporels. Si le nouveau régime d'assurance automobile dans la province de Québec n'a plus à tenir compte des tribunaux pour la détermination du préjudice, les assureurs, eux, doivent compter avec les jugements rendus par le tribunal, longtemps après le sinistre parfois, pour les dommages corporels subis antérieurement à la création de la Régie, ou survenus en dehors de la province, et avec les exigences des garagistes pour les dommages matériels. Faut-il préciser que, dans ce dernier cas, si l'on a accéléré le

règlement des sinistres, les relations nouvelles des assureurs et des assurés ont augmenté le coût proportionnel des services sans une hausse correspondante des primes.

Par ailleurs, si les tarifs doivent être augmentés, il faudrait qu'ils le soient graduellement afin de ne pas troubler l'équilibre du marché. Il faudrait éviter le trop comme le trop peu.

4. On a parlé sous le manteau de la possibilité de revenir au contrôle par l'Etat des salaires et des prix. Il ne nous appartient pas de discuter ici l'opportunité de la mesure dans son ensemble. Tout ce que nous pouvons dire, c'est que si, en fixant un plafond aux prix, on ne tient pas compte de la situation particulière de l'assurance, on va rendre difficile, et même très difficile, la position des assureurs. Car plafonner les primes au niveau actuel serait profiter d'un des moments les plus ardues de l'industrie. Si, dans d'autres domaines, les prix ont précédé ou suivi la demande, le niveau actuel des tarifs d'assurance est trop bas parce que, comme nous l'avons signalé, à cause de la concurrence, on n'a pu suivre la marche des coûts d'assez près.

119

5. Dans l'assurance, on assiste au même mouvement de concentration des entreprises que l'on constate dans les autres domaines actuellement. Si, au niveau des sociétés d'assurance-vie, le phénomène date d'une dizaine d'années, il s'accroît parmi les maisons de courtage, tout en donnant lieu à la création de marchés nouveaux aux Etats-Unis. Ce qui semble contradictoire au premier abord est plutôt une indication d'un grand bouillonnement, d'un désir de briser les barrières et de trouver des marchés étendus pour des risques dangereux ou qui méritent d'être mieux traités qu'on ne le fait à l'heure actuelle dans le marché international.

C'est ainsi

- a) que les grands courtiers américains ont voulu mettre la main sur certains syndicats de Lloyd's. Londres a cherché à se défendre en plafonnant la participation étrangère à 20% dans les syndicats à la suite d'un règlement du comité direc-

ASSURANCES

teur. Certains groupes américains ont contourné la difficulté en se portant acquéreurs d'une compagnie détentriche ou d'un holding. Et c'est ainsi qu'on a assisté à une pénétration du marché de Lloyd's par ses plus grands fournisseurs et à une tentative d'opposition au sein de Lloyd's pour essayer d'empêcher une influence trop grande ou menaçante pour les traditions dont Lloyd's London vit et s'enorgueillit.

- 120 b) Par ailleurs, dans l'Etat de New York, deux marchés nouveaux se sont ouverts qui entreront en lutte contre Lloyd's, en retenant en Amérique des affaires américaines placées jusque-là à Londres ou en accueillant des affaires venues de l'étranger, soit directement, soit par le truchement du marché de Londres.

Mesures contradictoires? Non, simple marche normale d'une concurrence fébrile et d'un marché de réassurance en pleine croissance aux Etats-Unis, qui veut s'affranchir ou tout au moins garder pour lui des affaires abondantes et rentables.

6. A signaler également, parmi les problèmes qui se posent actuellement dans l'industrie, une tendance à simplifier les contrats pour en faciliter la lecture par l'assuré. En assurance-vie, l'effort a déjà été fait il y a plusieurs années. On le retrouve au niveau de l'assurance de dommages. L'exemple a été donné par le législateur qui a cherché à grouper et surtout à clarifier certaines clauses que l'on retrouve avec une même rédaction ou, tout au moins, avec des dispositions à peu près semblables dans des textes du dix-huitième siècle. En assurance automobile, on a uniformisé les règles et les textes dont le surintendant des assurances surveille l'application avec la plus grande attention.

Le mouvement a gagné. Certains assureurs ont sensiblement diminué les modalités de tarification de la voiture automobile. D'autres ont clarifié la rédaction de leurs formules de contrats. Bref, on assiste à un désir de simplifier et de mettre

davantage à la portée de l'assuré les textes qui servent aux opérations.

Tout cela est dans l'esprit d'un monde qui cherche à s'affranchir des contraintes d'un passé rigide, complexe ou compliqué.

7. L'ampleur des sinistres prévisibles est une autre caractéristique de la période actuelle. Les assureurs imaginent avec une crainte certaine le choc de deux grands cargos de 300,000 tonnes, par exemple, qui répandraient leur cargaison près d'une côte, dans un port ou en mer. Et que serait la collision de deux Boeing 747, par exemple? On a vu récemment ce que pouvait entraîner le déraillement de wagons chargés de gaz délétères. Une petite ville s'est vidée de sa population avec les conséquences que l'on sait. Par ailleurs, l'assurance de responsabilité civile des produits a donné lieu à des indemnités énormes qui, sans la réassurance, auraient entraîné la faillite d'entreprises même importantes.

Tout cela exige une très grande prudence de la part des assureurs et des réassureurs, aussi bien que des marchés nouveaux. C'est une des raisons qui explique la création de ces organismes dont nous avons parlé précédemment et qui sont l'oeuvre non seulement de concurrents du marché britannique, mais de techniciens à la recherche d'indispensables débouchés pour des situations nouvelles.

8. Lloyd's London et les assureurs anglais en général exercent une très profonde influence sur le marché des assurances dans le monde. Aussi la querelle, qui a opposé un certain syndicat au comité directeur de Lloyd's London à propos du règlement de sinistres coûteux, a-t-elle une portée générale très grande. Elle met en cause la règle de la *binding authority*, c'est-à-dire le pouvoir de lier l'assureur qui est donné au mandataire. Dans quelle mesure l'assureur est-il tenu par la parole de son préposé, si celui-ci dépasse le cadre de son mandat? Posée chez Lloyd's, cette question a une portée beaucoup plus vaste puis-

qu'elle s'étend à tout le monde de l'assurance. La réponse peut varier d'un pays à l'autre suivant la législation interne. Mais elle soulève un grave problème de confiance.

122 9. Enfin - et c'est par là que nous voulons terminer - les résultats techniques de l'assurance sont, une fois de plus, à l'opposé de ceux de l'économie canadienne en général. Si les profits des entreprises commerciales et industrielles ont été élevés en 1979, on prévoit qu'en 1980 et peut-être en 1981, ils fléchiront assez substantiellement tandis que, pour l'assurance autre que vie, des tarifs nouveaux donneront des résultats techniques plus favorables dès qu'ils auront produit leur effet, c'est-à-dire non pas immédiatement, mais dans les deux années suivant leur entrée en vigueur. Ainsi, on assistera à nouveau à ce phénomène d'opposition entre les assurances et les affaires en général que l'on observe presque à coup sûr quand on en étudie la marche au Canada.

S'il faut souhaiter une hausse des tarifs qui ne saurait tarder sans de graves conséquences, il faut émettre le vœu qu'elle ne soit pas trop soudaine et brutale.⁸⁾

⁸⁾ Elaboration de propos tenus à l'assemblée générale du groupe Sodarcan le 15 mai 1980.

— **Les assurances I.A.R.D. au Canada**, 7e édition. Bureau d'assurances du Canada, 1080 Côte du Beaver Hall, bureau 920, Montréal, Québec, H2Z 1S8. Gratuit.

C'est un petit guide pratique, source de renseignements pour les consommateurs, la presse, etc. que nous présente, sous une forme nouvelle et bien présentée, le Bureau d'Assurance du Canada.

On y retrouvera avec profit des statistiques sur les assurances I.A.R.D. en général, et d'une manière plus précise en assurance incendie et automobile. Ce dernier secteur est bien détaillé. On y présente un tableau des régimes d'assurance automobile en vigueur au Canada et les éléments déterminants qui interviennent dans le coût des sinistres.

Des annexes-guides (organismes d'assurance, compagnies, surintendants des assurances) complètent de manière appropriée ce petit guide. M.D.

l'assurance-vie et le marché commun: la directive sur le droit d'établissement

par

ANDRÉ LESOUËF

123

Le Marché Commun Européen se devait d'assurer l'uniformité des garanties exigibles des sociétés d'assurance sur la vie qui y font affaires. On a confié à la commission des Affaires européennes de la réunion des sociétés d'assurance sur la vie le soin de préparer des directives. Son président, M. André Lesouëf, a résumé les travaux et leurs résultats dans une conférence qu'il a présentée à Paris le 20 mars dernier. C'est avec beaucoup d'intérêt que nous reproduisons son texte, en nous excusant de ne pouvoir comprendre les difficultés auxquelles il a fallu faire face. Faute d'espace, nous donnons ici l'entrée en matière et l'étendue des directives dans leur ensemble. A.



Le 25 mars 1957 était signé le Traité de Rome instituant la Communauté Économique Européenne (C.E.E.): il entrerait en vigueur le 1er janvier 1958.

Pour l'assurance-vie, la première directive de coordination, celle prise en matière d'établissement, était adoptée le 5 mars 1979 et notifiée aux gouvernements des États Membres le 15 mars 1979. Plus de vingt années se sont ainsi écoulées avant que soient coordonnées au sein de la Communauté les dispositions législatives, réglementaires et administratives à respecter pour l'accès à l'activité de l'assurance directe sur la vie et son exercice.

Rappelons que le Traité de Rome, dans son article 8, prévoyait que le Marché Commun serait établi, par intégration progressive, au cours d'une période transitoire de douze années, elle-même divisée en trois étapes de quatre années chacune, expirant le 31 décembre 1969. Montrer ainsi le retard pris - près de dix ans - par rapport à un calendrier sans doute trop ambitieux, c'est dans le même temps souligner implicitement, outre la complexité des problèmes qui se sont posés, la somme des difficultés à surmonter au regard de la volonté d'aboutir à la décision ou, mieux, au compromis final.

ASSURANCES

Le Marché Commun constitué à l'origine à six - Allemagne Fédérale, France, Italie et les trois pays du Benelux, Belgique, Luxembourg, Pays-Bas - reçoit, le 1er janvier 1973, l'adhésion de trois nouveaux membres: Danemark, Irlande, Royaume-Uni. La place occupée par ce dernier pays dans l'assurance mondiale, et notamment le poids relatif de son activité hors C.E.E., son particularisme ou ses usages, font que les discussions doivent être souvent reprises à la base. À neuf, l'élaboration de la première directive n'aura après tout demandé que six années, ce qui n'implique pas par là que la recherche d'une position commune en ait été rendue plus facile.

124

1. **Les principales dispositions de la directive de coordination du 5 mars 1979⁽¹⁾**

Dans son ensemble, la Directive de coordination vie présente une grande similitude avec la Directive «Dommages» correspondante qui l'a précédée, aussi nous nous intéresserons essentiellement à ce qui l'en sépare:

- le champ d'application, bien sûr, d'une part,
- les solutions apportées aux deux problèmes de la séparation des branches et de la garantie financière requise, d'autre part.

• **Le champ d'application**

La directive s'applique aux assurances sur la vie, aux assurances complémentaires pratiquées par les sociétés vie, à l'assurance nuptialité-natalité, aux opérations tontinières, de capitalisation, de gestion de fonds collectifs de retraite, et enfin aux opérations, visées en France par l'Ordonnance du 7 janvier 1959, qui ne comportent pas de couverture intégrale par des provisions mathématiques.

Pour l'Irlande et le Royaume-Uni, il faut ajouter à cette liste la «*permanent health insurance*» (assurance maladie à long terme non résiliable).

Le rapprochement de la classification par branche du Code actuel des Assurances (art. R 321-1), de celle annexée à la Directive montre que les opérations d'épargne et d'acquisition d'immeubles à charge de rente viagère ne sont pas reprises⁽²⁾; elles se trouvent donc en dehors du champ d'application de l'une et l'autre Directives.

Les entreprises concernées sont, pour la France, les sociétés anonymes, les sociétés à forme mutuelle, les sociétés à forme tontinière ainsi que la Caisse Nationale de Prévoyance. En revanche, la coordination ne vise ni les sociétés mutualistes relevant du Code de la Mutualité ni les institutions de prévoyance relevant du Code de la Sécurité Sociale.

¹ publiée au Journal Officiel des Communautés le 13 mars 1979.

² pour la forme, car de peu d'intérêt en pratique.

ASSURANCES

Enfin l'agrément est de droit pour toute entreprise qui satisfait aux conditions réglementaires et les autorités nationales ne peuvent subordonner celui-ci au dépôt d'un cautionnement ni le refuser pour des considérations économiques de marché. Le refus d'agrément doit être motivé et l'entreprise peut exercer un recours juridictionnel.

- ***La séparation des branches: la spécialisation***

Les Autorités Communautaires ont finalement retenu le principe de la spécialisation, l'article 13 de la Directive interdit en effet le cumul des branches visées par la directive «vie» avec celles couvertes par la Directive «dommages».

125

Toute société nouvelle qui se créerait pour pratiquer l'assurance-vie - et les branches y associées - devra donc limiter son activité à cette branche.

Dans les pays, comme la France, où préexiste la règle de la spécialisation, celle-ci est bien sûr maintenue et les sociétés étrangères multibranches désirant y travailler ne pourront pratiquer, par succursale ou agence, que les branches dommages. Pour les activités relevant de la Directive vie, ces sociétés seront tenues de créer une filiale, distincte juridiquement.

Pour les pays où existent des sociétés multibranches, en activité lors de la notification de la Directive, un compromis a été adopté: ces sociétés pourront continuer à exercer dans toutes les branches, mais il leur est fait obligation en contrepartie de tenir une gestion distincte pour chacune de leurs activités vie et dommages.

Cette gestion distincte, qui a pour but de sauvegarder les intérêts respectifs des assurés vie et dommages, va jusqu'à la séparation des éléments représentatifs de la marge de solvabilité minimale exigée par la Directive. C'est seulement au-delà du minimum requis que le surplus d'actifs peut être utilisé par l'autre branche d'activité.

Dans le même sens, et par souci d'équité, la Directive prévoit que les Autorités de contrôle devront veiller à ce que la spécialisation ne soit pas faussée par des conventions, passées entre des entreprises distinctes, susceptibles d'influencer leurs résultats.

Enfin la Directive admet un délai, cinq ans, et octroie certaines facilités pour permettre aux entreprises concernées de s'adapter aux conséquences de la spécialisation.

- ***Les garanties financières requises: la marge de solvabilité et le fonds de garantie.***

Il convient tout d'abord de distinguer le niveau de la marge de sa représentation:

ASSURANCES

a) niveau

Dans le cas général, le montant minimum est fixé à 40% des provisions mathématiques d'une part, plus 3% des capitaux sous risque d'autre part, ces deux données étant corrigées pour tenir compte, dans une certaine limite, de la réassurance.

Ces taux de 40% et 3% sont réduits dans certains cas particuliers tels que les assurances liées à des fonds d'investissement ou les assurances temporaires de courte durée.³

Pour les assurances complémentaires, le mode de calcul est calqué sur la directive dommages, comme du reste les taux adoptés, 80% et 160% des primes selon l'encaissement.

126

b) représentation

Une solution mixte a finalement prévalu puisque des éléments, aussi bien «explicites» qu'«implicites», pourront concourir à la représentation de la marge de solvabilité, à l'intérieur de laquelle se trouve placé un fonds de garantie réglementé.

1) les éléments explicites

Il s'agit essentiellement du patrimoine libre, figurant au bilan, composé notamment par:

- le capital social, ou le fonds social versé s'il s'agit de mutuelles;
- les réserves, légales et libres, ne correspondant pas aux engagements;
- les reports de bénéfices.

2) les éléments implicites

Ceux-ci sont admis sur demande de l'entreprise et avec l'accord de l'autorité de contrôle compétente et résident dans:

- les bénéfices futurs escomptés, à raison de 500%, et selon une formule qui reste à préciser,
- la part de zillmémisation autorisée et qui n'est pas utilisée,
- les plus-values latentes résultant de sous-estimation d'éléments d'actif (ou de surestimation d'éléments de passif autres que les provisions mathématiques).

c) le fonds de garantie

Le tiers de la marge de solvabilité constitue le Fonds de garantie qui, lui, doit être représenté, à concurrence de 500% au moins, par le patrimoine libre.

³ Voir le tableau simplifié en annexe.

D'autre part, ce fonds comporte un minimum en valeur absolue de 800.000 U.C. - réductible à 600.000 U.C. pour les Mutuelles - qui représente en fait le capital nécessaire pour commencer à pratiquer toutes opérations.

Au-delà, le Fonds de garantie concourt à renforcer la protection des assurés en cas d'insuffisance de la marge de solvabilité. En effet, après le plan de redressement, un plan de financement à court terme doit être soumis à l'approbation du Contrôle, si le niveau du Fonds de Garantie est entamé ou s'il n'est plus constitué des éléments explicites exigés.

Signalons enfin que le contrôle de la marge de solvabilité et du Fonds de garantie d'une entreprise relève, pour l'ensemble de ses activités, des autorités du pays dans lequel son siège social est installé.

127

2 - Conclusion

Si les règles d'accès au Marché Commun de l'assurance vie et les conditions d'exercice de cette activité se trouvent ainsi coordonnées et partiellement unifiées, si les entreprises d'assurances sont placées maintenant devant des exigences financières comparables d'un pays à l'autre, pour ce qui est de la sécurité des assurés, il faut néanmoins souligner que cette coordination, établie par la Première Directive, est loin d'être parfaite.

Bien des domaines, générateurs de distorsion, restent en effet de la compétence des États membres, en particulier la fixation des règles afférentes:

- à la structure des tarifs et au calcul des provisions mathématiques,
- à l'évaluation des actifs et à leur admission à la représentation des provisions.

De plus, l'étendue du Contrôle pourra varier, par exemple, à l'égard des conditions des contrats, de la participation aux bénéfices, des valeurs de rachat.

Mais, sur un même territoire, ces règles ou exigences resteront les mêmes pour les entreprises de droit local, et pour les succursales ou agences d'entreprises étrangères.

En définitive, comme la plupart des sociétés d'assurances ayant atteint une certaine importance, sont déjà implantées à l'intérieur de la Communauté Européenne, la principale conséquence de la Directive sera très certainement d'ordre financier puisque le concept de la marge de solvabilité en constitue l'innovation la plus importante.

Actuellement, prises dans leur ensemble, les entreprises françaises paraissent devoir satisfaire assez aisément à cette marge, mais il faut se poser la question de savoir si elles pourront à l'avenir l'alimenter au rythme de leur

ASSURANCES

croissance et, en conséquence, prêter dès maintenant attention à son incidence qui paraît lourde lorsque l'on observe les contrats qui se développent aujourd'hui sur le marché.

Enfin, la liberté d'établissement que nous venons d'évoquer n'est qu'un préalable à la liberté de prestations de services qui pointe à l'horizon et dont l'approche touche, entre autres, au droit du contrat, à la fiscalité, à la circulation des capitaux et au contrôle des changes. L'égalité des conditions de concurrence entre les assureurs européens dépendra étroitement de la Seconde Directive, par la réduction qu'elle pourra apporter aux disparités nationales.

128

Mais c'est un nouveau problème, et combien plus délicat, pour l'avenir.

3 - *Tableau simplifié du calcul de la marge de solvabilité*

Les calculs vont s'effectuer sur les affaires directes et les acceptations.

| | Montant à constituer sur la base | | |
|--|----------------------------------|-----------------------------|--|
| | des provisions mathématiques | des capitaux sous risque | des primes ou cotisations |
| I - EN BRUT | | | |
| Assurance-vie classique y compris les temporaires de plus de 5 ans | 4% | 0,3 Qb | — |
| Assurance temporaire de 3 ans (y compris les assurances-groupe) | 4% | 0,1% | — |
| Assurance temporaire de 3 à 5 ans | 4% | 0,15% | — |
| Assurance complémentaire | — | — | 18% sur tranche d'encaissement 10 millions d'U.C. x 16% sur tranche d'encaissement > 10 millions d'U.C. x |

| | | | |
|---|---|------|-----|
| Assurances liées à des fonds d'investissement | 4% si risque de placement 10% sans risque de placement | 0,3% | — |
| II - EN NET DE RÉASSURANCE | | | |
| On ne peut descendre à moins de du Brut | 85% | 50% | 50% |

'U.C.: Unités de compte

— **La gestion d'un portefeuille d'assurance r.c. auto**, par Philippe Van Namen, Bruxelles, Office des assureurs de Belgique, 1979, 110p.

Le problème majeur de l'assureur consiste, lors de l'agrégation d'un contrat, à estimer au mieux son prix de revient afin de pouvoir réclamer à l'assuré une prime suffisante.

Sur cette toile de fond et en l'illustrant à partir des problèmes posés par la gestion d'un portefeuille d'assurances de responsabilité civile automobile à une compagnie opérant en Belgique, l'auteur procède en deux temps.

La première partie de la recherche est consacrée à l'évaluation des indemnisations auxquelles la compagnie s'engage par l'agrégation du contrat considéré par l'analyse de deux composantes; le nombre de sinistres et la valeur des dommages.

La rationalité du comportement de l'assureur est discutée dans la deuxième partie. La stratégie en matière de tarification et de réassurance est ensuite examinée.

L'auteur conclue et résume chaque partie de sa thèse, fait des suggestions pour des recherches ultérieures et complète son ouvrage par une bibliographie de volumes et d'articles.

— **Précis de responsabilité civile**, par Louis Perret, Ottawa: Éditions de l'Université d'Ottawa, Octobre 1979

Avant propos de l'ouvrage:

«Ce précis s'adresse aux personnes intéressées par la responsabilité civile, qui est un domaine en pleine évolution».

Sans aborder de façon exhaustive tous les points qu'il couvre, l'auteur a néanmoins traité de façon plus approfondie, de certains problèmes d'actualité, tels que la responsabilité du manufacturier, la responsabilité médicale, la loi de l'assurance automobile et la réforme des accidents du travail». M.D.

La réassurance et l'inflation ⁽¹⁾

par

HERVÉ CACHIN

*directeur général adjoint de la
Société Commerciale de Réassurance*

130 1 - Introduction

Lorsqu'un réassureur apporte sa capacité à un assureur direct, il peut le faire sous différentes formes: il peut intervenir risque par risque (il s'agit alors de réassurance facultative), ou plus globalement (il s'agira alors de traités de réassurance).

Quel que soit le mode d'intervention du réassureur (réassurance facultative, traités proportionnels, traités non proportionnels), il respecte habituellement le principe du partage de sort. Cela signifie que tout ce qui a été dit au cours des exposés précédents sur les problèmes que pose l'inflation aux assureurs directs, s'applique ipso facto à la réassurance:

- en assurance de biens, le réassureur veille à ce que les risques qu'il garantit ne soient pas sous assurés et, par conséquent, soutient les efforts des assureurs directs pour développer les formules de polices à indexation automatique des capitaux,
- en assurance de responsabilité, le réassureur, comme l'assureur direct, sait que ses résultats techniques sont très sensibles au niveau de l'inflation, compte tenu des longs délais qui peuvent intervenir entre l'encaissement des primes et le paiement des sinistres.

Mais l'inflation pose au réassureur d'autres problèmes plus graves, liés au caractère spécifique de son activité, notamment:

- la nature des risques qu'il garantit, qui sont normalement des risques de grande dimension,
- la durée annuelle, et annuellement résiliable, des liens contractuels qui l'unissent à l'assureur direct,
- la répartition mondiale de son activité qui l'amène à intervenir dans un grand nombre de différentes monnaies.

¹Communication de M. H. Cachin à la journée d'études organisée par l'Institut des actuaires français de France. Actuaire, M. Cachin est bien placé pour traiter de l'inflation et de ses effets sur la réassurance. La S.C.O.R., dont il est le directeur général adjoint, est une des grandes sociétés de réassurance au monde.

2 - La nature des risques assurés

Les réassureurs interviennent surtout sur des risques de grande dimension et en responsabilité civile (r.c. générale ou r.c. automobile), ce sont les risques dont les engagements sont de plus longue durée.

En responsabilité civile automobile, le réassureur intervient presque toujours par l'intermédiaire de traités d'excédent de sinistres qui couvrent les tranches de sinistres dépassant une certaine franchise. Compte tenu du niveau habituel de ces franchises, il ne participe, en pratique, qu'aux sinistres corporels les plus graves, c'est-à-dire aux sinistres dont les délais de règlement sont les plus longs et, par conséquent, à ceux dont le coût est le plus sensible à l'inflation.

Pour l'évaluation de ses provisions techniques et pour la fixation de ses tarifs, le réassureur doit donc normalement évaluer les taux d'inflation à venir sur une longue période (10 ans en moyenne), ce qui présente les difficultés que l'on peut imaginer dans la conjoncture actuelle.

Le problème se trouve encore aggravé par certains risques de responsabilité civile générale, comme la responsabilité civile professionnelle ou la responsabilité civile après livraison, pour lesquelles un long délai préalable peut s'écouler entre l'exercice de garantie et la date de l'accident.

On peut citer, par exemple, la r.c. médicale ou hospitalière, qui a posé tant de problèmes aux assureurs et aux réassureurs américains dans les années 1970; un acte médical ou une opération chirurgicale effectué au cours des années n , et couvert par la police d'assurance de cette même année, peuvent être rendus responsables de dommages corporels qui se déclarent au cours de l'année $n + 5$, et qui se règlent définitivement au cours de l'année $n + 15$.

L'évaluation des engagements techniques et la fixation des tarifs deviennent presque impossibles dans de telles conditions, surtout lorsque s'ajoute à l'inflation des coûts, l'inflation judiciaire liée à l'évolution de la mentalité des consommateurs et de la jurisprudence des tribunaux.

Il n'existe pas de solution miracle pour résoudre ces problèmes, mais les réassureurs ont mis au point des formules d'indexation qui permettent, pour les traités non proportionnels, de partager équitablement la charge supplémentaire des sinistres liée à l'inflation entre assureur direct et réassureur:

les clauses indices des traités d'excédent de sinistres prévoient, à cet effet, une indexation de la franchise en fonction de l'évolution des salaires entre la survenance d'un sinistre et son règlement.

Les clauses de cette nature sont très répandues sur les marchés d'assu-

rances européens, dont certains sont habitués à des taux élevés d'inflation; elles le sont très peu aux U.S.A., dont les taux d'inflation, jusqu'en 1974, étaient demeurés modérés. Cela a eu comme conséquence que les réassureurs américains, ainsi que les assureurs directs opérant en second risque, ont été pris de court par l'augmentation des taux d'inflation en 1974 et 1975, et ont enregistré des résultats catastrophiques dans les branches de responsabilité civile au cours de ces deux années, du fait de l'augmentation du coût de règlement des sinistres anciens.

132

En France, dans les années 1970, les problèmes que posent, compte tenu de l'inflation, les longs délais de règlement des sinistres corporels, sé sont encore aggravés, lorsque l'évolution de la jurisprudence a conduit certains tribunaux à accorder des rentes indexées au lieu d'indemnités en capitaux à des victimes d'accident.

L'indemnisation sous forme de rente indexée peut constituer, dans certains cas, une meilleure réparation du préjudice subi, mais elle pose aux assureurs et aux réassureurs des problèmes difficilement solubles puisqu'elle revient à leur imposer d'assurer l'inflation sur une période correspondant à la durée de la vie humaine, sans mettre à leur disposition des placements qui soient eux-mêmes indexés.

Fort heureusement, l'intervention des pouvoirs publics a résolu partiellement ce problème par la création d'un fonds spécial, alimenté par une taxe parafiscale, qui prend en charge les majorations de rentes liées à l'indexation.

Malheureusement, le problème n'est pas résolu pour les risques non couverts par le fonds, c'est-à-dire, pour l'essentiel, pour les risques de r.c. générale; pour ces risques, les réassureurs ont mis au point dans leurs traités de réassurance, des formules qui prévoient la prise en charge, pour un montant limité, du coût additionnel des rentes lié à l'indexation.

3 - La nature des liens contractuels

La nature des liens contractuels entre le réassureur et son client le rend aussi plus vulnérable à l'inflation.

Le traité de réassurance est, la plupart du temps, conclu avec une possibilité de résiliation annuelle par le réassureur ou par sa cédante. En droit, il n'y a donc pas de différence de ce point de vue avec la police d'assurance directe tout au moins pour la r.c. générale ou la r.c. automobile.

En fait, il y a une différence sensible:

Lorsqu'un assureur direct enregistre des pertes sur un exercice passé,

parce qu'il a mal évalué l'effet de l'inflation sur des sinistres en suspens, il peut s'efforcer de compenser ces pertes, en totalité ou en partie, par une majoration de ses tarifs pour les exercices à venir et, s'il le fait avec suffisamment de souplesse, il ne perdra pas son portefeuille de risques.

Cette pratique revient en fait à faire de la répartition puisqu'elle fait payer aux assurés futurs l'insuffisance de tarification involontaire des exercices passés.

Je sais bien que cette façon d'opérer est tout à fait contraire aux principes du système de contrôle français, mais les assureurs directs n'ont pas d'autre possibilité lorsqu'il s'agit, comme dans le cas des rentes indexées, de couvrir l'inflation sur une période de 40 ans.

Le réassureur, lui, ne peut réaliser cette compensation d'un exercice à l'autre, compte tenu de la plus grande fluidité du marché sur lequel il opère.

Toute augmentation de ses tarifs, qui interviendrait pour compenser des pertes passées liées à l'inflation, risquerait d'entraîner une résiliation de ses affaires par ses clients.

4 - La répartition mondiale de l'activité du réassureur

Par nécessité, l'activité du réassureur est internationale puisqu'il doit contribuer au placement des risques de pointe en utilisant, par un système complexe d'échanges, la capacité du marché mondial.

Le réassureur opère donc dans le monde entier et dans un grand nombre de monnaies différentes. Les problèmes de gestion que cela entraîne se sont trouvés considérablement aggravés par la conjoncture fortement inflationniste des cinq dernières années.

Tout d'abord, quand l'inflation est généralisée, les différences de taux d'inflation d'un pays à l'autre sont beaucoup plus grandes que quand elle est rampante. Ceci se traduit par des variations plus brutales des taux de change qui entraînent des difficultés accrues de gestion des actifs en devises.

D'autre part, les politiques anti-inflationnistes mises en place ici ou là, se traduisent par des restrictions de la masse monétaire qui entraînent une forte hausse des taux à court terme parfois au-delà du niveau des taux du long terme.

Cela désorganise la politique de placement pour l'assureur direct comme pour le réassureur.

Mais pour ce dernier, le jeu est beaucoup plus difficile à jouer quand il s'agit de suivre pays par pays l'évolution des différents taux dont certains sont des taux "politiques".

ASSURANCES

Le réassureur se trouve confronté à des situations très diverses selon les pays et, notamment les niveaux de taux d'inflation:

- dans les pays à taux d'inflation faible (Allemagne, Suisse, États-Unis jusqu'en 1974) il n'y a pas de problèmes graves, ni pour l'assureur, ni pour le réassureur;

Malheureusement il y a de moins en moins de pays à inflation faible puisque même l'Allemagne et la Suisse ont vu leur taux d'inflation augmenter notablement en 1979;

- dans les pays à taux d'inflation moyen (10 à 15% dans la conjoncture actuelle, comme en France), la situation est déjà plus difficile, mais des mécanismes de protection, comme les clauses d'indexation dont j'ai parlé auparavant, peuvent permettre de gérer l'inflation;
- dans le cas de taux d'inflation élevés (30, 40, 50% dans certains pays) la situation devient pratiquement incontrôlable pour l'assureur - et plus encore pour le réassureur.

Dans ce cas, le réassureur ne peut accepter d'intervenir que si la réglementation et le système financier du pays lui permettent de maintenir la valeur réelle des primes qu'il reçoit pour payer des sinistres ultérieurement.

Le réassureur atteindra cet objectif sans difficulté si la réglementation locale ne lui impose pas de déposer ses provisions techniques chez la cédante et dans la monnaie locale. Malheureusement, dans la plupart des pays à taux d'inflation élevé, il y a obligation de dépôt des provisions techniques en monnaie locale et le réassureur, pour faire face à ses engagements, doit bénéficier d'une rémunération sur ses dépôts dont le taux soit au moins égal au taux d'inflation, ce qui n'est pas toujours le cas. Il s'agit là d'un problème important pour les réassureurs qui pourront être amenés à renoncer à intervenir dans les pays où les contraintes financières et réglementaires ne permettent pas une protection suffisante des provisions techniques contre l'inflation. D'une façon plus générale, et dans tous les pays, l'accélération de l'inflation depuis 1974, a conduit les réassureurs à attacher une importance plus grande aux conditions financières de leurs traités (mécanisme de dépôt des provisions techniques, taux d'intérêt sur ces dépôts), ce qui est normal, puisque, comme cela a été mis en évidence dans l'exposé précédent, les revenus financiers jouent un rôle de plus en plus important dans l'équilibre des opérations au niveau de l'assurance directe.

Dans le même ordre d'idée, le réassureur est conduit, dans la conjoncture actuelle, à attacher plus d'importance que, par le passé, aux délais de règlement des soldes qui lui sont dus.

Pour les affaires traitées dans les pays à fort taux d'inflation, et par conséquent à monnaie faible, tout retard dans le règlement des soldes de réassurance est évidemment source de perte pour le créancier, surtout si une dévaluation intervient entre la naissance de la créance et son règlement.

Le réassureur professionnel, qui s'efforce lui-même de régler les sinistres dans les délais les plus brefs, attend donc de ses clients, étant donné la conjoncture inflationniste actuelle, des règlements plus rapides.

5 - Conclusion

J'ai étudié quelques-uns des problèmes que pose aux réassureurs professionnels l'augmentation des taux d'inflation intervenue au cours des années passées; il s'agit pour eux de problèmes graves qui ont mobilisé, au cours des dernières années, beaucoup de leur énergie.

De l'inventaire de ces problèmes, je retiendrai deux conclusions:

- a) **La première** est qu'un réassureur ne peut se développer dans des conditions satisfaisantes que s'il bénéficie d'un environnement économique et monétaire stable.

Un réassureur se trouvera mieux placé dans la concurrence internationale s'il exerce son activité dans un pays à monnaie forte.

Compte tenu des mécanismes financiers de l'assurance et de la réassurance, et notamment des décalages qui existent entre l'encaissement des primes et le règlement des sinistres, le réassureur qui opère hors de son pays profite des réévaluations de sa monnaie et se trouve pénalisé par ses dévaluations. Ce n'est d'ailleurs pas une coïncidence si les deux premiers réassureurs mondiaux sont l'un allemand et l'autre suisse.

- b) **Ma deuxième conclusion** est que l'accélération de l'inflation dans les années récentes accroît la vulnérabilité des réassureurs qui n'attachent pas à ce problème l'importance qu'il mérite.

Au cours des décennies passées, les quelques défaillances des sociétés de réassurance qui sont intervenues, ont été surtout provoquées par des événements catastrophiques (tempêtes, tremblements de terre) ou par des sinistres de grande ampleur (r.c. pharmaceutique).

Si de nouvelles défaillances devaient intervenir dans l'avenir, je ne serais pas étonné qu'elles soient provoquées par une prise en compte insuffisante des problèmes de l'inflation.

What is an exclusion?

by

ANGUS H. ROSS⁰¹

136

In earlier articles presented in "Assurances", Mr. Eric Pearce addressed himself to clauses commonly found in reinsurance treaties. There was, however, one area which he did not touch upon and which I propose to look at in this article. It is the highly subjective topic of exclusions in Canadian treaty wordings, an area where standardization has become the norm.

Q. When is an exclusion not an exclusion?

A. When a loss occurs.

The answer seems somewhat facile, and yet the position is one in which most reinsurers find themselves under a normal wording. Typically an exclusion list ends along the following lines:

"If a policy affords insurance in respect of a risk excluded by such (exclusion) list, the terms of this agreement shall nevertheless apply to such risk until its existence is discovered by a member of the underwriting department of the Cedant and for thirty days thereafter.

During such period of thirty days after discovery the Cedant may forward to the Reinsurer full underwriting information with the request that the risk should continue to be included within the scope of this agreement.

The Reinsurer shall have the right at its sole discretion to accept or refuse the risk and the Reinsurer shall inform the Cedant of the Reinsurer's decision as soon as practicable after receipt of the underwriting information."

¹Mr. Angus H. Ross is Vice-president of the Reinsurance Management Company of Canada, member of the Sodarcans group.

ASSURANCES

The probability is that discovery of the excluded risk would be when a loss occurred, rather than in any random audit, in which case 30 days' notice is not very useful. In fact the reinsurer is providing errors and omissions coverage for the insurance company's agents or employees in respect of their underwriting ability. I doubt that most reinsurers contemplate this in rating excess treaties, and I suspect that some are even unaware of its impact.

Turning now to another contentious area of exclusions, we reach the subjective area of definition of terms. Following are three examples taken from treaty wordings which show the lack of precision in deciding exactly what is excluded:

137

1. Any exclusion listed in Section X of this article shall be automatically waived with respect to a risk where the operation described in the exclusion is not the insured's principal operation.
2. The exclusions set forth above shall not apply to risks regularly engaged in other operations which involve only incidental operations in any of the above exclusions.
3. This agreement shall however apply to policies excluded above provided that the risks covered by such policies are part of general operations undertaken by the original Insured, which general operations are not themselves excluded.

A closer study of these clauses would be useful.

1. The key word here is "principal", which is defined in the Oxford Dictionary as "first in rank or importance, chief; main, leading." In today's world of corporate conglomerates, it is not impossible to find, under this definition, a company whose operations are technically within the scope of the treaty, but in reality should be excluded.

Using the example of a general public liability excess treaty, we can create a conglomerate to fit the above scene.

XYZ Inc.

ASSURANCES

Operations

- a) 40% Manufacturer of vehicle shock absorbers
- b) 30% Manufacturer of aircraft landing systems
- c) 15% Drilling for oil and natural gas
- d) 10% Distribution of natural gas
- e) 5% Land development
- 100%

138

Under the (fairly) standard exclusion list found in a general liability treaty, operations b), c) and d) would be excluded. However, since operation a) is the principal operation and is not excluded, the others are automatically covered under Clause 1. We have the paradoxical situation of 55% of the company's operations being on the exclusion list yet covered!

2. In Clause 2 the key word is "incidental", defined in the dictionary as "casual, not essential". Although the intention seems reasonably clear, who is the judge of essential? Is the operation of a small municipal airport essential to the running of a municipality? It could be argued that the main business of the municipality is running the town and the airport is incidental to it - but for an underwriter it is not difficult to see that a major exposure is the airport.
3. In clause 3 "minor part" is the phrase around which the intention revolves. "Minor" is defined as "comparatively unimportant, lesser". Again we have the problem raised in Clause 1, although the positive 'minor part' appears to be more restricting than the negative "not the insured's principal operation". As we saw in Clause 1, the aircraft landing gear manufacturing fell within the scope of cover; however, it could not be covered with Clause 3 since at 30% of the operations it is certainly not a 'minor part'.

But even if these clauses show a lack of precision in the wording, there is another area in which the current exclusion

ASSURANCES

wordings should concern reinsurance underwriters. The preamble to wordings generally reads, in part, along the following lines:

"...covering automobile and general liability policies underwritten by the Cedant in Canada..."

First of all, the business should be 'and classified as Canadian but extending to cover incidental (that word again!) exposures elsewhere."

139

And here we come to a major problem facing reinsurers today, the judgment of exposure. There is no doubt that reinsurers are concerned (and rightly so) about the extent to which U.S. exposure affects Canadian covers.

To look at the problem in a little more depth, let's return to the XYZ company and look at its principal operation - manufacturing vehicle shock absorbers. It is agreed that the risk is covered under the treaty but let's look at the split of sales from this Canadian risk.

| | | | |
|--------|---------------|-----|-----------|
| Sales: | \$120,000,000 | 70% | Canada |
| | | 25% | U.S.A. |
| | | 5% | Elsewhere |

In terms of sales, yes the U.S. and elsewhere are a minor part, but in terms of exposure? I suspect that many underwriters would agree that the exposure from 25% sales to the U.S.A. far outweighs the exposure from 70% Canadian sales, yet I know there are companies who deem even a 25% U.S. sales level "incidental" or "a minor part." It is true that the estimating of exposure is highly subjective and that ten underwriters would probably give ten different answers, but there is certainly room for some starting point of exclusion - possibly at a 25% U.S. sales level.

Another failing that can be seen in exclusion lists is that of keeping up to date with technological change and scientific

ASSURANCES

discoveries. Again it probably stems from the use of standardized exclusion lists which have served reasonably well in the past - so why change them?

140 There are probably many areas, especially in products liability, where the hazards posed by the product take it outside the ordinary run-of-the-mill business which a treaty can be expected to cover and into the realm of facultative placement. As an example of this, in today's energy-conscious world, we can look at the problems of insulation, and in particular foam insulation. The pumped in urea formaldehyde foam (which eventually hardens in the walls to a protective barrier) is fairly new on the scene in Canada. However, problems have been reported with it in the U.S. and its application is now banned in at least one state. The concern of legislators has been continual leakage of noxious fumes into houses, causing breathing problems to occupants. Do the fumes have any permanent damaging effect? If they do, it is a problem which will surface in the future, but in the meantime there are numerous houses considered uninhabitable.

Still on the topic of insulation, I wonder if the effects of breathing fibreglass dust have been studied. Anyone whose skin has been touched by a fibreglass insulation batt knows the itching which follows. When the batts are cut, inevitably small particles of fibreglass are breathed in - unless the user is wearing a protective mask. But do the fibreglass insulation packages recommend using a mask? No. Again - given the widespread use of fibreglass insulation - the potential problem is enormous.

In this brief article I have tried to point out a few of the dangers in accepting so-called "standard" exclusion lists in reinsurance treaties. **I**n recalling that the purpose of such a list is to take out the unusual, the highly hazardous risk and to leave a reasonably homogeneous portfolio which the reinsurer can assess, it can be seen that in suggesting changes I am not

merely trying to avoid the running of any risk. A prudent underwriter should foresee the problems presented by technological change, by increasing complexity and geographic scope of risk and not just react when a loss occurs by offering a plaintive "But I thought that was excluded!"

L'accès du Québec au marché financier. Gouvernement du Canada, Ottawa. Centre d'information sur l'unité canadienne. C.P. 1986, Succursale «B».

141

Brochure bilingue à laquelle ont collaboré un excellent économiste, Douglas Fullerton, et les services du gouvernement canadien. Elle ne manque pas d'intérêt en ce qu'elle établit les besoins de capitaux de la province de Québec et la manière dont on y a fait face jusqu'ici. Toutefois, il faut parfois se méfier un peu de l'orientation donnée aux textes. Il est fort intéressant de constater ce qu'a été la politique financière de la province de Québec depuis quelques années, face aux énormes saignées pratiquées dans le Trésor public pour les besoins croissants de l'administration, par les assurances sociales et par le financement des travaux de la Baie de James. Il faut aussi noter ce qu'écrit M. Fullerton au sujet des tendances actuelles:

- «Une demande croissante de fonds d'emprunt, notamment pour les travaux de la baie James;
- un recours accru aux sources européennes et japonaises de capitaux, ainsi qu'à des prêteurs différents, notamment les banques;
- un raccourcissement des échéances, avec une diminution des obligations à long terme et un accroissement des emprunts à court et à moyen terme;
- une dépendance accrue vis-à-vis de la Caisse de dépôt et de placement et des obligations d'épargne du Québec;
- des efforts renouvelés en vue d'emprunter ailleurs qu'au Canada.»

Pour être tout à fait équitable, il faudrait également noter que le gouvernement actuel a hérité de très lourdes charges, dont il parvient à se tirer le mieux possible en période de crise. Il ne faudrait pas oublier également que, de son côté, le gouvernement fédéral a depuis quelques années accumulé une dette énorme, qui explique en partie la faiblesse du dollar. Cette fois, cette remarque est de nous. J.D.

**The use and development of the
phrase "each and every occurrence"
in excess of loss reinsurance
contracts**

II

by

ERIC A. PEARCE, F.C.I.I.

142

Part 2. Cataclysms of nature.

In my previous article, I referred to the application of the phrase "each and every occurrence" to liability insurance (chiefly Motor), where the occurrence is simple and readily understood. I then showed how the application was broadened and I referred to the emergence of the concept of multiple loss, arising out of one event.

Excess of loss reinsurance was developed and applied to the various other classes of insurance, particularly Fire, and to the extraneous perils frequently included in Fire policies. It very soon became apparent that there could be considerable doubt as to what constituted one event. In the case of windstorm, for example, there might be losses in various places, sometimes at great distances one from the other. Was this one event or several? If it constituted several events, where did one end and another commence?

In an endeavour to solve the problem, the "hours clause" came into being and the intention was to change entirely the definition of "occurrence" from that of all losses arising out of one event, to that of all losses of a like nature arising during a stated period of time.

A typical clause in respect of the various storm risks is as follows:

Clause No 1.

As regards the risk of Tornado, Hurricane, Windstorm, Cyclone and Hailstorm, the term "each and every occurrence" used in this Agreement shall mean the sum total of all losses of the Company arising out of such risks and happening during any period of 72 (seventy-two) consecutive hours.

The usual clause in respect of earthquake etc. risks, is similar, as follows:

¹ The first part of this article has been published in the January 1980 issue of the Review.

ASSURANCES

Clause No 2.

As regards the risks of Earthquake, Seaquake, Tidalwave and Volcanic Eruption the term "each and every occurrence" as used in this Agreement shall mean the sum total of all losses of the Company arising out of such risks and happening during any period of 72 (seventy-two) consecutive hours.

Both definitions are usually completed by making it clear that the Company alone shall decide when each period of 72 hours commences, and that the number of periods shall not be limited. At the same time it is stated that any period shall not commence within the period of any previous such period.

In the case of storm risks, there may be a requirement by Reinsurers that the definition should be restricted in its application, by the use of a phrase such as "arising out of one atmospheric disturbance". To me this is a little surprising as it seems to nullify the purpose of the hours clause by making the amount of the ultimate net loss dependent upon whether there was more than one atmospheric disturbance in progress during the period of the claim. The view of the Reinsurers is, presumably, that the contract is intended to deal with each event, and that Reinsurers should not be expected to include in one claim settlement, losses attributable to more than one event.

There is not universal insistence on the principle of each claim being in respect of one atmospheric disturbance only, and the phrase is now less frequently set forth in the text. However, an amended hours clause recently issued by an important group of Reinsurers is ambiguous.

The amended clause states first of all that the "occurrence" shall mean all losses arising out of and directly occasioned by one catastrophe, but in the next sentence it is stated that the duration and extent of any "occurrence" shall be limited to 72 consecutive hours as regards a hurricane, a typhoon, windstorm, rainstorm, hailstorm and/or tornado.

The phrase "occasioned by one catastrophe" raises a question as to the intention. It does appear that the parties to the contract are expressing their agreement that the losses must arise out of one catastrophe. If that is the basis of the agreement then there is little room for doubt that each atmospheric disturbance is a separate catastrophe, and that each must be treated separately for the purpose of making a claim against the Reinsurers.

If this is true, then the purpose of the hours clause is purely one of limitation as to time and is not intended to facilitate settlement of claims by avoiding dispute as to whether one or more atmospheric disturbances were in progress at the time.

ASSURANCES

No great imagination is necessary to visualize the complications which could arise if a Company has a portfolio of risks which are widely spread geographically and extensive windstorm damage is sustained. It seems probable that Company and Reinsurers alike would be entirely dependent on the expert knowledge of the officials at various meteorological offices to decide which losses resulted from which atmospheric disturbance.

In my belief these are very important considerations which should be carefully discussed and clearly understood by the parties at the time the contract is being studied. If it is the intention of the Reinsurers to maintain the principle of each storm being a separate occurrence, I would prefer to see this stated unequivocally in the text. For example, Clause No 1 above could be altered to read:

"... total of all losses of the Company arising out of one atmospheric disturbance and happening during...".

When dealing with cataclysms of nature not specified in Clauses Nos 1 and 2 above, there is a body of opinion which takes the view that the reinsurance applies on a per occurrence basis and that claims settlement must be made accordingly.

Few, perhaps, would quarrel with the theory that a flood is an "occurrence" within the meaning of the contract and that all losses arising during the rise, fall and eventual disappearance of the waters should be aggregated for the purpose of making a claim against the Reinsurers, irrespective of whether the flood lasted for hours, days or weeks.

What then is the position with regard to frost damage? Is it reasonable to expect the Reinsurers to recognise as one occurrence, a continuous period of frost of whatever duration? Certainly there are conflicting views on this point, and thus it is that sometimes within the Article of the contract dealing with the hours clause, is found a limitation of any one occurrence, possibly 168 hours, in respect of any unspecified perils.

An alternative development is the recognition of the likely accumulation of losses caused by winter weather, and the following is an example of the relevant clause:

Clause No 3.

As regards loss or losses from collapse caused by weight of snow and water damage from burst pipes and/or melting snow, the Company shall have the option to deem any one "occurrence" to be the aggregate of all such individual losses which occur during a period of 168 consecutive hours within one continent. No period may commence earlier than the date and time of the happening of the first recorded in-

ASSURANCES

dividual loss to the Company in that "occurrence" and the periods of two or more "occurrences" may not overlap.

It is interesting to see that in this instance the definition does not link the separate losses to one catastrophe, as in respect of the risks referred to above. On the contrary, the Company may "deem any one occurrence to be the aggregate of all such individual losses - - - -". Thus, as I understand it, it would be quite acceptable to the Reinsurers if within one seven-day period there were two or three days of extreme cold, followed by a sharp rise in temperature and a further period of frost, each producing its own variety of original claims.

It should be noted that in the draft text before me in respect of this clause there is an automatic increase in the deductible, as compared with all other types of claim under the same contract. Nevertheless, I believe that many Companies would find this a very valuable protection.

In my next article I shall deal with the risks of Riots, Strikes and the like, and some general considerations.

145

— **Numéro spécial sur l'arrêt Kravitz, McGill Law Journal, Vol. 25 no 3 (1980)**

Les collaborateurs de la revue *Assurances* ont déjà présenté divers points de vue en matière de responsabilité civile des produits et commenté l'arrêt Kravitz.

Le *McGill Law Journal* a réuni un dossier à partir de cet arrêt. Notons les articles suivants:

- L'arrêt Kravitz: un réponse qui soulève plus d'une question/Pierre-G. Jobin;
- La responsabilité civile du manufacturier en droit québécois/P. Hianappel;
- La responsabilité civile du manufacturier en droit comparé/P. Hianappel. M. D.

— **L'assurance automobile du Québec: votre protection, vos droits.** Une publication de la Régie de l'assurance automobile. Janvier 1980.

Voilà une brochure de trente-neuf pages, qui présente, en une langue très simple et bien ordonnée, la garantie accordée par la Régie aux accidentés de la route. Sans prétention, mais précise, elle résume ce à quoi l'accidenté a droit et ce qu'il lui faut faire. Bien conçue et rédigée, la brochure est destinée à l'usager, mais elle peut également être utile au spécialiste. La plaquette est valable. C'est pourquoi nous la signalons au lecteur. Elle contient entre autres choses un tableau des indemnités, que l'accidenté peut obtenir de la Régie dans certains cas particuliers. J.H.

**Coverage for catastrophic risks
concerning natural disasters
and political risks ¹**

by

EUGENIO COPPOLA DI CANZANO

General Manager. Assicurazioni Generali. Trieste

146

The International Assembly of Insurance Technicians in Spain in 1947 defined a catastrophe as: « A risk which is produced, generally, by an extraordinary cause, arising from natural causes and affecting persons and/or property risks which in their immediate effect are of unusual extent and volume, and which are not foreseeable, and consequently do not conform to regular statistical laws (according to contemporary scientific conception) ».

The catastrophe in question can result, therefore, from events outside man's control (natural disaster) or from actions taken by man; to be more precise, man can deliberately do something to cause the catastrophe (as is case with so-called political risks) or his action can simply be at the root of the catastrophe (negligence or ignorance of the effects that a certain decision could have).

From the insurance point of view, the evaluation of these risks - resulting from natural disasters or from deliberate human actions - is largely impossible, as is human intervention, and they can, therefore, be defined as damages of a catastrophic nature - which we understand to be the accumulation of serious occurrences of a similar nature - and which

¹ C'est avec plaisir que nous reproduisons ce travail communiqué au Rendez-Vous de Septembre de 1979 par M. Coppola Di Canzano. Il indique de façon fort intéressante l'attitude des assureurs devant le risque catastrophique et le risque politique. Comme on sait, les assureurs sont extrêmement réticents à garantir ce dernier. Aussi, l'étude de M. Canzano arrive à point pour préciser certains aspects du sujet.

ASSURANCES

make it very difficult to compile a normal statistical analysis in order to reach a precise definition of the risks and, consequently, to determine the premiums involved.

Even if these problems could be resolved, the insurer would still be faced with the insurmountable problem of the dimensions that the damages may reach.

In this connection, the estimate of the possible damage resulting from the recurrence of certain natural events is very enlightening. According to the reports issued by UNESCO's Working Group for Earthquake Risks - reports considered as the most accurate by other research groups - an earthquake similar to the one in San Francisco in 1906 could cause damage to the value of 50 billion dollars.

147

A repetition of the Tokyo earthquake of 1923 would cause damages exceeding 100 billion dollars.

With reference to more recent records, we know that the violent earthquake that struck Friuli in 1976 - magnitude 6.5 - will incur costs for re-construction equivalent to 3.000 billion lire, a figure which is just under the amount of the total premium income of the whole Italian insurance market for the same year, although the epicentre of the quake was in neither a densely populated nor a particularly rich area. This last figure would be doubled in the case of a cyclone of similar force to « Tracy » hitting a fairly large city instead of a small town like Darwin.

In the face of these figures, it seems pointless to have recourse to the insurance principles which fix the insurability conditions with respect to diHerent risks: here, one can only say that it is impossible for private insurance to provide complete coverage for certain risks.

This does not mean that the insurer should brush the problem aside. As an operator in the safety sector. having

taken into account the primary need for solvency, he must keep looking for the solution that could reduce the importance of these risks for the community in the case of great disasters, or he may risk damaging his own good name, the reputation of his profession and the insured's community.

148

It is my opinion that solutions orientated towards co-operation between insurers, the government and the population must be sought. With the help of the government, it is always easier to spread out the weight of insurance coverage (without making it impossible to cope with) by making the people exposed to the disaster bear the brunt of it. The government has to act as a back-up reinsurer in case of a particularly serious disaster. The insured, however, ought to take on the role of co-insurer: in this respect, insurance policies must include deductibles for minor and medium damage and give coverage up to a certain predetermined level, in such a way as to fulfil the threefold purpose of allowing the injured party to resume activity, to avoid, as far as possible, the enormous difficulties that arise in dealing with a large number of losses and simultaneously, enable him to help in the safeguarding of the damaged area, particularly with regard to fires that frequently occur along with natural disasters.

Joint intervention by the insured, the insurer and the government - as regards risks which are as much natural risks as political risks - will undoubtedly be an important step towards formulating our future policy. To date, decisions made by insurers and reinsurers have too often been guided by limits imposed on an occasional basis or by situations connected with insurance demand, or by experience gathered over a limited period of time, (having, consequently, little significance) or by momentary imbalance between the great capacity of certain companies and the chance offered by the market. Neither does these exist, in my opinion, sufficient collabora-

tion between insurers and re-insurers, either at a national or an international level, in spite of the fact that efforts have been made to improve this situation, as this very meeting demonstrates.

A far stricter control on the limits of coverage by the ceding companies is one of the most important requirements for such co-operation, as it would avoid miscalculation on the part of the ceding company of its own risks and, consequently, its failure to pay, and as it would increase the feeling of mutual trust; inciting, therefore, professional reinsurers to enlarge their capacity.

149

1 . *Attitude of the insurer toward natural disasters*

We accept the fact that natural disasters are to some extent partially controllable, but there is always the possibility that some action can be taken to control them.

A typical example is that of earthquakes, for which many countries have at their disposal seismographic charts, and the effects of which can be controlled by paying particular attention to the areas in which buildings are to be constructed. This is also true of floods whose effects can be minimised by avoiding construction in the danger area and by providing canal systems to carry away the water. The use of satellites has also proved essential for the cyclone warning system.

Moreover, there are now certain types of technical instruments that make possible some sort of evaluation of the likely economic consequences of the damage. For example, by using seismographic charts and with the co-operation between state agencies, local agencies and various other types of organization, it is possible to pinpoint the epicentre of an earthquake, its probable magnitude, the type of damage caused in the past and the frequency of the quakes, all of which are important

ASSURANCES

factors when subdividing a region or an entire country into homogenous geographical risk areas.

For this, the insurer has useful data at his disposal to assist him in his attempt to define the technical rate (linked to the size and frequency of the earthquake) and to calculate the MPL (linked to the size of the earthquake and the type of risk assumed).

150

Without beating around the bush, it seems right at this point to underline the fact that while all these reports are indispensable when it comes to drawing up a picture of the exposure to risk where natural disasters are concerned, the worst catastrophes are, in spite of everything, uncontrollable: the epicentre of the 1976 Friuli earthquake was in a totally unpredictable area; and the MPL survey has often proved to be somewhat unreliable, even in sectors where evaluation is so much easier, such as in Fire Risks. Even with the general use of high deductibles, and in spite of the fact that more and more sophisticated instruments are available, it is quite clear the insurers cannot, beyond a certain point, cope, alone, with the coverage of disaster risks.

As was foreseen by the « Association Internationale de Droit des Assurances », at the last conference in Madrid, governmental intervention is essential in dealing with natural disasters, whether this intervention be at an operational level (as 2nd line reinsurers) or at the statutory level. In this respect there are a number of different examples.

The National Flood Insurance Act, introduced in the USA in 1968, provided for collaboration between governmental organizations and private insurers entrusted with the management of contracts through all stages. Insurance premiums were to be subsidised by the government by as much as 90%. But in spite of this, this plan appears, until now, to have

ASSURANCES

been rarely used. Even in zones where there is a high risk of flooding, the inhabitants seem convinced, on the one hand, of the small likelihood of flooding, and, on the other hand, of the possibility of receiving public subsidies in the event of damage, including low interest reconstruction loans, quite apart from the 5,000 dollars loan initially provided by the Federal Disaster Relief for this very purpose.

In 1972, when hurricane Agnes hit the eastern states of the USA, the damage was estimated at more than 3 billion dollars, of which less than one billion was insured, even though the areas that were hit had been recognized as being highly exposed. However, after this catastrophe, the number of policies almost trebled and insured capital increased 5-fold, reaching almost 5 billion dollars. In order to encourage underwriting, the insurable amount has again been more than doubled to facilitate transactions (e.g. 35,000 dollars for private dwellings and 100,000 for other buildings) - this measure coinciding with a number of other steps taken for the same purpose.

151

The Japanese insurance program for earthquakes, started in 1964 by local associations of property insurers, is perhaps one of the most complex programs and also the one most frequently quoted as an example. At present, the program provides insurance coverage - limited to private property - against earthquake, tidal wave and volcanic eruption risks, only in case of total loss. Through comprehensive household policies, it automatically grants a guarantee with a maximum of 2,400,000 yen per building and 1,500,000 yen for the contents, as long as this does not exceed 3/4 of insured value of the policy. The entire underwritten risk is then ceded to an ad hoc reinsurance company which retrocedes part of the risk to the initial insurer and part to the government on a quotation share basis, in such a way that if the loss caused by a single

ASSURANCES

earthquake is estimated at between 20 and 100 billion yen, half of the amount in excess of 20 billion yen is subsidised by the government, whose intervention is fully secured in the case of a loss exceeding 100 billion yen.

152

The plan was put to the test by an earthquake in June 1978; out of a total of 1,177 houses that were completely destroyed, only 171 were insured for a total capital paid, amounting to 242 million yen. The limit - which was set extremely low for the sum insured - and the restrictive nature with respect to total loss have come under severe criticism from the public and from the press; the whole idea is now under revision which should, in particular, involve an increase in the limits of coverage and the methods for handling partial loss.

Less well known, but nonetheless worthy of mention is the Columbian plan, completed at the end of 1976.

The country was divided into a number of areas: the aggregate of risks assumed by the same insurer within each single area constituted a single risk; the MPL was fixed at a level equal to 30% of this « single risk ». The maximum exposure to risk allowed (in terms of the MPL) was fixed at 20% of the free assets: if after the usual reinsurance cession, the exposure to risk exceeds 20%, any excess thereof must be reinsured abroad by way of stop loss reinsurance.

The reserves for catastrophes must be equal to 80% of the retained premiums (this is binding for both the direct insurer and the national reinsurer), they can never be disinvested, they cannot be taxed (except in the case of termination of activity in the sector) and - something which is very interesting - there is a provision for their investment exclusively in State securities issued in foreign currency (dollars in this particular case).

ASSURANCES

The Columbian decision to invest reserves in foreign currency and to have a sound reinsurance programme of earthquake risks abroad has brought some extremely important factors into play. It seems obvious that it is of little significance for a developing country to set aside reserves, even a significant amount, in national currency. When the event occurs, investments (in securities or otherwise) are, out of necessity, sold and the country finds itself deprived of a part of its own funds: the impoverishment which was to be avoided by way of insurance will in any case be transferred to the whole country by the damaged area.

153

The danger has little significance where the loss resulting from a single event is unimportant in relation to the national wealth, but it is, of course, quite serious in developing countries and also in some rich countries, such as Japan, where a disaster can take on colossal proportions. One still wonders, in spite of all the above whether the world market has the capacity to cover disaster risks. The answer obviously lies with the major reinsurers, but it is my opinion that the problem can be solved through international co-operation with a view to overriding fiscal restrictions (equalization reserves) and other restrictions such as those in connection with exchange control, which jeopardize this co-operation.

An example of necessary intervention on a legislative level by a public body is the recent provision introduced by the Insurance Commissioner of California relating to the earthquakes that occur in that state. Between 1929 and 1968, the companies in California that offered policies against earthquakes collected premiums to the value of about 150 million dollars, while paying out less than 5 million. In view of these results - obtained from the areas where there is a greater risk of earthquakes - and of the fact that, in this particular sector, insurance is virtually non-existent, many companies

ASSURANCES

JS4 started to encourage business by offering insurance at an extremely low rate, sometimes even disregarding the balance between their own means and the actual risks. The steps taken by the Commissioner have remedied the situation to a certain extent as all insurers must now record every single earthquake policy subscribed and are required to provide any information (area of underwriting - California has been divided into seismic areas - MPL and the reinsurance policy followed) that would be useful in evaluating the accumulation of risks in each seismic area; whether all this be done directly by the insurer or by the reinsurer.

In my opinion, this is the kind of intervention that should to the fullest extent be applied as a general rule. As I have said before, the fact that it is required of the insurer to keep strict control of his records for possible disaster risks, not only secures the insurer's own solvency, but also encourages the reinsurer to underwrite to his full capacity, without any hesitation he may otherwise have if the accumulation was not well known or up-to-date.

The structures of partnership between the private insurer and the government are relatively new and can be improved; there is no doubt, however, that in their professional capacity, private insurers, collaborating, when necessary, with the government, can solve many important problems. Examples of this are the natural disaster relief schemes in relation to agriculture (hail and crop insurance in particular), for which many countries have found solutions that could provide useful information for plans regarding the natural disasters that concern us.

Finally, it must be remembered that there is a growing interest with regard to these risks on the part of specialized public and private organizations, particularly on an inter-

national level, which should also benefit from the contribution of the insurers.

II - Attitude of the insurer vis-à-vis political risks

Political risks constitute a heterogeneous group that ranges from constitutional strikes to offences against public order and even civil war. First of all, they represent a social problem: any distortion of cultural and economic growth can generate a feeling of rejection which may often develop into a destructive attitude having no economic purpose per se for those who commit such acts.

155

Confronted with criminal acts perpetrated with the intention of causing the greatest possible damage, the insurer has always adopted — at least in theory — restrictive solutions. However, in many countries they are not in fact excluded from the general conditions of the policy and thus they are tacitly included in the insurance coverage.

As has already been shown above with regard to natural disaster risks, there is, in practice, no basic philosophy governing the underwriting of political risks, although a philosophy does seem to be evolving. Reasoning is still based on immediate previous experience: as long as the acts of violence continue to be sporadic, there is no serious difficulty; the insurers content themselves with a relatively low additional premium in return for the coverage provided. If, on the other hand, these crimes multiply, more restrictive conditions will be imposed until cover is refused, and so on.

However, this approach is open to criticism and in the case of political risks it becomes increasingly difficult to put into practice:

- the act of destruction engenders, through mass media, what could be defined in military jargon as « an act of

ASSURANCES

sympathy »: assassination, arson and strikes produce a chain reaction, even beyond national boundaries, before there is time to take adequate measures;

- political risks are covered jointly with other risks (generally with «property ») . This creates problems of evaluation as regards the accumulation of value of the insured risks, makes it more difficult to define underwriting limits (in value and in time) and to cancel political risk coverage. It would therefore be preferable if they were written in separate contracts as is already the case, for example, with Aviation Insurance.

156

Furthermore, these coverages call for a different approach in contrast to traditional policies, with respect to the contents and also to the reinsurers:

- the transfer of experience from one country to another is almost impossible; if the effects are the same, the causes and the operational methods are different and every country has its own solution to the problem. From an insurance point of view, it is not only the definition of risks and rates which must be changed, but also the conditions of insurance, and the latter have to be changed radically;
- of course, the notion of MPL loses its meaning when the intention of the offenders is to cause as much damage as possible: this must be taken into account in the relationship between insurer and reinsurer.

Taking for granted that there can never be an exposure to risk greater than the values that can be accepted by a single company and that, therefore, limits of liability must be fixed, we know that, even for political risks, effective preventive measures can be taken to reduce considerably the probability of the crime or the extent of damage. There are various

agencies and organizations that have begun analytical studies of the phenomenon of crime in relation to political risks and of the causes and effects of this phenomenon. The roots of the crime, its development, its climax and the aftermath are all being studied and at every stage appropriate measures are suggested to prevent the crime or to reduce its effects.

Everyone who is concerned with the protection of domestic, industrial and commercial units must be made aware of this sort of problem.

157

To conclude, I would like to suggest that control and prevention in this and in other sectors, together with a close co-operation between the insured, the insurers and the public authorities, could enable us to cope with the huge problems of providing coverage for catastrophic risks.

Investir dans les oeuvres d'art, par Louis Bruens. Chez François L de Martigny, à Montréal.

Nous signalons à nos lecteurs cet ouvrage paru récemment, dans lequel Monsieur Bruens étudie l'oeuvre d'art sous l'angle du placement. Ceux qui achètent une peinture ou une oeuvre d'art pour le plaisir qu'elle leur apporte liront malgré tout avec intérêt cet essai de Monsieur Bruens, dans lequel il indique à la fois une méthode d'évaluation et des exemples d'extraordinaires hausses de valeur, aussi bien au Canada qu'à l'étranger. Le livre intéressera assurément ceux qui s'effraient de la dépréciation de la monnaie et, d'autre part, constatent l'appréciation assez extraordinaire de l'oeuvre d'art dans notre pays, comme à l'étranger.

Commentaires sur les centres d'estimation ou d'évaluation au Québec

par

Me ANDRÉ LANGLOIS

158

Par la voix de son directeur général, M. Yves Breton, le Groupement des assureurs automobiles a émis certains commentaires fort intéressants en réponse à un article paru antérieurement dans cette revue^{P>}, traitant entre autres des centres d'estimation en automobile. Nous profiterons de l'occasion pour lui donner la réplique dans un but constructif.

L'exposé habilement construit par M. Breton, a réjoui, voire même satisfait, l'auteur de ces lignes en ce qu'il lui a démontré qu'au niveau du Groupement des assureurs automobiles, son but est atteint. En effet, par la publication de ces chroniques qui datent de presque trois ans, il ne désire pas soulever de polémiques donnant lieu à des échanges acerbes ou négatifs; le but est d'amener le lecteur à s'interroger, à réfléchir à partir des nombreux changements imposés par l'avènement de la loi de l'assurance automobile principalement en ce qui semble bouleverser ou du moins attaquer les us et coutumes de l'industrie de l'assurance en matière d'automobile.

Devant le changement, tout praticien d'assurance, au lieu de s'accrocher au passé, doit constamment se remettre en question et surtout ne rien prendre pour acquis comme par exemple le contenu de ces chroniques. Le Groupement des assureurs auto-

III Commentaires suite à l'exposé du Groupement des assureurs automobiles. Voir *Faith d'actualité Assurances* - avril 1980, 48e année, No 1. P. 95.

mobiles a adopté ce comportement ce qui est sain pour l'avenir de l'assurance automobile.

Rappelons succinctement les faits.

Dans le numéro de janvier 1980, à l'occasion de ce qui devait être la dernière de la série des «Considérations sur la loi de l'assurance automobile», l'auteur avait proposé son opinion relativement aux centres d'estimation et en était arrivé à la conclusion que recourir à ces centres n'était pas une obligation pour les assurés, mais un droit conféré par le législateur et dont l'entière discrétion dans le choix d'y recourir ou non leur revenait. Quant aux assureurs, dans la même conclusion, on pouvait y lire que leur situation s'apparentait à celle de leurs assurés, à l'exception d'une discrétion limitée par l'expression «à toutes les fois que la chose est possible».

159

Au cours du numéro suivant, le Groupement des assureurs automobiles enregistrait sa dissidence par la voix de son directeur-général, en concluant à partir des prescriptions de l'article 171 de la loi, des dispositions générales 5 et 6 du contrat d'assurance, et de l'article 2589 C.C., que l'assuré avait l'obligation «de se prêter à un examen de son automobile par l'une des centres d'évaluation.» De cet écrit, nous déduisons que, selon le Groupement, l'assureur est obligé également de recourir aux services de ces centres.

Examinons d'abord la cinquième disposition générale qui donne à l'assureur «le droit d'examiner à tout moment raisonnable le véhicule assuré, son équipement et ses accessoires.» Ce droit existe-t-il vraiment au niveau du chapitre «A»?

Le chapitre «A» stipule que «l'assureur garantit l'assuré... contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile.» L'assureur protège donc son assuré contre toute attaque de la part des *tiers* et indemnise ces derniers au besoin. L'assuré ne pouvant lui-même se poursuivre, il est donc raisonnable de prétendre que le bénéficiaire de l'indemnité versée en vertu du chapitre «A», sera un tiers et donc, un individu qui n'est pas partie

au contrat. Ce tiers, par fiction juridique ordonnée par l'article 116 de la loi de l'assurance automobile, c'est l'assuré qui ne peut plus en conséquence coiffer la qualité d'assuré, le cas contraire aboutirait à une absurdité, à n'en pas douter. Le législateur s'est d'ailleurs bien gardé à l'article 116 de désigner celui qui réclame à l'assureur par le mot «assuré».

160

Si l'assuré devient tiers lorsqu'il réclame une indemnité à l'assureur en vertu du chapitre «A», n'étant pas partie au contrat, les différentes dispositions du contrat ne peuvent lui être opposées. Dans ce cas, il ne serait pas illogique de prétendre que l'assureur ne peut jouir du droit que lui accorde la cinquième disposition générale.

Quant au chapitre «B», l'assuré à ce niveau ne peut se défaire de sa qualité et, de ce fait, n'a pas d'autre choix que celui de se soumettre à la disposition générale 5. Il peut cependant la respecter de différentes façons car le contrat ne dit pas comment l'assureur va exercer ce droit à l'examen du véhicule. L'assuré peut exiger qu'on vienne évaluer son automobile de la même façon qu'avant l'avènement de la loi, soit par l'entremise d'estimateurs-automobiles qui, jadis, se rendaient sur les lieux où était garé le véhicule accidenté. En somme, l'assuré n'a qu'à mettre son véhicule à la disposition de son assureur pour remplir son obligation.

Un assuré qui aviserait son assureur que son automobile est visible à tel endroit et à telle heure, crée une situation qui oblige l'assureur à recourir à des services autres que ceux offerts par les centres d'estimation, et le délivre de l'obligation imposée par le 3^e alinéa de l'article 171 car cette fois-ci, «la chose lui est impossible».

Bref, un assureur ne peut obliger un assuré à se rendre à un centre d'estimation car cela n'a pas été prévu au contrat; il aurait fallu l'y inclure.

Relativement à la sixième disposition générale à l'effet qu'aucune réparation ne doit être entreprise avant que l'assu-

reur ait eu l'occasion de se livrer à l'examen du véhicule, nous référerons le lecteur, pour une réclamation en vertu du chapitre «A», aux mêmes commentaires formulés à l'occasion de l'application de la disposition générale 5 versus le chapitre «A».

Pour le chapitre «B», nos arguments sont sensiblement les mêmes puisque la sixième disposition générale ne statue pas sur la façon dont l'assuré *doit* agir pour fournir à son assureur l'occasion d'examiner son véhicule avant les réparations.

L'article 2589 C.C. parle de «permission» c'est-à-dire que «l'assuré doit permettre à l'assureur... l'examen de la chose assurée.» La portée de cet article étant encore plus générale que celle de la disposition générale 6, la façon de permettre l'examen de la chose assurée est encore moins précisée, et comme elle n'est pas précisée, rien n'indique que l'assuré doive se rendre à un centre d'estimation. Bref, tant en vertu de la loi que du contrat, l'assuré n'a qu'à informer son assureur du lieu et du moment où son véhicule est visible pour que son obligation soit remplie.

L'article 2589 C.C. ainsi que les cinquième et sixième dispositions générales datent d'avant la loi de l'assurance automobile alors qu'à cette époque, il n'était nullement question de centre d'estimation. Comment prétendre alors que toutes ces règles imposent à l'assuré l'obligation de se rendre à un centre d'estimation?

Par ailleurs, l'interprétation donnée au sens de l'expression «à toutes les fois que la chose est possible» relativement à l'obligation pour l'assureur de recourir aux centres d'estimation prescrite par l'article 171, a fait sursauter non seulement le Groupement des assureurs automobiles mais aussi le bureau du surintendant des assurances. Il est clair que l'impossibilité ne doit pas être futile, frivole; elle doit être sérieuse. Mais qu'est-ce qu'une impossibilité sérieuse, qu'est-ce qu'une impossibilité futile? Elle est futile pour qui? La question reste ouverte faite par le législateur de le préciser. Le fardeau retombe sur les

ASSURANCES

épaules de nos tribunaux et ce, quelle qu'en soit l'interprétation qu'en ferait le surintendant que ne peut, sauf si le législateur l'en a expressément autorisé, limiter la portée ou les effets de cet article 171 .

162

En conclusion, pour éviter que cette question que nous débattons ne tourne à la polémique, il est humblement suggéré de modifier le contrat d'assurance automobile en statuant sur l'obligation de recourir aux centres d'estimation. Rien dans la loi ne fait obstacle à inclure une nouvelle disposition en ce sens au contrat. Egalement, il est possible de transformer le libellé du chapitre «A» qui, à notre grande surprise, malgré l'arrivée de l'article 116, n'a jamais été modifié du moins pour la peine, car, à notre avis, l'assureur s'expose à des problèmes dont l'ampleur est inconnue pour le moment mais que l'avenir se chargera de préciser.

Le lecteur aura compris que tout nous paraît à repenser au niveau de la pratique de l'assurance automobile; rien n'est acquis.

A tax-based incomes policy to stop stagflation, by Sidney Weintraub, professor of Economics, University of Pennsylvania. April 13th 1978. The American College, Bryn Mawr, Pennsylvania.

The American College invite chaque année à Philadelphie un professeur à faire une conférence de son choix sur une question d'ordre économique. Cette fois, il s'agit de M. Sydney Weintraub, professeur d'économie politique à l'Université de Pennsylvanie. Le conférencier traite de *stagflation*, c'est-à-dire d'un bien curieux aspect de l'inflation qui s'accompagne à la fois d'une poussée des prix et d'une *stagnation* qui en combat les effets de manière bien coûteuse. Voici quelques-uns des sujets que traite le docteur Weintraub en marge de son titre: *Hyper-Inflation not our problem; The cos! o f inflation and unemployment, fa/se theories and mischievous policies; The wage-cost markup; Income guiring in a market economy: a tax-based incomes po/icy; Revising the declaration o f independance.*

On est un peu étonné devant certains de ces titres. Traités un peu trop à la sauce américaine, semble-t-il, ils n'en manquent pas moins d'intérêt. J.H.

Un service à l'étendue du Québec

Gérard Parizeau, Ltée

Courtiers d'assurances

41 Q rue Saint-Nicolas
Montréal, Que. H2Y 2R1
Tél.: (514) 282-1112



Nos bureaux

C.A. Frigon & Associés Inc.
Jonquière

J. E. Poitras Inc.
Québec

Aimé Duclos Assurance Inc.
Sept-Îles

PH. Plourde Ltée
Victoriaville

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

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 & HOURQUE AVOCATS

GUY DESJARDINS, c.r.
PIERRE BOURQUE, c.r.
CLAUDE TELLIER, c.r.
PIERRE A. MICHAUD, c.r.
FRANÇOIS BIÉLANGER
MAURICE LAURENDEAU
DANIEL BELLEMARE
DENIS ST-ONGE
JACQUES PAQUIN
GÉRARD COULOMBE
ANNE-MARIE L. LIZOTTE
ROBERT PHENIX
SERGE R. TISON
MICHEL McMILLAN
VIATEUR CHENARD
ARMANDO AZNAR
PAUL MARCOTTE
FRANÇOIS GARNEAU

CLAUDE DUCHARME, c.r.
JEAN A. DESJARDINS, c.r.
JEAN-PAUL ZIGBY
ALAIN LORTIE
MICHEL ROY
CLAUDE BÉDARD
RÉJEAN LIZOTTE
C. FRANÇOIS COUTURE
MARC A. LÉONARD
ANDRÉ LORANGER
ANDRÉ WERY
ERIC BOULVA
PAUL R. GRANDA
PIERRE LEGAULT
JAMES R. MESSEL
ARMAND DES ROSIERS
DANIÈLE MAYRAND

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 télégraphique "PREMONT"
Téléx 05-25202

Renaud, Préfontaine & Associés Inc.

EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUS GENRES

Service de 24 heures

(514) 376-6560

| | |
|--------------------------------------|----------|
| 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"

2275 est, rue Jean-Talon

Montréal, Qué.

H2E 1V6

McALLISTER, BLAKELY, TURGEON & HESLER

AVOCATS

W. ROSS McALLISTER, C.A.

JEAN TURGEON, LL.L.

C. KEENAN LaPIERRE, B.C.L.

MARC SAVOIE, B.C.L.

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

CLAUDE MASSICOTTE, LL.L

J. ARCLLEN BLAKELY, C.A.

NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.

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

MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.

PATRICK BAILLARGEON, LL.L.

AVOCAT-CONSEIL
ERSKINE BUCHANAN, C.A.

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 G1 K 7G4

TÉL: (418) 647-1111

Membre du Groupe Sodarcan

BUREAUX AFFILIÉS: MONTRÉAL: GÉRARD PARIZEAU LTÉE / VICTORIAVILLE: P.H. PLOURDE LTÉE

SEPT-ÎLES: AIMÉ DUCLOS ASSURANCES INC.

ROUYN/VAL D'OR: PARIZEAU, PRATTE, GUIMOND, MARTIN & ASSOCIÉS INC.

LA NATIONALE

COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA

RÉASSURANCE

(GÉNÉRALE ET VIE)

**PLACE DU CANADA, 21^e ÉTAGE
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H3B 2R8**

Téléphone: (514) 879-1760

Télex : 05-24391 (Natiore)

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**

Assurez le meilleur service à vos assurés.

Voici notre assurance efficacité:

Pare-brise
et vitres d'auto

Radios Crescendo
et autres marques

Toits ouvrant

Toits de vinyle

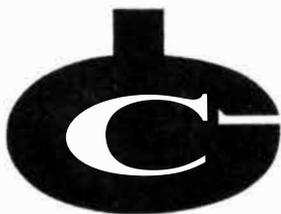
Demi-toits amovibles

Rembourrage

Housses

Réparation de
l'intérieur des
véhicules récréatifs.

Vous pouvez vous assurer des services d'unités mobiles.



G. Lebeau Itée
Le salon de beauté pour l'auto

Plus de 30 succursales
G. Lebeau à travers
tout le Québec.

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.
Vice-président
1010, rue Sherbrooke ouest
Bureau 1707
Montréal H3A 2R7
Tél.: 288-3134

Statistiques mensuelles (1)

| | 1979 | | | | | 1980 | | | | | | | | | |
|---|----------------|----------------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------------|-------|
| | mars | avr. 1 ^{er} | mai | juin | juillet | août | sept. | oct. | nov. | déc. | janv. | fév. | mar. | avr. 1 ^{er} | mai |
| Indicateurs précurseurs de l'économie | 555. | 572. | 579. | 595. | 565. | 600. | 603. | 609. | 617,45 | 624. | 627. | | | | |
| Indice de la production industrielle, variation en S, 12 mois | 137,8 8,3 | 137,3 6,8 | 135,8 3,1 | 139,1 5,8 | 138,6 6,8 | 141,3 3,8 | 140,1 4,3 | 139,7 2,3 | 135,7 (1,5) | 136,8 (1,0) | 137,0 1,0 | n.e. | n.e. | 0,7 | |
| Commerce de détail, % variation en S, 12 mois | 6,40 15,5 | 6,36 12,5 | 6,40 12,2 | 6,53 n.1 | 6,57 15,6 | 6,60 10,3 | 6,52 n.1 | 6,50 12,5 | 6,58 8,2 | 6,76 11,74 | 6,69 14,60 | 6,77 5,4 | 6,77 5,4 | | |
| Crédit à la consommation, % variation en S, 12 mois | 28,77 n.e. | 29,91 14,80 | 30,62 15,10 | 31,03 15,40 | 31,39 15,60 | 31,76 15,60 | 32,10 15,01 | 32,20 15,41 | 32,35 14,75 | 32,88 15,29 | | | | | |
| Mises en chantier, % variation en S, 12 mois | 200,2 (0,2) | 197,1 (5,6) | 184,7 (0,6) | 174,9 (18,0) | 210,7 (8,51) | 182,9 (11,0) | 213,6 (4,05) | 203,1 (17,8) | 197,4 6,7 | 201,3 (12,2) | 164,8 (4,3) | 151,1 (23,7) | 163,4 (16,0) | 125,4 0,6 | |
| Emplois saisonnalisés, % variation en S, 12 mois | 10,21 3,80 | 10,21 2,6 | 10,31 2,36 | 10,88 3,43 | 10,39 2,36 | 10,44 2,76 | 10,51 4,36 | 10,55 3,30 | 10,54 2,80 | 10,61 3,70 | 10,61 3,7 | 10,54 2,6 | 10,54 3,5 | 10,6 3,5 | |
| Taux de chômage en S | 7,9 | 7,8 | 7,7 | 7,5 | 7,2 | 7,1 | 7,4 | 7,3 | 7,1 | 7,4 | 7,4 | 7,4 | 7,4 | 7,5 | |
| Taux d'utilisation de la capacité de production en S, manufact. | 87,6 | 86,0 | 86,0 | 86,4 | 86,4 | 86,4 | 86,1 | 86,1 | 86,1 | 84,6 | 84,6 | 84,6 | 84,6 | | |
| Rémunération horaire moyenne, manufact., var. en S, 12 mois | 7,76 | 9,18 | 8,90 | 9,32 | 8,84 | 8,29 | 9,00 | 0,70 | 0,75 | | 9,89 | 10,37 | | | |
| Indice des prix à la consommation, variation en S, 12 mois | 9,20 | 9,20 | 9,30 | 8,90 | 8,4 | 9,6 | 9,3 | 9,4 | 9,8 | 9,5 | 9,4 | 9,3 | 9,2 | | |
| Ind. prix à la consommation, ex-novo, var. 6 mois, taux annuel | 0,00 | 7,05 | 7,47 | 8,07 | 8,3 | 9,3 | 9,7 | 9,8 | 9,5 | 9,7 | 9,5 | 9,6 | 9,6 | | |
| Ind. prix vente, niveau Indust. var. en S, 3 mois, taux annuel | 23,72 | 16,63 | 12,23 | 11,10 | 10,75 | 10,66 | 14,42 | 17,75 | 15,56 | 20,80 | 22,7 | 14,4 | 14,4 | | |
| M - var. 6 mois, taux annuel | 0,70 | 10,90 | 1,90 | 6,20 | 11,60 | 10,1 | 13,70 | 10,90 | 5,90 | 3,36 | 3,45 | 1 | 1 | | |
| M - var. 6 mois, taux annuel | 15,40 | 15,70 | 12,60 | 15,70 | 16,30 | 16,80 | 18,90 | 19,20 | 20,88 | 21,57 | 22,07 | 22,2 | 21,34 | | |
| Balance commerciale, %S | 212. | 147. | 326. | 225. | 117. | 98. | 764. | 327. | 705. | 576. | 792. | 899. | 899. | (7,0) | |
| Valeur du S canadien vs. S.E.U. | 86,25 | 87,43 | 85,53 | 85,42 | 85,84 | 86,17 | 84,40 | 85,09 | 85,64 | 85,50 | 86,39 | 87,30 | 86,39 | 86,10 | 86,17 |

Ba. TOM TREMBLAY INC.

(1) La maison Bohon, Tremblay Inc. a bien voulu nous autoriser à reproduire dans noire Revue ce tableau qui permet de suivre la marche de l'économie au Canada durant les derniers mois, à l'aide de certains indices caractéristiques. Nous l'en remercions.

Allocations et prestations sociales dans la province de Québec ¹

La *SSQ* mutuelle d'assurance-groupe, publie chaque année un bulletin consacré aux prestations et allocations d'ordre social. Avec sa permission, nous en reproduisons le texte le plus récent. Il y a là, nous semble-t-il, une excellente source de documentation qui peut être utile à nos lecteurs.

164

Ce Bulletin SSQ fournit des renseignements variés sur les dispositions de quelques-unes des principales lois sociales, tant fédérales que provinciales. Ces renseignements, qui ont été obtenus de sources sûres, reflètent la situation au 1er janvier 1980.

Le Bulletin SSQ 1980 comporte une section nouvelle qui traite de la Loi de l'assurance-automobile (Québec).

Si on exclut les ajustements dans les prestations ou allocations prévues, on note des changements importants à la Loi sur l'assurance-chômage, de même qu'une hausse des coûts de chambre d'hôpital.

1 - *Loi sur l'assurance-chômage (Canada)*

La Loi sur l'assurance-chômage est maintenant administrée par la Commission de l'Emploi et de l'immigration du Canada.

Critères d'admissibilité:

Un salarié qui perd son emploi peut avoir droit aux prestations:

- s'il a subi un arrêt de rémunération, et
- s'il a occupé un emploi assurable durant un nombre de semaines déterminé selon qu'il est considéré comme:

Un réitérant:

Si des prestations lui ont été ou étaient payables au cours de sa période de référence, il devra, au cours de la période des 52 semaines

(1) Texte du *Bulletin SSQ*, Volume 9, numéro 1, Janvier 1980. Ces renseignements sont donnés à titre indicatif seulement. Ils n'engagent ni la revue *Assurances*, ni la S.S.Q.

ASSURANCES

précédant sa demande de prestations ou depuis le début de sa demande de prestations antérieure, la plus courte des deux périodes devient sa période de référence, avoir accumulé le nombre requis de semaines d'emploi assurable selon l'élévation du taux de chômage dans la région économique où il habite ordinairement, et avoir accumulé jusqu'à six semaines d'emploi assurable de plus selon le nombre de semaines de prestations payées ou payables durant la période mentionnée plus haut.

ou

Un arrivant sur le marché du travail:

Il devra avoir accumulé vingt semaines d'emploi assurable au cours des 52 semaines précédant sa demande.

ou

Une personne qui revient sur le marché du travail:

Si durant la deuxième année précédant sa demande de prestations il a accumulé quatorze semaines et plus de présence sur le marché du travail, tel que défini dans la Loi et les règlements, il devra avoir accumulé le nombre requis de semaines d'emploi assurable selon l'élévation du taux de chômage dans la région économique où il habite ordinairement durant la période des 52 semaines précédant sa demande. S'il n'a pas accumulé quatorze semaines de présence sur le marché du travail durant la deuxième année, il devra avoir accumulé vingt semaines d'emploi assurable au cours des 52 semaines précédant sa demande.

N.B.: Un prestataire doit chaque jour être capable de travailler, disponible pour travailler et incapable d'obtenir un emploi convenable, sauf s'il demande des prestations spéciales.

Une semaine d'emploi assurable est:

- a) une semaine où un salarié est employé pendant au moins vingt heures, s'il est rémunéré en totalité ou en partie selon le nombre d'heures de travail ou selon un traitement fixe.
- b) si l'employé est rémunéré selon une autre méthode, sa rémunération doit être au moins 30% du maximum de la rémunération hebdomadaire assurable déterminée pour l'année en cours: en 1980, 30 % de \$290 = \$87.

ASSURANCES

Prolongation:

La période de référence peut être prolongée jusqu'à un maximum de 104 semaines dans certains cas de maladie, blessure, mise en quarantaine, maternité, accident du travail, emprisonnement ou de présence à des cours d'instruction ou de formation désignés par la C.E.I.C.

Durée maximum des prestations:

166 Une période de prestations peut durer normalement 52 semaines. Le nombre de semaines de prestations payables est déterminé selon le nombre de semaines d'emploi assurable et selon l'élévation du taux de chômage de la région économique.

Taux des prestations:

60 % de la rémunération hebdomadaire assurable moyenne au cours des vingt dernières semaines d'emploi assurable ou moins.

Les prestations:

| | 1979 | 1980 |
|---|----------|----------|
| Montant maximum des prestations hebdomadaires | \$159.00 | \$174.00 |
| Montant maximum de la rémunération assurable hebdomadaire | \$265.00 | \$290.00 |
| Coût de la cotisation de l'employé par \$100 de rémunération assurable brute | \$ 1.35 | \$ 1.35 |
| Coût de la cotisation de l'employeur par \$100 de rémunération assurable brute (14 fois la cotisation de l'employé) | \$ 1.89 | \$ 1.89 |

Exclusions:

Un prestataire peut être exclu du bénéfice des prestations pour une période qui peut atteindre six semaines selon l'interprétation du motif valable dans le cas d'abandon volontaire, de refus d'emploi convenable ou de renvoi pour cause.

Les prestations spéciales:

a) *Maladie:*

Des prestations sont payables lorsqu'un travailleur cesse de travailler et d'être rémunéré par suite de maladie, blessure ou mise en quarantaine s'il a occupé un emploi assurable durant vingt semaines dans sa période de référence pour la durée de l'incapacité ou jusqu'à un maximum de quinze semaines, mais seulement durant la période pendant laquelle des prestations initiales lui sont payables. Des prestations peuvent aussi être versées lorsque la maladie, la blessure ou la mise en quarantaine surviennent alors que la personne retire des prestations initiales.

167

b) *Maternité:*

Des prestations de grossesse, au maximum quinze semaines, sont payables au cours des quinze premières semaines de prestations initiales pendant la période de huit semaines avant la semaine présumée de l'accouchement jusqu'à dix-sept semaines après la semaine de l'accouchement, à condition que la prestataire ait accumulé vingt semaines d'emploi assurable dans sa période de référence et qu'elle ait dix semaines de présence sur le marché du travail au cours de la période de vingt semaines qui précède la trentième semaine précédant la date présumée de son accouchement.

c) *Retraite:*

Le travailleur qui atteint l'âge de 65 ans n'est plus protégé par la Loi: il ne peut donc pas avoir droit à des prestations régulières.

Il est toutefois admissible à des prestations de retraite, soit trois semaines payées globalement, à condition qu'il ait accumulé vingt semaines d'emploi assurable dans sa période de référence, et ce même s'il continue à travailler.

Le travailleur qui prend sa retraite avant l'âge de 65 ans doit remplir toutes les conditions normales comme les autres prestataires.

Remboursement des prestations par les prestataires à revenus élevés:

A partir de l'année d'imposition 1979, sur le formulaire d'impôt T-1-1979, les personnes dont le revenu net, soit la rémunération nette

ASSURANCES

et les prestations reçues en 1979, sera supérieur à 1.5 fois la rémunération assurable maximum annuelle, soit \$20,670 en 1979, devront rembourser 30% du plus petit montant suivant :

- a) le montant total des prestations qui lui ont été payées durant l'année, ou
- b) le montant par lequel le revenu net dépasse 1.5 fois le maximum de la rémunération assurable annuelle.

168

2 — Loi des accidents du travail (Québec)

Tous les travailleurs, même employés à temps partiel et peu importe leur âge, bénéficient de la protection offerte par la Loi des accidents du travail lorsqu'ils sont victimes d'un accident du travail ou d'une maladie professionnelle. La protection s'applique également aux étudiants qui effectuent un stage non rémunéré en milieu de travail mais exclut cependant les travailleurs des services domestiques et les athlètes participants. (Les travailleurs de l'industrie agricole bénéficieront des avantages de la loi à compter du 1er avril 1980).

Indemnités versées durant toute la période d'incapacité totale temporaire: 90% du revenu net retenu * jusqu'à un revenu maximum assurable ** de \$21,500 en 1980.

Rente mensuelle pour incapacité partielle ou totale permanente *** : l'accidenté reçoit, sa vie durant, une prestation établie en fonction de son revenu net retenu et du pourcentage de son incapacité. Si la rente n'excède pas \$60 par mois, elle est convertie en un capital payé au bénéficiaire en un seul versement.

Travailleur dont le décès est attribuable à un accident du travail ou une maladie professionnelle

| | |
|--|---------------------------|
| Indemnité spéciale: | \$500 |
| Frais funéraires: | jusqu'à \$600 |
| Frais de transport du corps de la victime: | coûts réels |
| | (à définir par règlement) |

Rente mensuelle payable aux personnes à charge *** :

* Revenu net retenu: revenu brut moins (R.R.Q. + Assurance-chômage + Impôt provincial + Impôt fédéral).

** Ajusté une fois l'an selon le revenu moyen des travailleurs du Québec majoré à 150%.

*** Ajustée une fois l'an selon l'indice des prix à la consommation.

ASSURANCES

Cette rente équivaut à un pourcentage de la rente qu'aurait reçue le travailleur s'il avait été rendu invalide:

| | |
|------------------------------------|-------|
| une personne à charge: | 55% |
| deux personnes à charge: | 65% |
| trois personnes à charge: | 70% |
| quatre personnes à charge: | 75o/o |
| plus de quatre personnes à charge: | 80% |

N.B.: Ces prestations sont non imposables, incessibles et insaisissables.

2. a) Loi sur l'indemnisation des victimes d'amiantose ou de silicose dans les mines et les carrières (Québec)

169

Cette loi, adoptée en 1975, et qu'administre la Commission des accidents du travail, prévoit que le travailleur atteint d'une incapacité permanente résultant de l'amiantose ou de la silicose, établie médicalement par un diagnostic positif, a droit:

- à une indemnité forfaitaire dont le montant est établi selon l'âge du travailleur et le degré de son incapacité;
- à une indemnité complémentaire équivalant à 90 o/o de son revenu disponible, mais subordonnée à un maximum de gains admissibles de \$21.500 pour l'année 1980.

N.B.: Ces indemnités ne sont pas imposables.

3 - Loi de l'indemnisation des victimes d'actes criminels (Québec)

Cette loi est administrée par la Commission des accidents du travail et prévoit les mêmes indemnités que pour les cas couverts par la Loi des accidents du travail.

Elle s'applique lorsqu'une personne est:

- blessée lors de la perpétration d'un acte criminel;
- blessée alors qu'elle aide un agent de la paix;
- blessée en arrêtant l'auteur d'une infraction;
- blessée en tentant de prévenir la perpétration d'une infraction;
- à la charge de la victime décédée dans les mêmes circonstances.

N.B.: Ces prestations ne sont pas imposables.

ASSURANCES

3. a) Loi visant à favoriser le civisme (Québec)

Adoptée en 1977, cette loi est aussi administrée par la Commission des accidents du travail et prévoit l'indemnisation des personnes qui, en portant bénévolement secours à une personne dont elles croient la vie ou l'intégrité physique en danger, subissent un dommage physique ou matériel. Les indemnités sont les mêmes que celles versées pour les cas couverts par la Loi des accidents du travail.

Si la personne n'a pas subi de préjudice corporel ou matériel au cours du sauvetage, elle peut recevoir une récompense ou une décoration pour l'acte de civisme qu'elle a posé.

N.B.: Ces prestations ne sont pas imposables.

4 - Les allocations familiales

a) Régime des allocations familiales du Québec

| | 1979 | 1980 |
|---|---------|---------|
| Allocation mensuelle | | |
| 1er enfant | \$ 5.92 | \$ 6.45 |
| 2 ^e me enfant | 7.92 | 8.63 |
| 3 ^e me enfant | 9.88 | 10.77 |
| 4 ^e me enfant et chacun des autres | 11.85 | 12.92 |

b) Régime des allocations familiales du Canada (pour les résidents du Québec)

| Allocation mensuelle | | |
|---|---------|---------|
| 1er enfant | \$12.00 | \$13.08 |
| 2 ^e me enfant | 18.00 | 19.62 |
| 3 ^e me enfant | 36.95 | 40.28 |
| 4 ^e me enfant et chacun des autres | 46.05 | 50.19 |

Il faut ajouter aux allocations du fédéral, un crédit d'impôt ou un versement de \$2 18.00 par enfant admissible aux allocations, si le revenu familial net est inférieur à \$19,620.00. Si le revenu excède \$19,620.00, le montant de \$2 18.00 est réduit de \$5.00 par tranche de \$100.00 excédant le revenu familial de \$19,620.00.

ASSURANCES

c) Les deux régimes réunis prévoient une allocation totale de

| | 1979 | 1980 |
|---|----------|----------|
| 1 enfant | \$ 17.92 | \$ 19.53 |
| 2 enfants | 43.84 | 47.78 |
| 3 enfants | 90.67 | 98.83 |
| 4 enfants | 148.57 | 161.94 |
| (A compter du 4ème enfant admissible. | | |
| l'allocation accordée pour chacun est uniforme: | 57.90 | 63.11) |
| N.B.: Le régime fédéral prévoit une allocation supplémentaire pour tout enfant d'au moins 12 ans: | | |
| | 5.00 | 5.45 |

171

Les allocations familiales cessent lorsque l'enfant atteint 18 ans.

N.B.: Les allocations familiales fédérales et celles versées par le Québec pour un enfant qui a atteint l'âge de 16 ans, doivent être indiquées comme revenu dans la déclaration d'impôt fédéral sur le revenu de la personne qui réclame des exemptions personnelles pour un enfant bénéficiaire.

5 — Régime de rentes du Québec

Le Régime de rentes du Québec est obligatoire pour tous les travailleurs de 18 à 70 ans qui retirent des gains de travail. L'admissibilité aux diverses rentes est assujettie aux conditions propres à chacune et le cotisant doit avoir versé des contributions pour une période minimum qui varie selon le type de rente.

| | 1979 | 1980 |
|--|-------------|-------------|
| — Maximum des gains admissibles | \$11,700.00 | \$13,100.00 |
| — Exemption de base | 1,100.00 | 1,300.00 |
| — Contribution maximum du salarié (1% du maximum des gains cotisables) | 190.80 | 212.40 |
| — Contribution maximum de l'employeur | 190.80 | 212.40 |
| — Contribution maximum du travailleur à son compte | 38 1.60 | 424.80 |
| — Montant maximum de la rente de retraite (par mois) | 218.06 | 244.44 |
| — Montant de la rente de conjoint survivant de moins de 65 ans - | de 134.64 | de 146.78 |
| min./max. (par mois) | à 216.41 | à 238.45 |

ASSURANCES

| | | |
|---|-----------------------|-----------------------|
| — Montant de la rente de conjoint survivant de 65 ans et plus — maximum (par mois) | 130.84 | 146.66 |
| — Prestations de décès — maximum | 1,170.00 | 1,310.00 |
| — Rente d'invalidité — min./max. (par mois) | de 134.64 à 298.19 | de 146.78 à 330.11 |
| — Rente d'orphelin et d'enfant de cotisant d'invalide — chaque enfant (par mois) | 29.00 | 29.00 |

172

N.B.: Ces prestations sont imposables.

La Régie des rentes du Québec qui administre le Régime de rentes du Québec, administre aussi la Loi des régimes supplémentaires de rentes, le Programme de contribution à l'impôt foncier scolaire pour les propriétaires et les locataires de 65 ans et plus et le Régime des allocations familiales du Québec.

(Le Régime de pensions du Canada ne diffère du Régime de rentes du Québec que sur les points suivants: la rente de conjoint survivant de moins de 65 ans, la rente d'invalidité, la rente d'orphelin et d'enfant de cotisant invalide. Ce n'est que par exception que les résidents québécois participent au Régime de pensions du Canada — Gendarmerie royale, forces armées.)

6 — Loi de sécurité de la vieillesse

a) Pension de sécurité de la vieillesse (Canada)

- Toute personne âgée de 65 ans et plus a droit à une pension de sécurité de la vieillesse à condition toutefois de s'y qualifier en matière de résidence au pays.
- Le montant accordé à partir du 1er janvier 1980 est de \$182.42 par mois.
- Ce montant est modifié tous les trois mois pour tenir compte de l'indice du coût de la vie.
- En décembre 1979, le montant de la pension était de \$179.02.

N.B.: Ces prestations sont imposables.

ASSURANCES

b) Supplément de revenu garanti (Canada)

- Cette loi prévoit que la personne qui reçoit la pension de sécurité de la vieillesse peut obtenir davantage suivant son revenu, son état civil ou l'âge de son conjoint.
- Le montant maximum qu'une personne seule ou une personne dont le conjoint n'est pas bénéficiaire de la Loi de sécurité de la vieillesse peut recevoir, en plus de la pension de \$182.42, est de \$149.76.
- Le montant maximum est de \$124.52 par personne de 65 ans et plus, lorsque le conjoint reçoit lui aussi la pension de \$182.42.
- Plus les revenus, autres que la pension de sécurité de la vieillesse, sont élevés, plus le montant de supplément de revenu garanti est réduit. (Le supplément est réduit de \$1.00 pour chaque \$2.00 de revenu additionnel dans le cas d'une personne seule. Dans le cas d'un couple, lorsque les deux personnes reçoivent la pension de vieillesse, la réduction est de \$100 par \$4.00 de revenu additionnel).
- Le revenu du conjoint est aussi considéré pour déterminer le montant de supplément de revenu garanti.
- Comme pour la pension de sécurité de la vieillesse, le montant est ajusté trimestriellement pour tenir compte de l'indice du coût de la vie.

173

Depuis le 1er octobre 1975, une allocation de conjoint est payable au conjoint (âgé de 60 à 64 ans) d'un retraité en tenant compte des revenus du couple.

Au 1er janvier 1980, l'allocation maximum de ce conjoint est de \$306.94.

- Le conjoint dont les prestations ont été discontinuées entre le 30 septembre 1975 et le 31 octobre 1979 par suite du décès d'un conjoint déjà bénéficiaire de la sécurité de la vieillesse, peut maintenant bénéficier d'une prolongation des prestations versées au conjoint survivant.

N.B.: La prestation de supplément de revenu garanti n'est pas imposable.

ASSURANCES

7 - Loi de l'assurance-hospitalisation (Québec)

| | 1-4-77 | 1-7-78 | 1-6-79 |
|--|---------|---------|---------|
| Salle publique | Rien | Rien | Rien |
| Supplément: | | | |
| 1. Chambre semi-privée | \$ 9.00 | \$10.00 | \$10.50 |
| 2. Avec lavabo toilette | 10.00 | 11.00 | 11.50 |
| 3. 2 + téléphone | 11.00 | 12.00 | 12.50 |
| 4. 1 téléphone salle de bain | 12.00 | 13.00 | 14.50 |
| 174 1. Chambre privée | \$14.00 | \$15.50 | \$16.50 |
| 2. 9,75 à 11.50 mètres carrés lavabo téléphone toilette | 16.50 | 18.00 | 21.00 |
| 3. Au moins 11.50 mètres carrés lavabo téléphone toilette | 20.50 | 22.50 | 25.00 |
| 4. Au moins 11.50 mètres carrés avec téléphone et salle de bain commune | 24.00 | 26.50 | 29.00 |
| 5. Au moins 11.50 mètres carrés avec téléphone et salle de bain privée | 28.00 | 31.00 | 33.00 |
| 6. Avec téléphone, salle de bain privée et salon attenant | 33.00 | 36.50 | 41.50 |

N.B.: Dans les cas d'hospitalisation dans un centre hospitalier de soins prolongés ou dans une unité de soins prolongés d'un centre hospitalier de soins de courte durée, depuis le 1er septembre 1979 des frais de \$9.00 par jour sont payables. En chambre semi-privée, les frais d'hébergement sont fixés à \$10.50 par jour. En chambre privée, ils sont fixés à \$13.50 par jour. Aucun montant n'est exigé dans le cas d'une personne âgée de moins de 18 ans.

8 - Loi de l'assurance-maladie (Québec)

Cette loi, administrée par la Régie de l'assurance-maladie du Québec (RAMQ), fournit à la population du Québec un régime universel d'assurance-maladie qui protège tous les résidents du Québec, sans égard à leur âge, à leur état de santé ou à leur situation financière.

Le régime, qui est en vigueur depuis novembre 1970, a été amélioré à plusieurs reprises. Au 1er janvier 1980, il prévoit les services suivants:

- le programme de services médicaux.

¶ Ces chiffres ne tiennent pas compte de la révision du 1er juillet 1980.

ASSURANCES

- le programme de chirurgie buccale;
- le programme de services dentaires pour les personnes de moins de 15 ans et les bénéficiaires de l'Aide sociale;
- le programme de services optométriques;
- le programme de médicaments qui couvre les bénéficiaires de la Loi de l'Aide sociale, les personnes de 60 à 64 ans qui sont bénéficiaires d'une allocation en vertu de la Loi sur la sécurité de la vieillesse et qui, sans cette allocation, auraient droit à l'aide sociale, et, depuis le 1er octobre 1977, toutes les personnes âgées de 65 ans et plus;
- le programme des prothèses. appareils orthopédiques ou autres qui s'étend au coût d'achat, d'ajustement, de remplacement ou de réparation des prothèses, appareils orthopédiques ou autres qui suppléent à une déficience ou une difformité physiques;

175

Les services doivent être prescrits par un orthopédiste, un physiatre, un rhumatologue, un neurologue ou un neuro-chirurgien et être fournis par un laboratoire ou un établissement ayant signé un accord avec la Régie.

- le programme d'aides pour les handicapés visuels. Ce programme protège les personnes de 35 ans ou moins;
- le programme d'aides pour les handicapés auditifs, qui protège les personnes de 0 à 35 ans inclusivement qui sont affectées d'un certain niveau de déficience auditive eu égard à leur statut: enfant et étudiant ou adulte;

De plus, la Régie administre, pour le compte du ministère des Affaires sociales, les programmes suivants:

- le programme des prothèses dentaires acryliques fournies par un dentiste ou un denturologiste, qui ne sont pas déjà couvertes en vertu de la Loi de l'assurance-maladie, pour les bénéficiaires de l'Aide sociale;
- les services reçus hors Québec et payables en vertu de la Loi de l'assurance-hospitalisation;
- la tierce responsabilité en vertu de la Loi de l'assurance-hospitalisation;

ASSURANCES

- le programme spécial entré en vigueur le 1er janvier 1978 qui autorise la Régie à payer, aux personnes qui ont subi une résection totale ou radicale d'un sein, deux prothèses mammaires par sein, jusqu'à concurrence de \$50.00 par prothèse, au cours d'une période de deux ans.

Enfin, tous les services assurés par le régime d'assurance-maladie sont aussi assurés à l'extérieur du Québec.

9 — Loi de l'aide sociale (Québec)

176

L'aide sociale est accordée sur la base de la différence qui existe entre les besoins d'une famille ou d'une personne seule et les revenus dont elle dispose, à la condition qu'elle n'en soit pas exclue en raison de la valeur de ses biens.

Les besoins considérés sont ordinaires ou spéciaux.

L'allocation pour les besoins ordinaires mensuels permis comprend la nourriture, les vêtements, les frais d'habitation, le chauffage, l'électricité, le gaz, le téléphone, les besoins personnels et domestiques.

A. Maximum permis pour une personne seule pour les besoins ordinaires:

| | 1979 | 1980 |
|--|----------|----------|
| 1. si elle est âgée de moins de 30 ans et apte au travail | \$100.00 | \$110.00 |
| 2. si elle vit chez un parent ou un enfant (parent signifie le père, la mère, le grand-père ou la grand-mère) | 191.00 | 216.00 |
| 3. si elle ne fait pas partie des catégories 1 ou 2 (si les frais d'habitation sont inférieurs à \$65.00 par mois, ce maximum de besoins ordinaires est réduit d'autant du montant qu'elle paie en moins). | 276.00 | 301.00 |

(1) Suivant le tarif fixé par la Régie du Québec.

ASSURANCES

10 - Loi sur l'assurance automobile (Québec)

Depuis le 1er mars 1978, tous les Québécois, conducteurs, passagers ou piétons, qui sont victimes de dommages corporels causés par un accident de la route, sont indemnisés par la Régie de l'assurance automobile du Québec sans qu'il ne soit tenu compte de leur responsabilité.

De plus, le propriétaire de toute automobile circulant au Québec doit dorénavant détenir une police d'assurance de responsabilité pour les dommages matériels d'un montant minimum de \$50,000. Ce régime d'assurance pour dommages matériels continue d'être administré par le secteur privé.

178

Les indemnités versées par la Régie se divisent en quatre catégories

Indemnités de remplacement de revenu *

| Catégorie de victime | Maximum | Indemnité | Minimum |
|--|---|--|---------|
| 1. Personne avec emploi à temps plein | 90 % du revenu net calculé à partir d'un revenu brut revalorisé annuellement fixé à \$21.500 en 1980. | \$95.05 + \$11.88 par personne à charge jusqu'à concurrence de \$142.57. | |
| 2. Travailleur à temps partiel ou autres | Même rente que les personnes avec emploi à temps plein, sauf que l'on établit un revenu potentiel en tenant compte de la formation, de l'expérience, etc. | | |
| 3. Etudiant, niveau post-secondaire et universitaire | 90 % du revenu net établi à partir du revenu brut qui est la rémunération moyenne des travailleurs du Québec. | | |
| 4. Mineur et sans emploi | Le minimum de la rente est versé soit \$95.05 + \$11.88 par personne à charge. | | |
| 5. Personne qui a 65 ans révolus | Si la personne travaille, même rente que pour la victime de la catégorie 1. Si la personne est sans emploi, même rente que pour la victime de la catégorie 2. Dans les autres cas, la rente minimale de \$95.05 + \$11.88 par personne à charge est versée. | | |

* Les indemnités versées sous forme de rente ainsi que les indemnités forfaitaires sont revalorisées annuellement. Les chiffres qui apparaissent ci-dessus sont **valables** pour l'année 1980.

ASSURANCES

6. Personne au foyer Peut opter pour le remboursement des frais occasionnés par suite de son incapacité, jusqu'à un maximum de \$178.22 par semaine ou pour la rente versée à la catégorie 2.

Indemnités de décès "

1. Victime avec personnes à charge (rentes versées au conjoint survivant)
- 1 personne à charge 55 % de la rente à laquelle aurait eu droit la victime si elle avait survécu, minimum: \$95.05.
 - 2 personnes à charge 65% de la rente de la victime, minimum: \$95.05 + \$11.88 par personne à charge. Et s'il y en a plus de deux, 65 % plus 5% par personne à charge à compter de la troisième jusqu'à concurrence de 80 %. L'indemnité minimale varie entre \$95.05 et \$142.57 par semaine selon le nombre de personnes à charge.
2. Personne majeure sans conjoint ni personne à charge Indemnité forfaitaire de \$2,376.
3. Enfant mineur Indemnité forfaitaire de \$4,752.

179

Indemnités forfaitaires "

La victime qui, dans un accident, subit une blessure, un préjudice esthétique, des douleurs ou une perte de jouissance de la vie, a droit à une indemnité qui ne peut dépasser \$23,762.

Remboursement des frais raisonnables

Une victime a droit au remboursement des frais raisonnables occasionnés à la suite d'un accident (ex. transport par ambulance, prothèses, remplacement de vêtement, etc.). De plus, la Régie rembourse les frais funéraires jusqu'à concurrence de \$1,188."

Enfin, la Régie peut prendre toutes les mesures nécessaires et faire toutes les dépenses qu'elle croit convenables pour contribuer à la réadaptation des victimes et pour faciliter leur retour à la vie normale et leur réinsertion sur le marché du travail.

• Les indemnités versées sous forme de rente ainsi que les indemnités forfaitaires sont revalorisées annuellement. Les chiffres qui apparaissent ci-dessus sont valables pour l'année 1980.

Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

16 mars

180

De retour à Nice, j'ai assisté hier au Cercle universitaire méditerranéen à un exposé de M. Pleven sur la Conférence de Brazzaville qu'il a présidée en 1944. Je ne savais pas très bien ce que serait cette causerie de l'ancien premier ministre très mêlé à la quatrième république. La Conférence de Brazzaville, nous a-t-il expliqué, ce fut la réunion en pleine guerre d'un groupe de parlementaires, d'administrateurs coloniaux et d'indigènes pour imaginer ce que pourrait être l'après-guerre dans l'empire colonial français. Les solutions proposées étaient valables, dit le conférencier. Malheureusement (cette fois, c'est moi qui m'exprime ainsi), elles venaient trop tard dans un milieu changeant, mouvant, avec, dans la Métropole, des ministères qui tombaient les uns après les autres et, à cause de cela, étaient incapables d'une action soutenue. Mis en appétit, les coloniaux voulaient autre chose que la soumission à la Métropole. Ils obtinrent l'indépendance après des guerres féroces ou après l'arrivée au pouvoir du général de Gaulle quand celui-ci décida de laisser partir ceux qui ne voulaient plus rester dans l'Empire français.

Avec la chute de l'Empire, disparut la source des matières premières dont la France avait un si grand besoin. À l'heure actuelle, c'est l'explication de certaines de ses difficultés économiques. Par ailleurs, laissée libre de ses mouvements, la France a subi un extraordinaire essor, une fois ses problèmes coloniaux réglés.

*

Les Anglais, au Canada, ont compris beaucoup plus tôt qu'il fallait céder devant ces gens qui ne voulaient plus du régime colonial. Ils l'ont fait par étape, avant qu'il ne fût trop tard, avec l'Acte de Québec en 1774, l'Acte constitutionnel de 1791 et l'Acte d'Union de 1840 qui a précédé la Confédération de 1867. Chaque fois, ils ont laissé aller un peu de l'autorité métropolitaine, mais leur influence a subsisté, même si elle diminuait d'étape en étape. Et la Reine d'Angleterre est restée la souveraine du Canada. Pour combien de temps? Ce sera sans doute une autre histoire.

*

On m'a demandé d'écrire l'éloge de mon vieux maître Léon Lorrain à l'occasion de son décès. J'ai accepté immédiatement, car je lui dois beau-

coup. Pour me rafraîchir la mémoire, j'ai fait venir le discours de présentation de son parrain à la Société royale du Canada, Claude Melançon, et celui que Léon Lorrain a prononcé à l'occasion de sa réception. À cette époque, on ne disait pas encore: l'Académie des Lettres et des Sciences sociales.

Léon Lorrain écrivait avec une grande correction. Pour lui, la connaissance de la langue était le premier élément de la formation intellectuelle. L'homme cultivé la possédait à fond; le reste en découlant comme un complément. Léon Lorrain déplorait la négligence ou le mauvais vouloir de certains. Il constatait la pénétration sourde de l'anglicisme dans le vocabulaire et dans la syntaxe; ce qui, en dénaturant le parler de notre milieu, risquait d'en faire une langue bâtarde, souvent méconnaissable et subissant un même processus que chez nos voisins. Qu'aurait-il dit du *joual* dont se targuent maintenant certains de nos écrivains, qui cherchent à donner la pré-séance à un langage où toutes les influences se retrouvent au niveau de la grossièreté?

Certains disaient de Léon Lorrain: il est avant tout un puriste. Il était plus que cela, un véritable magicien des mots.

Je lui dois beaucoup. En toute simplicité, je lui garde un souvenir ému et reconnaissant.

Je rappelais à des amis ce qu'étaient ses corrections de textes aux H.E.C. Je suis entré à l'École à dix-sept ans, à un âge où l'on est assez sûr de soi. Un jour, je présentai à M. Lorrain une copie d'examen rédigée un peu vite et sans guère la relire. Il s'y trouvait une faute d'orthographe qu'il releva aussitôt ainsi: «M. Parizeau a un sens de l'orthographe bien personnel. Je le félicite, mais je dois lui faire observer que ni Larousse, ni moi ne sommes d'accord avec lui». La leçon porta et je redoublai d'attention, notamment avec lui.

*

Une lettre d'Ottawa me rappelle, à Nice, que nous fêterons le centenaire de la Société royale du Canada en 1982. Pour défrayer la dépense, on nous invite discrètement à verser notre obole dans le fonds constitué il y a deux ans.

C'est à Ottawa que le marquis de Lorne a décidé la fondation de la Société au cours du séjour qu'il y fit à titre de gouverneur général. Dans son discours de réception en 1979, mon ami Pierre Trottier rappelle que la Société est née «sous les auspices de la jeune et charmante marquise de Lorne et qu'on a fêté le cinquantenaire sous la séduisante Roberte de Neuflyze qui avait épousé le compte de Bessborough, lui aussi devenu gouverneur général du Canada».

Le centenaire de la Société sera sans doute présidé par Son Excellence Ed. Schreyer (devenu *Edward* dans l'exercice de ses fonctions). Il est le nouvel occupant de Rideau Hall, depuis que M. Trudeau a suggéré sa nomination à la Reine. Il est devenu ainsi le successeur de M. Jules Léger, à l'échéance de son mandat. On a vu là un geste astucieux du premier ministre qui, avec le départ de M. Schreyer au Manitoba, décapitait un parti concurrent. Il donnait aussi à l'ouest une satisfaction qui pouvait, paraît-il, lui valoir des votes nombreux bien appréciables dans une région du pays où, en mai prochain, il aura un grand besoin de partisans. Peut-être est-ce adroit, mais il est permis d'en douter! Pour l'instant, il faudrait savoir ce que pense la Reine de ce représentant d'un milieu qui lui est bien étranger. Au Canada, nous attendons pour le juger car, au premier abord, la manoeuvre paraît discutable.

Si l'on veut continuer de prendre au sérieux les représentants de la Couronne au Canada, il faudrait bien trouver en eux une formation et une valeur personnelle correspondant non pas à l'importance du poste - car celui-ci en soi n'en a aucune - mais au prestige de celui qui l'occupe. La qualité de l'homme doit faire oublier la quasi-inutilité ou le caractère symbolique de la fonction.

17 mars 1979

Plus j'avance dans l'étude de Denis-Benjamin Viger et de son système de pensée, plus je constate la différence entre la fonction du gouverneur général autrefois et celle qu'on lui accorde au vingtième siècle. Lord Bing de Vimy fut un des derniers, je crois, à vouloir décider quoi que ce soit au nom de la Couronne. M. Mackenzie King le fit rappeler tambour battant en Angleterre. Malgré son prestige militaire, le Roi le remplaça en rappelant à son successeur que, comme son souverain, il ne devait pas intervenir dans les affaires du Canada, sauf dans des circonstances exceptionnelles, prévues sinon par la constitution, du moins par l'usage en pays britannique.

*

Il est curieux de rappeler la réaction de Denis-Benjamin Viger vers 1809. Lui qui, plus tard, aura à souffrir de la domination anglaise, il se réjouit que la France ne soit pas restée au Canada. Ainsi, note-t-il, nous avons évité les affres de la révolution qui aurait joué ses jeux sanglants chez nous comme en France.

Plus tard, il a combattu non le régime, mais les hommes qu'on envoyait au Canada pour diriger la Colonie et ceux qui en profitaient, c'est-à-dire les

ASSURANCES

amis du pouvoir. Quand l'opinion indigène avait protesté suffisamment contre eux et leurs amis, on déplaçait les hauts fonctionnaires. Ainsi se poursuivait cette âpre lutte entre les deux éléments de la population.

Plus tard, Viger jouera le rôle d'accusateur public en Angleterre. Il gagnera des points contre lord Dalhousie d'abord, puis contre James Stuart. La lutte sera dure jusqu'au moment où, en Angleterre, on comprendra qu'il fallait donner à ces gens imbus de liberté la responsabilité ministérielle qu'ils désiraient, au lieu d'une administration coloniale devenue désuète et bien lourde. Parce qu'elle n'a pas pratiqué l'évolution nécessaire à temps, la France a perdu son empire, sans garder ces relations que l'Angleterre plus souple a conservées, même si les liens se sont relâchés entre elle et ses anciennes possessions coloniales. Par ailleurs, elle a créé le *British Commonwealth* qui, avec ses contradictions et ses situations paradoxales, réunit des nations aussi dissemblables que le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, certains pays de l'Afrique noire, l'Afrique du sud et l'Inde.

183

*

J'avance dans mon étude sur Viger. Parfois, je bute sur une difficulté. Alors, je vais marcher du côté de la promenade des Anglais; la mer continue d'avoir sur moi cet effet calmant dont j'ai souvent parlé ici.

J'y retournerai tout à l'heure, avant le déjeuner car le soleil a succédé à la pluie quand la tramontane a commencé de souffler. S'il fait frais, le ciel est bleu, d'un bleu bleu, comme on disait, il y a bien longtemps à l'époque des opérettes bon-enfant et amusantes, telles *Dédé*, *Ta Bouche*, *Pas sur la bouche*, dues à Maurice Yvain ou à d'autres compositeurs, simples amuseurs d'un public peu difficile, après la guerre de 1914: les années folles, comme on les appelait au sortir des années terribles de 1914-18. Comme tout cela est loin! À la faveur d'un mot, d'une date, les souvenirs reviennent tout à coup.

D'après Pierre Gaxotte, Maurice Yvain était un être charmant, fantaisiste qui fit une fortune après la guerre, quand il revint d'Allemagne après avoir passé une partie de sa captivité comme pianiste dans un café. Il la perdit aux mains de sa femme qui imagina de spéculer dans le Midi et y engouffra ce qu'il avait gagné avec ses opérettes.

*

Je suis la pensée de Denis-Benjamin Viger à travers ses *Considérations* (1809) et sa *Lettre à un ami* (1826). Il a trente-cinq ans en 1809 et cinquante-deux en 1826.

ASSURANCES

J'ai apporté les deux textes à Nice pour suivre l'évolution d'un homme qui, après avoir écrit que la conquête avait été un bienfait du ciel, a contribué au soulèvement de 1837, puis est devenu le président du Conseil exécutif de Sa Majesté en 1843, après un séjour en prison de dix-huit mois.

Comment expliquer que Viger ait pu se féliciter du régime anglais en 1809? Tout simplement en se rappelant la marche des événements. Pour les Canadiens, la révolution de 1789 en France, et surtout, la mort de Louis XVI, le massacre des prêtres à Paris, à Lyon et à Nantes, la guillotine et son effroyable carnage étaient des événements révoltants. Pour le clergé, en particulier, le choc psychologique avait été grave. Il était entretenu par les prêtres français réfugiés en Angleterre, à qui on avait permis de traverser l'océan tant qu'on ne s'était pas rendu compte qu'ils contribuaient à accroître la résistance.

J84

Appuyés par le clergé qui, tout le premier, raisonne ainsi, les laïcs concluent, à quelques exceptions près que, grâce à la conquête, fort heureusement l'influence de la révolution française ne s'est pas fait sentir de ce côté-ci de l'Atlantique. Bien sûr, on a appris à se méfier des marchands qui sont venus avec l'armée anglaise et qui sont devenus puissants en mettant la main sur le commerce abandonné par les négociants français revenus en France ou fait, avec des difficultés multiples, par ceux qui sont restés dans la Colonie.

Certes les pouvoirs publics appuient l'église anglicane dont le chef au Canada est le seul reconnu. Mais en marge du milieu officiel, l'église catholique s'est organisée et elle a gardé ses ouailles en les persuadant de conserver leur langue. Petit à petit, on lui a reconnu presque tous ses droits. Sauf pour les biens des Jésuites, on a, en effet, à peu près tout laissé en place. Si, à un moment donné, le gouverneur Craig a été brutal, sinon odieux, dans ses relations avec le chef de l'église catholique, celle-ci a obtenu un *modus vivendi* que l'on observe de part et d'autre. Bref, clergé et laïcs s'entendent pour reconnaître une certaine stabilité favorable à la religion et au milieu resté rural en très grande partie. Périodiquement, la grogne éclatera. Et ainsi, elle fera avancer un peu l'évolution quand le gouverneur et ses conseillers sentiront qu'il faut céder. Les gens de Londres, il est vrai, comprennent beaucoup mieux les problèmes locaux que les marchands et les fonctionnaires qui y font face dans la Colonie. C'est à Londres, par conséquent, qu'on s'adressera quand on jugera que la mesure est pleine.

Esprit modéré, calme, Denis-Benjamin Viger constate les défauts du régime, mais il ne peut pas ne pas lui reconnaître une valeur d'ordre.

ASSURANCES

En 1828 et en 1831, l'Assemblée législative l'envoie protester à Londres contre les abus de certains hauts fonctionnaires et, même, d'un gouverneur bien en selle et appuyé par les services métropolitains. *

En 1809, Viger se réjouit de la conquête, tout en signalant les services rendus par ses compatriotes, même s'ils veulent vivre dans la paix britannique à leur manière. A-t-il évolué en 1826? Sa *leflre à un ami* nous permet de constater qu'il est resté à peu près sur ses positions.

Esprit un peu brumeux, Denis-Benjamin Viger est bavard. Il semble incapable d'aller droit au but. Il musarde, passe par des sentiers sinueux. Il faut être patient, tenace et le suivre si l'on veut vraiment saisir le fond de sa pensée. *long nose and long speech*, ont dit de lui ses contemporains anglophones. C'est ce qui frappe le lecteur du siècle suivant à la recherche de sa pensée. Quant à la taille de son nez, il suffit d'examiner avec un peu d'attention une gravure faite à Londres au moment où il y a séjourné pour se rendre compte qu'en effet, il avait un appendice nasal développé. Avait-il le nez long en politique, comme on dit en rappelant une très vieille expression du terroir? Cela est une autre affaire dont j'aurai à me préoccuper un peu plus tard.

*

Benjamin Suite avait traité Faucher de Saint-Maurice d'ignorant et de naïf quand il prétendait que, sous Napoléon I^{er}, on avait tenté de fomenter une révolte dans le Bas-Canada au début du dix-neuvième siècle. Dans une étude plus poussée sur le sujet, on a donné raison à Faucher de Saint-Maurice récemment, non pas en utilisant la même source de documentation, mais en suivant d'autres pistes. Comme quoi, en histoire, il faut toujours être prudent avant d'affirmer ou de nier un fait. Graduellement, la vérité se fait jour et permet de mieux connaître l'enchaînement des événements aussi bien que leur source.

Tout ce qui pouvait ennuyer, agacer ou inquiéter les Britanniques devait trouver chez l'Empereur une oreille attentive. Mais de là à croire qu'il était prêt à envoyer des navires et des troupes en Amérique serait s'illusionner. Il avait bien préparé le camp de Boulogne, mais après la défaite de Trafalgar, il ne pouvait être question d'aller plus loin qu'entretenir quelques intrigues destinées à exaspérer l'adversaire. À moins qu'elles coïncidassent avec les préparatifs d'envahissement auxquels songeaient les Américains. Pour eux, 1812 était la date choisie pour l'entrée de leurs troupes au Canada. Or, elle se produisait au moment de la retraite de Russie. Pour Napoléon, il ne s'agissait plus que de se tirer d'un très mauvais pas, qui lui coûtait cher en hommes, en matériel de guerre et en prestige.

ASSURANCES

À mon retour à Montréal, il faudrait que je lise cette étude. Il serait intéressant de voir si l'on partage mon point de vue.

*

En écrivant cette page de mon journal, je semble m'éloigner beaucoup de Denis-Benjamin Viger!

186

Pas tellement, toutefois, car si Philippe Aubert de Gaspé s'intéressait fort aux campagnes de *l'Ogre Corse* (comme on disait alors), Viger lui se réjouissait de voir la Colonie bien loin des événements d'Europe. À cette époque, l'Angleterre ne considérait pas encore que les coloniaux dussent prendre une part directe à ses guerres. C'est beaucoup plus tard, vers la fin du dix-neuvième siècle, que la question se posa au gouvernement canadien quand il accepta d'envoyer des troupes canadiennes à l'étranger. Ce fut d'abord la lutte contre les Boërs, puis la guerre de 1914 et celle de 1939: exemples d'un bien curieux enchaînement. Au siècle précédent, l'Angleterre devait défendre ses établissements d'Amérique. Au vingtième, elle comptait sur eux pour venir à la rescousse. En 1940, fait assez extraordinaire, à peu près seules les troupes canadiennes avaient en Angleterre les armements voulus pour défendre le territoire, les armées anglaises ayant laissé leur matériel sur la plage entre la frontière de la Belgique et Dunkerque, dans leur hâte de fuir devant la poussée allemande.

*

Je m'incline avec respect devant deux livres parus récemment: *Mutation de la Culture, de l'Éducation et de l'Enseignement*⁽¹⁾ par le professeur Maurice Lebel et *Mélanges d'Études Anciennes offerts à Maurice Lebel*.⁽²⁾ Dans le premier, le professeur Lebel a réuni des articles qu'il a écrits depuis quelques années. On y retrouve, par exemple, la conférence qu'il a consacrée à la Société royale du Canada, à l'évolution de l'enseignement dans la province de Québec. Dans le second, un groupe de ses anciens élèves a étudié des sujets qui se rattachent à l'enseignement des langues anciennes donné par leur maître. Quel plus bel hommage peut-on rendre à un professeur que de lui présenter le fruit de l'effort fait en commun par ceux qu'il a formés!

(1) Édition Pauline. Montréal.

(2) Les Éditions du Sphinx. Saint-Jean Chrisostôme.

The state of Canadian general insurance in 1980

by CHRISTOPHER J. ROBEY¹

One cannot help but feel that the state of Canadian general insurance at this time, viewed from the underwriter's office, is a sorry one, with the underwriting loss in 1979 reaching \$185.7 million and the loss ratio the fourth highest of the decade and seemingly heading higher. Nonetheless, the view from the treasurer's office is considerably more encouraging, with investment income of \$707.1 million more than offsetting this underwriting loss and giving an operating profit of \$521.4 million, a little over 10% of the net premiums written. The following table shows the results of private property and casualty companies during the decade of the seventies⁽²⁾. It is interesting to note that, despite the loss to the private industry during the decade of a considerable volume of automobile business, the line with the lowest expense ratio, the break-even point appears to have increased from about 65% at the beginning of the decade to 67% at the end.

187

| Year | Net premiums written | Net premiums earned | Underwriting result | Loss ratio |
|------|-------------------------|------------------------|------------------------|---------------|
| 1970 | 1,877 | 1,808 | + 1.7 | 65.71% |
| 1971 | 2,079 | 1,978 | + 0.7 | 65.31% |
| 1972 | 2,346 | 2,218 | - 31.2 | 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% |
| 1979 | 5,138 | 4,946 | - 185.7 | 70.26% |

Ali figures in millions of dollars.

- (1) Mr. Christopher J. Robey is senior vice president and general manager of leBlanc Eldridge Parizeau, inc., a member of the Sodarcac group.
- (2) Ali statistics are taken from the annual statistical issues of *Canadian Insurance magazine*, unless otherwise stated.

ASSURANCES

It is important to note that the basis of reporting company results has changed during the course of the last decade, consequently comparisons from year to year are not entirely accurate. No attempt will be made in this report to reconstitute figures from earlier years on the basis used in 1979.

Although the private industry made a profit in 1978, government insurance companies lost over \$40 million and, in 1979, followed the trend of the private companies, losing more than twice as much as in the previous year. The results of the industry as a whole, including government insurers, have been as follows over the last five years:

| 188 Year | Net premiums written | Net premiums earned | Underwriting result | Loss ratio |
|-------------|-------------------------|------------------------|------------------------|---------------|
| 1975 | 3,869 | 3,514 | -237.5 | 74.260Jo |
| 1976 | 4,859 | 4,535 | + 52.5 | 67.040Jo |
| 1977 | 5,450 | 5,142 | + 31.6 | 66.710Jo |
| 1978 | 5,384 | 5,328 | + 4.3 | 67.380Jo |
| 1979 | 5,851 | 5,556 | - 282.8 | 72.760Jo |

All figures in millions of dollars.

The deterioration of results in 1979 can be seen by a comparison of the results quarter by quarter. While the first quarter produced an underwriting loss, as is usual in Canada's worst winter months, the second quarter produced a reasonable profit and, at the end of the third quarter, the industry's result was slightly better than break-even. It was the fourth quarter which, according to Statistics Canada (compiled on a different basis to Canadian Insurance magazine), produced a combined ratio of 111.30Jo, compared with a combined ratio for the first nine months of the year of 96.40Jo. The deterioration continued into the first quarter of 1980 with an underwriting loss generally worse than that of the last quarter of 1979.

Nonetheless, in examining the results of individual companies, it is interesting to note that over a third of them showed an underwriting profit and six of the hundred listed by Canadian Insurance, writing 14,580Jo of the total premium, produced, between them, total losses of over \$128 million, or nearly 700Jo of the industry total.

Following are the results of some selected companies, with the 1978 combined index in brackets:

| Company | Net premiums written | Underwriting result | Combined index (1978) |
|-----------------|-------------------------|------------------------|--------------------------|
| Royal Insurance | 481,817,825 | - 38,462,630 | 107.90 (101.40) |
| Lloyd's | 203,113,647 | + 5,172,730 | 97.51 (85.27) |

ASSURANCES

| | | | |
|--------------------------|-------------|---------------|------------------|
| Commercial Union | 192,497,126 | - 3,868,035 | 102.01 (100.24) |
| Allstate of Canada | 171,381,700 | + 9,965,696 | 94.89 (97.08) |
| Travelers | 149,698,258 | -15,778,226 | 108.69 (101.91) |
| Zurich | 137,515,147 | -13,972,312 | 110.64 (99.43) |
| Wawanesa Mutual | 133,776,423 | + 5,540,778 | 95.94 (98.18) |
| Co-operative Fire | 111,137,718 | - 734,683 | 100.15 (83.13) |
| Dominion of Canada | 106,315,301 | - 1,876,949 | 101.80 (101.16) |
| Prudential Assurance | 101,892,132 | + 5,211,164 | 95. 14 (98.98) |
| Groupe Commerce | 98,150,523 | + 1,764,899 | 98.20 (94.20) |
| Groupe Desjardins | 93,055,495 | - 17,260, 151 | 118.06 (103.19) |
| Canadian Gen. Group | 88,144,686 | - 5,363,285 | 106.65 (102.94) |
| Les Prévoyants du Canada | 82,223,647 | - 5,764,680 | 107.80 (96.58) |
| Factory Mutual System | 66,479,268 | - 27,827,455 | 153.33 (105.66) |
| Canadian Indemnity | 61,627,287 | + 6,794,445 | 88.06 (93.35) |
| Le Gr. La Laurentienne | 59,009,398 | - 3,642,430 | 106.13 (103.63) |
| Pilot Insurance | 49,050,810 | + 2,434,194 | 95.45 (96.50) |
| Canadian Home Group | 39,643,702 | - 301,141 | 100.80 (103.37) |
| U.S. Fidelity Group | 34,718,659 | + 2,109,797 | 94.29 (80.01) |
| Guarantee Co. of N.Amer. | 32,470,669 | + 4,582,464 | 87.77 (89.56) |
| L'Union Canadienne | 30,427,494 | - 1,488,033 | 105.09 (98.83) |
| Western Union | 24,516,297 | + 1,657,193 | 93.46 (91.03) |
| Sovereign General | 24,271,858 | - 1,316,797 | 103.87 (97.16) |
| Belair | 23,983,095 | - 2,343,007 | 110.72 (103.34) |
| Simcoe Erie Group | 19,033,841 | - 208,016 | 101.24 (99.27) |
| Commonwealth | 18,762,351 | - 131,227 | 100. 77 (96.53) |
| Federation Ins. Group | 18,659,245 | - 236,910 | 101.30 (97.61) |
| Equitable General | 17,205,927 | - 1,127,114 | 106.80 (102.63) |
| Chateau Insurance | 16,415,734 | - 5,099,707 | 133.27 (100.94) |
| Provinces-Unies | 14,931,659 | + 2,226,941 | 84.48 (98.08) |
| American Home | 12,710,428 | + 4,462,597 | 65.07 (78.29) |
| Northumberland | 8,836,497 | 0 | 100.00 (96.96) |
| Scottish & York | 8,760,978 | - 1,442,971 | 116.56 (99.44) |
| La St. Maurice | 8,681,403 | - 658,561 | 107.71 (131.55) |
| Les Coopérants | 7,657,886 | - 968,621 | 110.52 (100.17) |
| Canada West | 7,482,163 | - 177,018 | 103.06 (100.98) |
| Markel Insurance | 6,415,761 | - 942,442 | 115.08 (106.21) |
| La Capitale | 5,853,466 | - 356,897 | 106.71 (99.84) |
| Security Mutual | 5,577,874 | - 552,014 | 110.01 (111.20) |
| Nova Scotia General | 5,289,962 | + 535,604 | 89.30 (81.54) |
| L'Industrielle | 5,081,268 | - 699,673 | 113.53 (104.62) |
| Pitts Insurance | 4,982,217 | - 210,698 | 103.65 (99.96) |

ASSURANCES

190 One might have thought that, in such a competitive market as was the Canadian property/casualty market in 1979, rapid growth would have been a guarantee of poor results, however statistics do not bear this out. The most rapid growth of ail was Motors Insurance Corporation, at 102.5 IO6 however their combined index was only 91.63 Q6 Amongst other companies with rapid growth and combined indices better than the average were the Co-operative Fire and Casualty, with a 38.78% growth and a combined index of 100.15%, Aetna Casualty and Security with 41.21% growth and a combined index of 97.41 Q6 Commonwealth Insurance with 49.93% growth and a combined index of 100.77% and Cabot Insurance with a growth of 31.94% and a combined index of 99.170Jo. However, nor did rapid growth invariably produce better than average results, with Les Prévoyants du Canada growing at a rate 37.53%, with a combined index of 107.80%, Chubb & Son growing at 49.12%, with a combined index of 112.87%, Bélair 30.87% growth, 110.72% combined index, Waterloo Mutual, 32.46% growth, 120.30% combined index, Les Coopérants, 93.88% growth, 110.52% combined index, Eagle Star 45.83% growth, 181.39% combined index.

While rapid growth did not, at least in 1979, produce the universally poor results one might have anticipated, cutting back on volume seemed to be a surer way of performing better than the market, with twelve of the twenty companies with reduced volume in 1979 having a combined index below 100Q6 and four of the other eight with a combined index better than 105%. Of the four with a combined index of more than 105%, two were specialty companies - Mortgage Insurance Company of Canada and Ecclesiastical Insurance Office.

Of the thirty-seven companies which showed an underwriting profit, there does not seem to have been any particular pattern for others to follow. Overall, they wrote a general book in ail lines, with no particular specialty showing up, except perhaps that those with a substantial volume of fidelity and surety business had more chance of making an underwriting profit and those writing mortgage business virtually none. Some of the companies wrote almost exclusively property business, while others, such as Allstate and Safeco had substantial volumes of automobile. Nor did there seem to be any particular part of the country more likely to produce profits than others, many of the profitable companies writing from coast to coast with others specializing in particular provinces or regions, for example the Commerce Group in Québec, State Farm in Ontario, and Canadian Indemnity

ASSURANCES

and Safeco having substantial portfolios in the West. Other profitable companies writing entirely or primarily in one province were Western Union and Alberta Motor, in Alberta, Cabot in Newfoundland, Nova Scotia General in Nova Scotia and New Brunswick, North Waterloo Farmers and Ontario Mutual in Ontario.

Of the companies with more than \$1 million of net written premiums in 1979, the following six have made an underwriting profit in every one of the last ten years.

| <u>Company</u> | <u>Net premiums written</u> | | <u>1970 - 1979</u> | |
|---------------------------|-----------------------------|-------------|-----------------------------|----------------------------|
| | <u>1970</u> | <u>1979</u> | <u>Net premiums written</u> | <u>Underwriting profit</u> |
| Emmco | 975,518 | 1,666,931 | 14,517,885 | 4,570,964 |
| Grain Ins. & Guarantee | 1,040,867 | 3,207,108 | 21,511,287 | 1,985,941 |
| Ontario Mutual | 7,666,451 | 30,708,790 | 166,024,630 | 17,201,430 |
| Pafco | 805,143 | 6,479,332 | 53,676,744 | 8,200,751 |
| Pilot | 13,095,411 | 49,050,810 | 292,650,054 | 14,565,091 |
| Western Surety | 458,338 | 2,329,959 | 11,731,606 | 659,304 |

191

It is interesting to note that these companies specialise at least to some degree, either in product line or territory or both.

Both Emmco and Grain Insurance and Guarantee write across the country, but 90% of their book is property business and they write no automobile liability. The Ontario Mutual is in fact a grouping of Ontario Farm Mutuals, writing almost exclusively rural property business, only in Ontario.

The Pafco also writes only in Ontario and have made their profits during the seventies from what others would classify as sub-standard automobile business. They are now branching out into property business and it will be interesting to see if they can extend their profitable formula to this branch.

The Pilot is the third of the six to write only in Ontario, writing a highly selective portfolio outside of urban areas, about three quarters in automobile and the bulk of the remainder in property.

As its name implies, the Western Surety writes almost exclusively surety business, more than three quarters of their volume coming from the Prairie Provinces and British Columbia.

ASSURANCES

192 Seven other companies showed an underwriting profit in nine of the ten years, two of them, the American Home and Boiler Inspection not having had a loss since 1970. The others, with their loss year in brackets, are the Co-operative Hail (1975), New Zealand (1979), Safeco (1974), Transport Insurance of Dallas (1973) and United States Fidelity (1974). Others which may have found the secret of success out of adversity are Portage La Prairie, which lost money from 1970 to 1974 and has made money every year since, Saskatchewan Mutual which lost money from 1970 to 1975 and has made a profit since, Motors Insurance Corporation, which lost money from 1970 to 1976 and has made money since, even while more than doubling its volume in 1979, and Gerling and Alistate which made money in 1979 after nine consecutive years of losses.

While too many companies to mention made an underwriting loss in nine of the last ten years, only two, the Canadian General and Employers of Wausau, lost money in each of the ten. It is of course dangerous to draw too many conclusions from these figures, however it is interesting to note that these two companies are more or less the opposite of the six which made a profit in each of the ten years, in that they write a general book of business right across the country.



Apart from the very beginning of the decade, reinsurers have performed consistently worse than the market as a whole and 1979 was no exception, as the following table shows (1)

| Year | Net premium written | Underwriting result |
|------|---------------------|---------------------|
| 1970 | 85.7 | + 1.7 |
| 1971 | 88.2 | + 1.9 |
| 1972 | 97.2 | + 4.4 |
| 1973 | 109.4 | - 7.3 |
| 1974 | 132.1 | -20.8 |
| 1975 | 205.8 | -23.7 |
| 1976 | 308.4 | - 18.1 |
| 1977 | 341.2 | - 0.4 |
| 1978 | 336.7 | -12.2 |
| 1979 | 362.4 | -21.0 |

All figures in millions of dollars.

(1) Statistics on reinsurance are taken from Canadian Underwriter Magazine.

ASSURANCES

The 1979 results were in fact far worse than these figures show, since if the General Re is excluded, the loss becomes \$27.3 million on net premiums written of \$340 million. However, the Universal Re group alone produced a loss of \$12.6 million and four of the twenty-four reinsurers, Universal Re, Mercantile & General, Reinsurance Management Company of Canada and Prudential Re, writing 30% of the total net premiums, produced total losses of over \$20 million between them.

Results of individual reinsurers are as follows with their 1978 combined index in brackets:

| Company | Net premiums written | Underwriting result | Combined index (O) |
|-----------------------------------|-------------------------|------------------------|-----------------------|
| Munich Re | 55,340,237 | + 332,926 | 99.05 (103.79) |
| Universal Re | 53,478,999 | - 12,597,625 | 124.80 (106.16) |
| Canadian Re | 49,862,511 | - 1,503,926 | 102.96 (111.33) |
| Gerling Global Re | 34,062,960 | + 250,830 | 99.21 (100.51) |
| Mercantile & General | 29,899,752 | - 2,833,827 | 109.30 (106.60) |
| General Re | 21,403,365 | + 6,385,569 | 67.67 (114.90) |
| Reinsurance Mgt. Co. of Canada | 17,948,326 | - 2,908,986 | 117.75 (-) |
| SCOR Re of Canada | 13,536,911 | - 93,569 | 101.05 (103.39) |
| Skandia | 12,371,961 | - 1,448,365 | 112.02 (-) |
| American Re | 12,032,627 | - 539,162 | 104.40 (87.54) |
| Employers Re | 9,599,820 | + 263,168 | 95.55 (93.00) |
| Prudential Re | 7,284,627 | - 2,449,696 | 134.30 (-) |
| S.A.F.R. | 6,929,964 | - 506,509 | 107.47 (94.97) |
| Farm Mutual Re. Plan | 6,073,878 | - 352,421 | 105.97 (98.74) |
| Kanata Re | 6,061,184 | - 629,802 | 110.94 (109.30) |
| Nationwide Mutual | 6,009,816 | - 784,477 | 112.20 (94.30) |
| AGF Reassurances | 5,310,462 | - 982,160 | 120.59 (92.08) |
| Philadelphia Re | 4,860,443 | - 897,771 | 122.30 (-) |
| Great Lakes | 2,716,957 | - 110,927 | 104.16 (98.39) |
| Co-operative Ins. Society | 2,378,141 | - 446,481 | 118.70 (96.50) |
| Continental Casualty | 1,805,750 | + 1,106,148 | 72.84 (69.70) |
| General Security of N.Y. | 1,572,179 | - 11,044 | 100.50 (107.30) |
| Reinsurance Corp. of N.Y. | 1,270,933 | - 150,149 | 111.71 (-) |
| Hartford Steam Boiler | 622,123 | - 86,782 | 114.50 (106.70) |

It must be remembered that these statistics include only reinsurance placed with companies licensed in Canada and writing reinsurance only; it

ASSURANCES

does not include reinsurance written by insurance companies, such as Lloyd's (1979 gross direct premiums written \$155.3 million; net premiums written, i.e. including reinsurance assumed, but excluding reinsurance ceded: \$203.1 million; Citadel gross direct premiums written \$50.8 million; net premiums written \$59.8 million). In addition, it does not include reinsurance ceded to the unlicensed market, which was probably about the same volume in 1979 as the net premiums written by the licensed professional reinsurers. Altogether, the reinsurance ceded by companies operating in Canada in 1979 probably reached a total premium volume of \$800 million.

194 The development of the reinsurance market in Canada can be seen even more graphically in the following table, which shows the results of reinsurance companies in 1970:

| Company | Net premiums written | Underwriting result | Combined index(%) |
|---------------------------|-------------------------|------------------------|----------------------|
| Sterling Offices | 21,712,565 | - 500,965 | 102.04 |
| Canadian Re | 19,910,960 | - 467,981 | 99.62 |
| Mercantile & General | 10,726,186 | + 411,557 | 95.44 |
| General Re | 9,396,905 | + 1,878,287 | — |
| Gerling Global Re. | 9,239,038 | - 279,590 | 103.16 |
| Munich Re | 4,929,575 | - 445,829 | 108.96 |
| American Re | 3,889,752 | - 27,080 | 110.20 |
| Nationwide Mutual | 3,059,758 | 502,345 | 82.59 |
| Employers Re | 1,994,554 | 302,071 | 82.71 |
| Hartford Steam Boiler | 441,661 | 494,273 | — |
| Co-operative Ins. Society | 335,360 | - 169,038 | 140.95 |
| General Security of N. Y. | 36,806 | + 4,164 | 91.63 |

As can be seen, the number of reinsurers reporting has doubled, from 12 to 24, and there are still more foreign companies presently seeking a licence.

The performance of the Munich Re during the decade is particularly worth noting, in that it has grown in size from the sixth of twelve to the first of twenty-four, and, while it has only had two profitable years, 1977 and 1979, since 1975 it has consistently performed better than reinsurers as a whole.

~

Automobile and property business, of course, are the major components of the Canadian general insurance business, representing 53% and 34%

ASSURANCES

respectively of total premium. In 1970, the corresponding percentages were 57% and 31.06. Not surprisingly, in the circumstances, the ups and downs in the results of these classes more or less mirror the results of the market as a whole, as the following two tables show:

AUTOMOBILE

| <u>Year</u> | <u>Net premiums written</u> | <u>Net premiums earned</u> | <u>Loss ratio(%)</u> |
|-------------|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| 1970 | 989,296,583 | 947,557,950 | 70.89 |
| 1971 | 1,066,256,993 | 1,032,814,784 | 71.07 |
| 1972 | 1,223,025,890 | 1,174,360,876 | 75.52 |
| 1973 | 1,398,705,682 | 1,367,123,280 | 79.34 |
| 1974 | 1,557,723,724 | 1,510,511,531 | 85.91 |
| 1975 | 1,913,193,141 | 1,711,309,602 | 78.57 |
| 1976 | 2,435,443,543 | 2,192,972,015 | 71.09 |
| 1977 | 2,495,627,865 | 2,409,561,141 | 69.94 |
| 1978 | 2,367,296,081 | 2,433,318,273 | 72.11 |
| 1979 | 3,007,751,909 | 2,854,433,394 | 81.07 |

195

PROPERTY

| <u>Year</u> | <u>Net premiums written</u> | <u>Net premiums earned</u> | <u>Loss ratio(%)</u> |
|-------------|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| 1970 | 546,562,469 | 527,801,764 | 61.40 |
| 1971 | 628,773,673 | 594,568,796 | 61.06 |
| 1972 | 693,196,117 | 664,087,672 | 63.20 |
| 1973 | 787,060,447 | 751,687,495 | 67.78 |
| 1974 | 919,052,936 | 870,685,754 | 75.23 |
| 1975 | 1,110,247,734 | 1,069,828,377 | 66.57 |
| 1976 | 1,479,641,283 | 1,381,188,591 | 59.77 |
| 1977 | 1,768,010,669 | 1,619,522,690 | 52.28 |
| 1978 | 1,818,590,277 | 1,758,731,290 | 54.14 |
| 1979 | 1,946,725,060 | 1,872,138,043 | 63.68 |

Interestingly enough, while the results for automobile as a whole deteriorated drastically in 1979, the liability section alone showed a substantial improvement, producing the lowest loss ratio achieved since 1970, a result which would seem to be attributable to more than the release of unusually high IBNR's and case reserves set up in 1978, the last year of profit

ASSURANCES

limitations under anti-inflation controls. It was the damage to the vehicle section, representing 33% of the total automobile premium (compared to 26% in 1970) which showed a disastrous deterioration, producing the worst loss ratio of the decade. Results of the two sections over the decade have been as follows:

AUTOMOBILE-LIABILITY

| 196 | Year | Net premiums written | Net premiums earned | Loss ratio(%) |
|-----|------|-------------------------|------------------------|------------------|
| | 1970 | 593,886,014 | 507,302,256 | 70.75 |
| | 1971 | 661,127,631 | 646,749,180 | 74.44 |
| | 1972 | 750,124,355 | 733,531,788 | 78.06 |
| | 1973 | 889,652,611 | 870,843,818 | 79.98 |
| | 1974 | 1,009,620,256 | 983,793,666 | 87.75 |
| | 1975 | 1,078,402,782 | 972,568,970 | 79.96 |
| | 1976 | 1,417,384,203 | 1,316,096,305 | 78.38 |
| | 1977 | 1,489,932,220 | 1,432,586,755 | 79.62 |
| | 1978 | 1,368,294,834 | 1,444,035,835 | 76.97 |
| | 1979 | 1,282,694,028 | 1,262,696,412 | 72.27 |

AUTOMOBILE-DAMAGE TO THE VEHICLE

| Year | Net premiums written | Net premiums earned | Loss ratio(%) |
|------|-------------------------|------------------------|------------------|
| 1970 | 255,031,816 | 243,677,856 | 64.74 |
| 1971 | 335,267,464 | 315,951,078 | 70.93 |
| 1972 | 388,214,091 | 370,744,193 | 71.53 |
| 1973 | 443,861,820 | 431,719,282 | 78.92 |
| 1974 | 482,669,197 | 464,094,518 | 85.76 |
| 1975 | 628,237,989 | 546,129,610 | 76.08 |
| 1976 | 782,899,429 | 719,029,457 | 60.35 |
| 1977 | 901,720,986 | 870,061,778 | 55.56 |
| 1978 | 900,424,557 | 892,255,708 | 65.10 |
| 1979 | 998,413,124 | 968,303,090 | 84.87 |

In addition to the effect of inflation on the cost of parts and labour, the deterioration in 1979 undoubtedly reflects the full impact of the direct compensation agreement in the Province of Québec, which produced an in-

ASSURANCES

crease in the number and average cost of daims for vehide damage totally unanticipated when rates were established.

Breakdown by type of risk for property business is not readily available, however there seems little doubt that the results in 1979 reflect the fact that the total written premiums in that year were only 100b higher than the 1977 figure, despite the level of inflation which has existed in recent years and the fact that the slow down in economic activity did not really begin to be felt until the end of 1979. The only explanation for such a slow increase in volume must surely be that rates have not only not been increased but in many cases have in fact been reduced for competitive reasons. While part of this was undoubtedly caused artificially by the anti-inflation board, the industry itself must bear much of the responsibility for it.

197

Surprisingly, liability, the third of the general lines of business, representing 70b of the total premium in 1979 (60b in 1970), has shown a steadily improving trend over the last three years, the loss ratio dropping from 86.37% in 1977 to 60.20% in 1979, the best it has been since 1970. The results of liability business over the last ten years have been as follows:

LIABILITY

| <u>Year</u> | <u>Net premiums written</u> | <u>Net premiums earned</u> | <u>Lass ratio (Ob)</u> |
|-------------|-----------------------------|----------------------------|------------------------|
| 1970 | 100,187,712 | 98,873,665 | 59.11 |
| 1971 | 115,295,835 | 110,066,078 | 63.60 |
| 1972 | 132,852,026 | 126,744,410 | 54.69 |
| 1973 | 151,292,026 | 144,709,199 | 64.30 |
| 1974 | 168,001,941 | 163,531,353 | 63.44 |
| 1975 | 201,860,763 | 191,420,607 | 61.01 |
| 1976 | 276,156,823 | 256,012,916 | 72.89 |
| 1977 | 347,939,449 | 318,188,772 | 86.37 |
| 1978 | 370,724,857 | 357,907,277 | 77.84 |
| 1979 | 403,749,524 | 380,543,511 | 60.20 |

Since this pattern is the same as found in automobile liability business, one can speculate on the effects of high IBNR's and case reserves, however it is also tempting to suggest that daims inflation may not be as severe a problem as had been thought, although this would be most difficult to substantiate.

ASSURANCES

An alternative explanation, at least for liability business, considering the steady increase in premium volume, while the volume for property business, with which it is frequently written in package policies, has been much slower, is that Canadian underwriters are preparing in their current rating for importation from the United States of the severe casualty problems which insurers have experienced there. Whether or not such problems will cross the border and, if they do, with what severity, still remains to be seen, however, should the market indeed be preparing for it, it would be a pleasing example of insurers for once acting rather than reacting.

198

The other lines of business each represent less than 10% of the total premium volume and require, to a varying extent, a greater degree of specialization than the three major lines. As a result, their loss ratios from year to year tend to reflect more their own particular environment than the competitiveness of the property and automobile business.

The results of these branches over the last ten years have been as follows:

| Class | Year | Net premiums written | Net premiums earned | Loss ratio (%) |
|--------------------|------|-------------------------|------------------------|-------------------|
| Boiler & Machinery | 1970 | 19,526,524 | 18,239,225 | 27.60 |
| | 1971 | 19,818,671 | 17,929,382 | 31.08 |
| | 1972 | 24,984,362 | 21,556,358 | 34.56 |
| | 1973 | 21,708,647 | 22,654,198 | 46.16 |
| | 1974 | 29,744,132 | 25,691,332 | 78.06 |
| | 1975 | 37,751,582 | 30,246,806 | 45.49 |
| | 1976 | 41,972,586 | 36,434,469 | 56.13 |
| | 1977 | 49,556,774 | 41,555,979 | 45.99 |
| | 1978 | 48,866,799 | 46,997,115 | 38.09 |
| | 1979 | 59,571,285 | 53,726,596 | 61.97 |
| Surety | 1970 | 20,110,755 | 20,034,072 | 42.39 |
| | 1971 | 24,509,843 | 24,258,699 | 21.82 |
| | 1972 | 26,391,137 | 25,359,813 | 18.31 |
| | 1973 | 32,695,254 | 27,883,056 | 26.60 |
| | 1974 | 37,688,403 | 33,722,504 | 29.88 |
| | 1975 | 43,046,839 | 38,837,575 | 24.01 |
| | 1976 | 45,455,685 | 43,819,166 | 34.16 |
| | 1977 | 50,149,765 | 44,115,510 | 36.77 |
| | 1978 | 57,684,358 | 50,854,144 | 19.11 |
| | 1979 | 56,979,470 | 56,912,760 | 26.38 |

ASSURANCES

| Class | Year | Net premiums written | Net premiums earned | Loss ratio(%) |
|----------|------|-------------------------|------------------------|------------------|
| Mortgage | 1970 | 484,856 | 502,540 | 1.62 |
| | 1971 | 3,045,471 | 787,476 | 25.86 |
| | 1972 | 7,111,305 | 1,462,604 | 3.82 |
| | 1973 | 18,381,433 | 3,524,115 | .58 |
| | 1974 | 19,472,892 | 5,444,881 | 4.39 |
| | 1975 | 23,388,775 | 8,560,394 | 22.36 |
| | 1976 | 28,560,792 | 11,400,461 | 38.32 |
| | 1977 | 43,462,624 | 16,304,221 | 69.35 |
| | 1978 | 57,363,950 | 23,010,563 | 119.46 |
| | 1979 | 53,269,683 | 26,296,285 | 132.18 |
| Marine | 1970 | 24,281,543 | 22,807,227 | 52.75 |
| | 1971 | 26,678,543 | 25,319,873 | 52.92 |
| | 1972 | 31,613,907 | 31,968,364 | 57.37 |
| | 1973 | 33,629,066 | 33,140,212 | 59.51 |
| | 1974 | 38,161,856 | 37,864,410 | 67.08 |
| | 1975 | 41,685,370 | 40,349,075 | 85.28 |
| | 1976 | 41,740,800 | 40,794,062 | 66.07 |
| | 1977 | 38,164,155 | 37,104,861 | 74.95 |
| | 1978 | 36,626,792 | 36,838,482 | 88.22 |
| | 1979 | 43,694,460 | 42,520,129 | 74.09 |
| Aircraft | 1970 | 21,120,970 | 19,995,451 | 74.37 |
| | 1971 | 30,761,926 | 30,817,598 | 40.64 |
| | 1972 | 26,942,503 | 27,899,935 | 46.14 |
| | 1973 | 23,028,629 | 23,820,658 | 76.95 |
| | 1974 | 26,570,949 | 26,111,889 | 89.26 |
| | 1975 | 31,573,124 | 29,090,743 | 57.45 |
| | 1976 | 34,524,198 | 33,582,751 | 92.64 |
| | 1977 | 27,626,070 | 29,336,092 | 60.49 |
| | 1978 | 24,781,018 | 23,926,830 | 97.57 |
| | 1979 | 37,077,045 | 35,181,123 | 97.83 |
| Fidelity | 1970 | 9,087,064 | 9,047,216 | 58.09 |
| | 1971 | 10,223,349 | 10,528,853 | 41.49 |
| | 1972 | 12,691,056 | 11,612,620 | 30.91 |
| | 1973 | 12,637,489 | 12,483,416 | 49.96 |
| | 1974 | 13,726,764 | 13,550,946 | 15.30 |

ASSURANCES

| Class | Year | Net premiums written | Net premiums earned | Loss ratio (Ob) |
|-------|--------|-------------------------|------------------------|--------------------|
| | 1975 | 13,878,239 | 14,633,364 | 43.54 |
| | 1976 | 15,959,716 | 15,763,838 | 55.05 |
| | 1977 | 20,843,633 | 18,169,484 | 100.98 |
| | 1978 | 21,191,441 | 20,849,809 | 53.83 |
| | 1979 | 24,088,783 | 23,436,076 | 35.03 |
| 200 | Hai! | | | |
| | 1970 | 5,419,638 | 5,421,048 | 50.69 |
| | 1971 | 6,777,144 | 6,781,154 | 68.23 |
| | 1972 | 7,535,328 | 7,496,812 | 44.75 |
| | 1973 | 7,332,747 | 7,342,411 | 61.00 |
| | 1974 | 10,267,228 | 10,258,532 | 54.29 |
| | 1975 | 9,714,513 | 9,712,546 | 95.36 |
| | 1976 | 6,756,862 | 6,748,808 | 71.72 |
| | 1977 | 10,494,632 | 10,518,779 | 64.45 |
| | 1978 | 13,461,294 | 13,190,280 | 64.78 |
| | 1979 | 16,059,656 | 16,037,730 | 85.89 |
| | Credit | | | |
| | 1970 | 1,350,801 | 1,348,321 | 50.11 |
| | 1971 | 1,147,776 | 1,099,143 | 68.09 |
| | 1972 | 1,415,718 | 1,475,804 | 32.75 |
| | 1973 | 1,534,951 | 1,548,924 | 28.08 |
| | 1974 | 1,772,788 | 1,779,620 | 45.74 |
| | 1975 | 1,903,801 | 1,931,685 | 42.83 |
| | 1976 | 1,305,488 | 1,312,864 | 48.41 |
| | 1977 | 1,362,179 | 1,386,054 | 58.81 |
| | 1978 | 1,954,270 | 1,830,472 | 56.62 |
| | 1979 | 1,720,306 | 1,768,597 | 10.34 |

’—’

Canadian owned companies are finishing the decade of the seventies with a substantially larger share of Canadian business than they had at the beginning. In 1970, property/casualty business was divided between Canadian, British and other foreign companies as follows:

| | | |
|----------|---|-----|
| Canadian | : | 27% |
| British | : | 28% |
| Foreign | : | 45% |

ASSURANCES

In the middle of the decade, in 1974, the percentages had not changed at all, however the second half of the decade saw a gradual increase in the share of the market held by Canadians, at the expense of foreign companies, particularly the non-British companies. In 1977 the percentages had changed to:

| | |
|----------|---------|
| Canadian | : 31.0% |
| British | : 29.0% |
| Foreign | : 40.0% |

By the end of the decade, in 1979, the Canadian companies had the largest share of the three and the division of premium was as follows:

| | |
|----------|---------|
| Canadian | : 39.0% |
| British | : 24.0% |
| Foreign | : 37.0% |

201

Interestingly enough, British companies have had the lowest loss ratio of the three in each year of the decade, although this may be rather a result of the mix of their portfolio between property and automobile, the latter having a substantially lower expense ratio, than a reflection of a greater underwriting expertise. Canadian companies had higher loss ratios than other foreign companies in every year except 1973 and 1975, however this again is probably because automobile business represents a greater portion of their book than it does for other companies. The Royal wrote the largest volume in Canada in 1970, with \$117,213,151,580.00 of the total business written, and they still ranked first in 1979, with net premiums of \$481,817,825,725.00 of total business written. Lloyd's and Commercial Union were also in the top five companies at the beginning and the end of the decade, Lloyd's share of the market being almost unchanged at 3.12% in 1970 and 3.05% in 1979, while Commercial Union slipped a little from 3.42% in 1970 to 2.89% in 1979. The other two in the top five in 1979 were Allstate of Canada, with 2.58% of the market, almost unchanged from 1970, when they ranked seventh with 2.40% and Cooperators Insurance Association, with 2.57% of the market in 1979, up from 1.64% in 1970.

While the Royal has maintained its position as the largest writer and increased significantly its overall share of the market, less encouraging for it is that in 1970 it had the largest dollar profit of any company in Canada, whereas in 1979 it had the largest dollar loss.

There has certainly been some concentration in the Canadian market during the decade, however it does not appear as great, statistically, as the impression that is left after ten years of activity. While only 23 companies had 10% or more of the total business written in 1979, compared to 28 in

ASSURANCES

1970, the top ten companies in 1979 wrote 28.4% of the business, compared to 30% in 1970.

Although Canadian companies have increased their share of the insurance market, this is not the case on the reinsurance side, which is still very much dominated by Canadian subsidiaries or branches of the major British and European professional reinsurers.

202 Twenty-four reinsurers are listed on page 193, however Universal Re underwrites for seven and Reinsurance Management Company of Canada for five, bringing the total to thirty-four; of these thirty-four, only The National Re (managed by Reinsurance Management Company of Canada) and Farru Mutual Re Plan are Canadian owned and nine of the Canadian branches of foreign companies have no more than a token presence in Canada. Certainly an increasing number of Canadian insurance companies are opening reinsurance departments, however this is as much to write foreign business as to write pure Canadian accounts - indeed, two of them, Simcoe & Erie and Canadian Union, have recently opened branches in New York. Nonetheless, as Canadian companies look more and more towards assuming reinsurance to diversify their book, it may well be that the eighties will see the increase in their share of this market which the seventies saw on the direct side.

The goings-on inside the Canadian insurance market in the 1970's were little different from those of the fifties or sixties, as indicated by this headline from the statistical issue of Canadian Underwriter in 1956:

"Overall Joss ratio rises for third consecutive year"

"Rate reductions with broader covers taking heavy toll"

By 1958, speaking of the 1957 year, the headline had become "a bleak picture". A year later, "a Joss year but 1958 overall underwriting result far improved over 1957". The 1961 issue, commenting on 1960 results said "Underwriting profit hits \$42 million - best overall Joss ratio in five years".

By 1963 the comment on the 1962 year was "Red ink for fire & auto" and the following year "fifty-seven ail over again". Two years later, "The result was a modest profit for 1965 with the pendulum swinging in the right direction for 1966". By 1968, the headline on 1967 experience was "Beautiful!" but two years later "Auto was awful, fire was foui, persona! property was poor".

1970 was referred to as "a year of recovery and marked improvement" but in 1971, automobile and property were described as "troublesome". Correctly, so it would seem, since a year later the headline was "auto, pro-

ASSURANCES

perty lines turn sour", following the loss in 1972. 1973's loss was a record, at least until 1974 came along when results were so bad that the 1975 results, although worse than 1973, nonetheless prompted the headline "experience improves".

By 1978, reporting on 1977, the headline was "property insurance has outstandingly good year", but two years later, in the latest issue, the headline is "the profit leaves underwriting".

It might be fair to say that insurers in Canada have incredibly short memories, but it would be kinder to say that Canadian business is nothing if not consistent in its inconsistency.

203

The major influence on the market in the seventies came from outside, in the form of more direct government involvement. Manitoba was the first province since Saskatchewan, which did it in the forties, to take over automobile business, acting in 1972, followed in 1974 by British Columbia and in 1978 by Québec.

Intervention by the Federal Government also was felt severely in the application of anti-inflation controls for 1976, 1977 and 1978, which effectively forced companies to maintain and even reduce rates, through the return of excess profits to insureds, which, while adequate in 1976 and 1977, had ceased to be by 1979.

Anti-inflation controls came off at the end of 1978, although the effect on rating did not disappear until the end of 1979. As far as concerns the take-over of automobile business, there have been suggestions in both Manitoba and British Columbia that the government monopoly might be ended, although this has not yet come about. Indeed, in British Columbia, companies were invited back to compete with the government firm, however on conditions which the industry felt gave an unreasonable advantage to the government.

With the end of anti-inflation controls and no further immediate threat of government take-overs, companies have gone into the eighties more able to concentrate their efforts on problems of their own making. High interest rates are undoubtedly still having an influence, however there seems to be an increasing realization now that the fierce rate-cutting must come to an end. While attempts to introduce rate increases in the second part of 1979 by various companies resulted in the increases being withdrawn soon after, when the companies were faced with a virtual loss of ail renewals, increases introduced in 1980 so far have stood. Indeed, with the demise during the seventies of tariff organizations and with companies now making their own

ASSURANCES

rates, albeit with the aid of the Insurers Advisory Organization, the old style of annual rate increases has gone by the board and companies now adjust their rates up or down whenever it seems appropriate to them. At present, the movement is up and some companies are already contemplating their third increase of the year.

It is probably too late for this to save 1980 and the return of some discipline is not yet sufficiently widespread for total optimism as far as concerns 1981, but the signs are at least strong enough for some cautious optimism once the industry has put the present year behind it.

204

De quelques revues de France, du Canada et des États-Unis

Voici sept revues fort intéressantes. D'abord, *L'année économique et financière en 1979 en France*: oeuvre des services de documentation du Crédit Commercial de France. Puis, la *Revue de l'année*, faite par «Commerce», l'organe de la Chambre de Commerce de Montréal. Les deux présentent en rétrospective l'exercice 1979, dans le premier cas en France et dans le second au Canada.

Avec les cinq autres, on est devant d'excellentes réalisations typographiques. D'abord, *Hand-in-Hand*, cette revue dont le titre ne correspondrait pas à l'intérêt qu'elle présente s'il ne rappelait la notion la plus ancienne de l'assurance, la solidarité (1). Vivante, très bien présentée, elle est un bel exemple de la curiosité que l'on montre en Europe pour la connaissance d'un sujet, aussi bien que pour la présentation des textes eux-mêmes. On sent dans certains milieux, en particulier, le souci d'une mise au point technique, extrêmement soignée. C'est cela également que l'on constate dans les quatre dernières publications dont nous voulons dire un mot ici. D'abord *France Informations* (numéros 107, 108 et 109). Abondamment illustrés, ces numéros présentent respectivement le «temps des gares», c'est-à-dire un aspect de l'histoire des chemins de fer, la «déclaration des droits de l'Homme en 1789» et la «fête du 14 juillet à travers les ans». Et puis, *Vie des Arts* et *Forces* - deux assez extraordinaires exemples de savoir-faire au Canada français. Ne faudrait-il pas mentionner, enfin, la grande revue américaine *Fortune*, qui allie recherche typographique et intérêt des articles?

* <> *Hand-in-Hand* a d'ailleurs été le nom d'une des premières compagnies d'assurances anglaises.

Bulletin
Recherche et développement
du
groupe Sodarcam

sous la direction de
Me REMI MOREAU

et avec la collaboration de
Me DENISE DUSSAULT et de Mlle MONIQUE DUMONT

Ce numéro fait l'objet
d'un tiré à part
de la revue «ASSURANCES»
Juillet 1980

Avant-propos

Dans le droit fil du bulletin, nous proposons aux lecteurs une avenue récente qui s'offre, en terme de protection, aux institutions financières oeuvrant au Canada: l'assurance responsabilité professionnelle et fiduciaire.

36

Sur le plan juridique, Me Denise Dussault expose succinctement deux affaires qui préoccupent Lloyd's actuellement. Elle traite également d'une matière qui, pour certains, n'est pas assurable: les dommages punitifs et exemplaires.

Sur le plan documentaire, Mademoiselle Monique Dumont nous renseigne sur les grands mouvements d'acquisition chez les courtiers.

L'assurance des titres, les risques politiques et les risques technologiques, qui sont également des sujets traités dans ce numéro, nous semblent, par leur nouveauté et leur actualité, être un terrain propice à la recherche et au développement.

RÉMI MOREAU

SOMMAIRE⁴¹

- La mesure des garanties d'assurance responsabilité professionnelle des institutions financières
- Les risques politiques et l'assurance
- Deux sinistres particuliers chez Lloyd's
- Où en sont les dommages punitifs?
- L'assurance des titres
- Le mouvement d'acquisition chez les courtiers d'assurance
- La chronique de documentation

(11) La reproduction de ces études est permise, pourvu qu'on en cite l'auteur et la source. Les articles n'engagent que leur auteur.

La mesure des garanties d'assurance responsabilité professionnelle des institutions financières

S'il existe un développement intéressant de l'assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants, ayant pour objet de garantir contre les conséquences pécuniaires d'une gestion erronée de l'entreprise, plusieurs marchés d'assurance responsabilité professionnelle ont mis au point, au cours de la décade 70, des garanties portant sur la responsabilité encourue par diverses institutions financières.

Parmi les institutions financières concernées, citons, à titre d'exemple,

- les banques
- les sociétés de fiducie
- les administrateurs de fonds de pension
- les conseillers en investissement
- les courtiers en valeurs mobilières
- les sociétés d'assurance.

37

L'objet de l'assurance est, sous réserve des autres conditions de la police, de garantir le remboursement de toutes réclamations présentées à l'assureur, pendant la période d'assurance, résultant d'erreurs ou d'omissions des fiduciaires et administrateurs de fonds de pension ou de régimes collectifs.

Il faut voir cette assurance dans la perspective du risque inhérent aux crédits à l'exportation, aux marges de crédit, aux fonds sous gestion, aux opérations de placement, à la consultation en investissement, aux bris des devoirs imposés par les législations et aux pouvoirs discrétionnaires des administrateurs concernant la garde du patrimoine pécuniaire d'autrui.

Plus concrètement, l'assureur s'engage à indemniser tout fiduciaire ou participant assuré, advenant une réclamation d'un tiers qui découle d'un plan administré et résultant d'un acte négligent ou du défaut de rendre les services prescrits.

Puisqu'il s'agit là d'une assurance de responsabilité, la fraude est naturellement exclue. Les dommages corporels ou matériels ne sont pas compris également puisqu'ils sont assurables au titre d'un autre contrat. Les amendes, les pénalités, les dommages punitifs peuvent être également des causes d'exclusion.

On compte environ une quinzaine de marchés de ce nouveau produit d'assurance, selon le dernier rapport Wyatt, dont Lloyd's, bien sûr, Imperia! Casualty and Indemnity, National Union Fire, MGIC Indemnity Corporation, Aetna Casualty, CNA, Federal Insurance, Liberty Mutual, St. Paul Fire and Marine.

Nous croyons que cette assurance deviendra de plus en plus importante, dans la mesure où les législations sur les banques et les institutions fiduciaires, actuellement en voie de révision, demeureront contraignantes et qu'elles stipuleront des obligations qui rendent personnellement responsables les fiduciaires et administrateurs. Aux Etats-Unis, la législation fondamentale à cet effet a été promulguée en 1974: il s'agit de Employment Retirement Income Security Act (ERISA).

38

Les devoirs des fiduciaires impliquent une responsabilité importante, car ils ont non seulement à gérer le bien d'autrui, mais également à l'administrer de façon profitable. Les actes purement administratifs sont garantis, tout comme les actes posés quotidiennement, selon la nature des opérations concernées, par les administrateurs, les cadres supérieurs et les employés de l'assuré.

Selon un sondage effectué l'an dernier par Wyatt Co., il s'avère que plus de cinquante pour cent des poursuites intentées à des administrateurs sont de nature fiduciaire.

Il nous importe donc de suivre les échos financiers et d'analyser objectivement les possibilités de responsabilité actuelles, puisque les conditions économiques des années soixante-dix se sont avérées très versatiles, dues à la fluctuation des taux et des cours boursiers. De telles perspectives, sur un arrière-plan de récession économique américaine, représentent le plateau sur lequel jouent, en ce moment, les acteurs de l'économie et de la finance.

C'est dans un esprit de sécurisation vis-à-vis ces agents et vis-à-vis les investissements que les assureurs ont mis au point un programme d'assurance responsabilité à l'endroit des institutions financières, selon des limites d'assurances et des franchises variables. Il semble donc souhaitable que des marchés canadiens se spécialisent dans ce genre de programme. Et nous ne manquerons pas d'informer le lecteur des développements qui surviendront ultérieurement.

RÉMI MOREAU



Les risques politiques et l'assurance

Verrons-nous, un jour, les sociétés d'assurance accepter de garantir, sous une forme ou sous une autre, les conséquences d'actes politiques, dans

ASSURANCES

une région du monde, qui peuvent mettre en péril le patrimoine d'une entreprise ou d'un individu?

La question prend une grande importance en raison de l'attention qui lui sera accordée au prochain Rendez-vous de septembre.¹ Parmi les exposés qui y seront présentés, un débat aura lieu entre quatre participants sur les risques politiques.

Essayons un peu de définir le cadre assurable de l'expression «risque politique».

Il y a dix ans, les risques d'ordre politique furent pris en charge par la S.E.E.² selon des programmes spéciaux canadiens de biens et de services professionnels ou techniques à l'étranger. Cette assurance s'applique aux travaux exécutés selon un contrat limité ou un projet «clés en main». Concrètement, elle garantit, dans ce contexte, les frais inhérents aux risques suivants, à titre d'exemple:

- la guerre entre le Canada et le pays de l'acheteur, de même qu'une guerre civile ou une insurrection dans le pays concerné;
- l'annulation ou le non-renouvellement de permis d'exportation
- la confiscation ou l'expropriation
- le rapatriement d'urgence.

A ce programme de base concernant les risques politiques, les assureurs ont également mis au point des garanties complémentaires. Il faut rappeler, toutefois, qu'elles sont restrictives en ce qui concerne les risques de guerre: en effet, sont exclus les risques de guerre entre les grandes puissances et les pays de l'acheteur ou du vendeur.

L'expression «risque politique», utilisée alors uniquement par le biais d'une assurance crédit à l'exportation, est en voie de devenir plus globale, et s'étend, selon les différents rapports d'étude que nous avons consultés, à toute guerre mondiale, traditionnelle ou nucléaire, ou toute insurrection civile ou appréhendée, à la confiscation, aux actes de sabotage, aux bris de contrat ainsi que la non-convertibilité en dollars.

A l'heure actuelle où s'affirment les grandes prétentions hégémoniques du Kremlin, en Angola, en Ethiopie et en Afghanistan, où les voies de libéralisation nationale, tel en Iran, sont faites dans l'irrespect des normes internationales, il est bon que les sociétés d'assurance posent (humblement) leur regard sur les risques politiques.

¹ Il s'agit d'un congrès international d'assureurs et de réassureurs qui se tient, chaque année, à Monaco, lors de la deuxième semaine de septembre.

²Société pour l'Expansion des Exportations

L'analyse de ceux-ci n'est certes pas limitée à la revue des assurances disponibles en la matière mais concerne également l'évaluation et les moyens de réduire ces risques, afin que persiste un climat serein dans les échanges et les investissements canadiens dans le monde.

RÉMI MOREAU



Deux événements particuliers chez Lloyd's

40

Deux événements, survenus à Lloyd's, passionnent le monde de l'assurance depuis deux ans. L'un d'entre eux implique le syndicat de Sasse et se réfère à des faits survenus en 1977. Le deuxième concerne l'assurance des ordinateurs et il a pris naissance il y a environ deux ans.

Nous nous proposons ici de mentionner brièvement les points en litige, qui nous paraissent intéressants à cause de leur portée générale.

La première affaire concerne le syndicat de Sasse et remonte à 1976. En 1977, l'Institut Resseguros do Brazil, refuse d'assumer sa quote-part de réassurance dans un sinistre. Ce réassureur, analysant la perte, allègue ne pas avoir eu tous les éléments essentiels pour évaluer la nature du risque qu'il assumait. Le syndicat londonien de Sasse se voit donc dans l'impossibilité de régler ce sinistre particulier.

Suite à ces faits, le comité de Lloyd's suspend les affaires de Sasse et décide de faire enquête. A la lumière de celle-ci, il apparaît, entre autres choses, que ce syndicat a dépassé son pouvoir de souscription.

En fait, si une telle erreur s'est produite, c'est que les affaires qui étaient souscrites auprès de Sasse par les courtiers américains n'étaient pas contrôlées quant à la limite de primes souscrites. Ce litige met principalement en lumière les contrôles qu'exerce le comité des Lloyd's sur les syndicats membres. En fait, le seul contrôle au niveau des primes souscrites intervient en fin d'année de sorte que l'on ne peut voir aucune évaluation des primes souscrites au cours de l'année.

Une action a été intentée contre Lloyd's, London où on allègue, entre autres choses, que ce dernier n'a pu contrôler les applications de la limite.

Un comité du nom de Fisher, nommé à la même époque, reçoit mandat d'étudier cette affaire. Il examinera toutes les questions en litige et tentera de trouver une solution, afin que les questions du contrôle exercées par Lloyd's sur ses membres le soient de façon adéquate. De même, des recommandations seront probablement effectuées quant à la révision de la loi qui régit les Lloyd's. Il s'agit là d'une affaire à suivre, puisque certains contrôles admi-

ASSURANCES

nistratifs très précis seront probablement adoptés dans le but d'éviter la situation qui se produit actuellement, situation née d'un désaccord entre Lloyd's et Sasse.

La deuxième question qui a soulevé un tollé chez les Lloyd's est celle concernant l'assurance des ordinateurs. Ici, Lloyd's assure une compagnie qui loue des ordinateurs à d'autres compagnies pour la valeur résiduelle des ordinateurs concernés. Or, l'on sait pertinemment que, compte tenu des progrès technologiques très rapides en cette matière, il se peut que la valeur résiduelle escomptée au moment de la signature du contrat d'assurance soit inférieure à la valeur réelle. Lloyd's assure, au cours des années 1973 à 1977, ce type de pertes qui, en fait, constitue une garantie financière plutôt qu'un risque usuel tel, par exemple, un dommage matériel.

A titre d'exemple, pour les années 76 et 77, Lloyd's a assuré pour plus d'un million de dollars d'ordinateurs en location.

Compte tenu des changements technologiques intervenus, les anciens ordinateurs ne valaient plus que 6000 de leur valeur initiale au début 77 alors qu'en 1979, ils étaient tombés à 3000.

Vu que les contrats de location étaient pour une durée de quatre ans et que Lloyd's garantissait par le biais de son contrat d'assurance la valeur résiduelle, il s'ensuit que des pertes impliquant plusieurs millions de dollars pourraient être encourues.

De fait, une poursuite a été intentée par la Federal Leasing contre Lloyd's pour non respect de ses engagements; en effet, cette compagnie l'accuse de ne pas avoir remboursé les sommes dues en vertu du contrat d'assurance lors de la rupture de l'un des contrats de crédit-bail. Le montant de cette poursuite est à faire frémir puisqu'il implique non seulement \$27,000,000., soit le montant assurable, mais encore \$500,000,000. en dommages punitifs et enfin, \$100,000,000. en dommages et intérêts. Cependant, dans ce cas précis, il est possible que Lloyd's ait une bonne défense à offrir: on ne lui aurait pas divulgué la nature exacte du risque. D'ailleurs, dans le cas de ITEL, qui concerne aussi des ordinateurs, un règlement partiel est déjà intervenu.

Il s'agit donc d'une affaire à suivre, puisque selon certaines estimations, ces engagements soient de l'ordre du milliard de dollars.

DENISE DUSSAULT

Où en sont les dommages punitifs?

Plusieurs d'entre nous ont eu connaissance de jugements impliquant des sommes très élevées accordées à titre de dommages punitifs aux Etats-Unis.

De fait, dans la mesure où certaines fautes ou bris de contrat découlent d'une grossière négligence, les tribunaux américains ont tendance à accorder des sommes imposantes à titre de dommages punitifs. Qu'il suffise de rappeler la réclamation de \$500,000,000, contre les Lloyd's dans l'affaire impliquant la Federal Leasing.

Qu'en est-il du droit québécois en ces matières?

42

Le principe du droit québécois étant à l'effet que l'on doit compenser la victime pour sa perte subie réellement, il s'ensuit que normalement de tels dommages ne peuvent être accordés au Québec. Les dommages punitifs peuvent donc être définis comme étant des dommages autres que compensatoires.

Malgré cette règle de notre droit, il existe quelque lois particulières - nous le rappelons - permettant au tribunal d'accorder de tels dommages. Ainsi en est-il de la Loi sur la protection des arbres qui prévoit spécifiquement cette possibilité; de même, la Charte des droits et libertés de la personne prévoit, en son article 50, qu'au cas d'atteinte illicite à un droit ou liberté reconnu par la Charte, le tribunal pourra accorder des dommages exemplaires.

Egalement, la nouvelle Loi de protection du consommateur prévoit qu'au cas de manque par un commerçant ou un manufacturier d'une obligation que la loi lui impose, le consommateur pourra, en outre des dommages et intérêts habituels, réclamer des dommages exemplaires.

Enfin, le projet de Code civil soumis par l'Office de revision du Code civil prévoit au chapitre des obligations, à l'article 289, que le tribunal pourra au cas de faute intentionnelle ou de faute lourde, accorder des dommages et intérêts punitifs.

Ainsi, si le projet de Code civil était adopté, nous devrions apprendre à vivre avec ce concept de dommages punitifs.

DENISE DUSSAULT



L'assurance des titres

L'assurance des titres est un moyen de sécurité par lequel tout propriétaire, pour une prime modique, confie à un assureur un risque foncier. Celui-ci s'engage, dans la police, à indemniser rapidement l'assuré propriétaire et

ASSURANCES

le créancier hypothécaire, dans la mesure de ses intérêts, au cas où un défaut est susceptible de rendre nul l'acte juridique.

Il ne se passe pas d'opération immobilière, aux Etats-Unis, sans qu'un tel contrat d'assurance vienne garantir «l'abstract», c'est-à-dire, l'histoire écrite du titre.

Pourquoi l'assurance titre est-elle si institutionnalisée aux Etats-Unis? Pour nous permettre de le comprendre, citons une affaire judiciaire, qui remonte à plus d'un siècle. Il s'agit de la cause *Watson c. Muirhead*, datant de 1868.

Le dénommé *Muirhead*, poursuivi en justice par l'acheteur *Watson*, a été trouvé négligent dans la recherche du titre et dans la rédaction de l'acte. (Signalons qu'il ne s'agissait pas d'un acte notarié, tel que nous le connaissons généralement, mais d'un acte de «*Warranty*»). L'acte étant mauvais à sa face même, l'acheteur a reçu un mauvais titre, et il a dû subir, par la négligence de l'expert en «*Warranty*», (appelé «*conveyancer*») des dommages financiers importantes résultant de la perte de sa propriété.

Qu'il existât un droit de recours ou non contre la partie fautive, cette affaire a démontré l'insuffisance du système d'alors dans la recherche du titre, système qui ne protégeait pas adéquatement l'acheteur.

Ainsi, le 28 mars 1876, est née en la Ville de Philadelphie, la première compagnie d'assurance de titres, autorisée par une récente loi de l'Etat de Pennsylvanie. Depuis lors, l'ascension des assureurs de titres aux Etats-Unis a été prodigieuse, et s'est faite parallèlement au développement des fonds et des prêts hypothécaires. Ces marchés financiers, en effet, exigeaient l'appui des assureurs de titres en vue de sécuriser au maximum les transactions. On compte aujourd'hui plus d'une centaine d'assureurs de titres, établis dans tous les Etats américains, sauf l'Iowa, et les profits d'opération se chiffrent au delà d'un milliard de dollars.

Au Canada, les avocats de Common Law et les notaires qui pratiquent au Québec, sont assujettis à des normes très strictes dans la recherche des titres en vue de la passation d'un acte de vente. Néanmoins, nous croyons que le professionnalisme qui existe chez-nous n'empêcherait pas l'essor d'une telle assurance, encore peu développée ici. Au contraire, la tarification serait influencée par l'expérience des transactions et leur réglementation.

Que proposerait exactement l'assurance de titres, qui n'est souscrite que par un petit nombre d'assureurs canadiens? Elle garantirait une indemnité immédiate à l'acheteur qui aurait à subir des troubles qui peuvent rendre un titre mauvais tels:

- la négligence dans la recherche
- une mauvaise description

- une hypothèque incomplète
- des taxes impayées
- des servitudes non décrites
- des restrictions violées
- la fraude.

L'assurance titre pourrait être un remède efficace, principalement dans les milieux urbains où la forte concentration de propriétés et la rapidité des échanges peuvent insécuriser le propriétaire ou l'investisseur.

44 En conclusion, le besoin d'une telle assurance ne doit pas être uniquement attribuable à une éventuelle négligence du rédacteur de l'acte juridique. Il s'inscrit plutôt dans le développement économique qui relève du domaine immobilier et dans la sécurisation nécessaire face à des opérations immobilières, de diverses importances, qu'elles soient de nature résidentielle, commerciale ou industrielle.

RÉMI MOREAU



Le mouvement d'acquisition chez les courtiers d'assurance

La presse spécialisée fait écho régulièrement de mouvements d'acquisition ou d'ententes dans le milieu du courtage d'assurances. Certaines de ces ententes risquent de modifier le portrait de la profession de manière substantielle ainsi que le marché même de l'assurance.

1. Les diverses facettes du mouvement d'acquisition

Si l'on a souvent l'impression d'un mouvement unilatéral allant du courtage américain vers le courtage britannique (Exemple: Marsh & McLennan - CT Bowring), les dimensions de ce mouvement ont de multiples facettes. J'en identifie ici quelques-unes qui tiennent compte à la fois de la nature des firmes engagées dans ces transactions et de la dimension géographique des ententes.

A. Etats-Unis: Maison de courtage d'assurance entre elles et maisons de courtage/agence d'assurance.

C'est probablement le mouvement le plus ancien qui remonte déjà à plus de dix ans. Toutes les grandes firmes de courtage américaines ont eu recours aux acquisitions dans la planification de leur développement.

Ainsi Alexander & Alexander (1969: ventes estimées à \$20 millions) se retrouve, dix ans plus tard, avec cent quarante huit acquisitions en sus et des

ASSURANCES

ventes évaluées à \$319 millions et des profits de l'ordre de \$43 millions. Ce même mouvement est présent évidemment chez Marsh & McLennan, Frank B. Hall, Johnson & Higgins, Corroon Black, etc. Il s'est certainement accéléré depuis 1974 mais l'on constate un certain ralentissement prévisible tant à cause de la situation financière de l'assurance que des risques encourus par les firmes en vertu de la loi américaine anti-coalition.

Même mouvement en Grande-Bretagne où, il n'y a pas si longtemps, la fusion des firmes de courtage Sedgwick Forbes et Bland Payne a fait la manchette, prélude semble-t-il à des ententes avec Alexander & Alexander, firme de courtage américaine.

B. Etats-Unis: Maisons de courtage/Compagnie d'assurance.

Ces transactions ont un caractère plus récent. Certaines des importantes firmes de courtage ont des intérêts dans des compagnies d'assurance (elles en ont aussi parfois créé) qui participent à des pools. C'est le cas notamment de Corroon & Black.

C. Etats-Unis: Compagnie d'assurance/Courtage d'assurance.

L'une des compagnies qui semble la plus active dans ce genre de transactions est la Continental Corp. qui acquiert directement ou par l'intermédiaire de filiale (Sweet & Crawford) des maisons de courtage: l'achat au coût de \$4.1 millions de la firme Albert M. Bender, la plus importante firme de courtage de l'ouest américain jusqu'alors aux mains d'intérêts privés est un bon exemple. Certaines des acquisitions de la Continental lui donnent directement accès à Lloyd's, London (achat de Harris & Dixon Insurance Brokers Holdings Ltd).

D. Etats-Unis: Compagnie autre que dans le secteur assurance/courtage d'assurance.

C'est en mars 1980 qu'une firme de courtage en valeurs mobilières, Bache, Halsey, Stuart, Shields, Inc, membre du groupe Bache, annonçait l'achat au coût de \$10 millions de la firme de courtage Ter Rush & Powell.

Les entreprises de courtage semblent être devenues pour les investisseurs des choix judicieux, selon des articles qui ont paru dans *Business Insurance* (10 mars 1980) et *The National Underwriter* (avril 1978).

A cette dimension nationale s'ajoute une dimension internationale qui reçoit certainement plus d'écho dans la presse spécialisée:

E. Etats-Unis/Grande-Bretagne; Etats-Unis/Canada. Maisons de courtage entre elles.

Les grands courtiers américains cherchent de plus en plus à s'insérer directement dans le marché des Lloyd's en acquérant des firmes d'une assise intéressante accréditées par Lloyd's.

ASSURANCES

Ainsi, c'est Marsh & McLennan qui se propose d'abord d'acquérir Wigham Poland puis C.T. Bowring; Alexander & Alexander qui transige avec Sedgwick Forbes/Bland Payne; Frank B. Hall approche Leslie B. Godwin. Au Canada, Marsh & McLennan fait une proposition pour acquérir Dale & Co., laquelle vient d'être refusée par l'Agence de tamisage des investissements étrangers.

Les motivations à la source de ces acquisitions varient selon le type de transactions concernées et, de l'extérieur, nous n'avons accès qu'aux raisons officielles présentées dans la presse spécialisée. Nous retiendrons ici les principales.

46

A. Le mega-courtier est devenu une réalité du marché des assurances. Son importance lui permet d'offrir de multiples services (actuariat, gestion des risques, administration de fonds d'auto-assurance et de captives, etc.) que ne peut se payer le petit courtier. La tendance est au regroupement, basé sur une dispersion géographique qui assure la présence du courtier dans toutes les régions du pays. Le mouvement est maintenant freiné par la loi américaine anti-coalition mais aussi par la situation financière de ces courtiers pour qui, si les transactions s'avèrent probablement rentables à moyen ou à long terme, heurtent pour le moment leur assise financière.

La tendance à acquérir sur une bourse nationale semble donc se ralentir au profit d'une expansion internationale, souvent rendue nécessaire par la nature de la clientèle (multinationales, entreprises exportatrices, captives et autres). A ce niveau cependant, une sélection s'opère, axée sur l'acquisition de courtiers britanniques ayant accès au marché de Lloyd's.

Aux Etats-Unis, il n'y a que 273 courtiers qui ont accès au marché des Lloyd's, marché où sont placés la plupart des risques importants, inhabituels ou spéciaux. Le courtier américain doit donc partager avec le courtier accrédité la commission du contrat. Cette contingence veut être contournée par les grands courtiers américains qui voudraient, par l'intermédiaire de filiales, donc, avoir accès directement au marché de Lloyd's. Notons que ce mouvement s'est heurté à de vives résistances du côté britannique et diverses barrières ont été élevées. Ce n'est cependant semble-t-il qu'une question de temps, celui de rechercher un moyen légal de contourner ces obstacles... et de préciser les ententes en cours. Lloyd's, London se trouve d'ailleurs actuellement dans une situation délicate (affaire Sasse, pertes importantes au niveau du crédit bail d'ordinateurs et des assurances maritimes & aériennes, etc.) qui demandera certains changements d'ordre administratif.

B. L'expansion du courtage vers les compagnies d'assurance semble être dû au développement anticipé des firmes qui vont chercher de plus en plus à devenir des «*risk bearer*» (selon l'expression de Richard Miller de la firme

Corroon & Black). L'utilisation des réseaux des compagnies d'assurance et de leur expertise tente les grandes firmes qui y voient un secteur d'expansion intéressant.

C. Enfin, le milieu du courtage lui-même est perçu par les investisseurs autres que du secteur assurance comme un choix judicieux et qui peut s'avérer fort rentable. M. Herbert Goodfriend du groupe Bache écrit à cet égard:

"It is an unregulated industry - It is not involved in operations having a great impact on ecology - Returns on invested capital for brokers are at least two or three times higher than the average of firms - the growth rate over the past decade has been triple the growth of the GNP - Insurance brokers make money on invested cash float".

47

C'est un dossier à suivre, principalement quant aux conséquences de ce mouvement pour le marché de l'assurance.

MONIQUE DUMONT

LA CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

Le risque technologique majeur: un formidable défi *Revue Futuribles* 2000, novembre 1979. (Analyse - prévision - prospective).

Par cette série d'articles, la revue *Futuribles* veut amorcer une réflexion sur notre société technologique et les risques qu'elle suscite. Elle constate la réalité de risques existants, souvent ignorés, l'ampleur effective des catastrophes qui surviennent et la faiblesse des moyens de prévention et de contrôle. Certains des exposés sont à retenir:

- «Le défi du risque technologique majeur»: après avoir donné quatre exemples de catastrophes récentes (Flixborough - Seveso - Three Mile Island et les pétroliers échoués), Patrick Lagadec constate qu'aucune technologie ne permet de réparer, comme par miracle, les erreurs profondes des politiques de développement. Pourtant, n'y a-t-il pas assez d'intervenants sociaux qui pourraient jouer un rôle préventif: l'industriel, les pouvoirs publics, les compagnies d'assurance et de réassurance, les organisations professionnelles, la presse et les représentants des populations. Il faut, dit-il, investir dans trois grands domaines de recherche et d'action: l'analyse du risque (risk analysis), la gestion du risque (risk management) et l'évaluation sociale des options à haut risque (risk assessment). Un prérequis à ces interventions: conscientiser la collectivité.
- «De la responsabilité de l'apprenti-sorcier»: Martine Rémond-Couilloud constate que par delà l'incertitude des questions que suscitent les défaillan-

ces de mécanismes éprouvés, commencent à se profiler des solutions neuves, mieux adaptées en principe aux risques de catastrophe engendrés par l'ère industrielle. L'indemnisation, estime l'auteur, est l'une des clés du problème. La notion de préjudice réparable se précise et se modifie. Qui est le responsable et qui indemniserà: où est la frontière entre l'indemnité versée par le responsable et l'impôt prélevé sur la collectivité, par exemple lors de préjudices écologiques?

- «L'évaluation du risque» ou quelles sont les méthodes et les limites de la prise en compte du risque industriel et commercial?
- «Grands risques et responsabilité de l'État»/La probabilité de voir la réalisation de grandes catastrophes naturelles dues à l'industrie humaine, engendrées ou acceptées par l'État, pose la question de la responsabilité de la puissance publique et de ses limites.
- «Enfin, «Le risque: essai de mise en perspective» ou une nouvelle catégorie de risque: la catastrophe industrielle; et «Hypothèses sur la relation catastrophe/réseau»: les modèles préconisés sont-ils opératoires pour des situations de grande catastrophe? En ce qui concerne l'information et la communication, qu'est-ce qu'une catastrophe?

Il faudrait compléter ce numéro de *Futuribles* par l'ouvrage de Hubert Debut, *«L'assurance des risques technologiques»*, publié aux Éditions L'Argus/ GACI, 1978, 191 p. Complété d'une bibliographie.

Trois parties: *La notion de risques technologiques* où l'on y définit le risque technologique, où l'on y donne ses caractères juridiques et où on y étudie les conditions de son assurabilité;

«Les systèmes de garantie des risques technologiques»: systèmes traditionnels, systèmes spécifiques et systèmes dérivés des techniques bancaires et d'assurance;

Enfin, *«Propositions pour la garantie des risques technologiques»*. Il est nécessaire d'élargir les garanties dont l'industriel dispose actuellement pour la couverture de son risque technologique. D'autre part, cet élargissement suppose nécessairement un élargissement du marché. Ces deux mouvements devraient donc impliquer une concertation de l'industrie et de l'assurance. Et c'est par ces trois domaines que termine l'auteur qui fait des propositions et imagine des solutions susceptibles d'améliorer la garantie des risques technologiques.

ASSURANCES

ENGLISH SUMMARIES

1. *Financial Institutions Professional Liability Policies*

During the seventies, the insurance market developed a new product, the financial institutions error and omission policy.

The author analyzes different aspects of this policy, the need for it and the different exclusions applicable.

Although the American insurers have already a considerable experience in this field, the different conditions in Canada would justify Canadian insurers developing their own product.

2. *The political risks insurance*

The author considers the relevancy of insurance for this kind of risk. Since it is more and more dangerous to do business in certain areas of the world, the author feels strongly that this risk should be assumed by the insurance market.

3. *Two disturbing losses for Lloyd's*

Two disturbing losses occurred recently at Lloyd's.

One involves the Sasse syndicale and could cause a review of all the control systems of premium subscribed by different syndicates at Lloyd's.

The second case refers to Federal Leasing. During the seventies, this company had several contracts at Lloyd's, to cover computer leases.

The Lloyd's liability under these different contracts could reach a billion dollars.

4. *The current situation for punitive damages*

Since the Quebec Law recognizes the possibility of punitive damages in very specific fields, the author refers to "Projet de l'Office de revision du Code civil" where it is specified that in case of breach of contract or fault, which has a malicious character, the Court would have discretion to award some punitive damages.

It is possible that the Quebec courts will go through the same situation the Americans have, if this "project" is adopted.

5. *Title insurance*

The author refers to the origins of this type of insurance which go back the last century in the United States of America.

Furthermore, he makes some comparisons with the Canadian situation and concludes that this type of insurance would be useful in Canada.

6. *Take-over bids in the insurance market*

During recent years, the world of insurance has seen many takeover bids.

The author points out some specific take-over bids which could result in a concentration of interests.

Furthermore, this movement of take-over bids does imply brokers, insurance companies and outside investors who think that an investment in the insurance field could be valuable.

7. *Book review*

"Le risque technologique majeur: un formidable défi"/*Revue Futuribles* 2000, november 1979.

In this various articles, this magazine analyzes different technological risks, such as Three Mile Island and the super tankers from a sociological point of view.

"L'assurance des risques technologiques"/*Argus*, GACI 1978, 191 pages, by Hubert Dubout.

The author makes an insurance analysis of technological risks.

An interesting point is the insurability of this type of risk.

Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS/ BARRISTERS

PAUL FORIST, C.R.
ALAIN LÉTOURNEAU, C.R.
RENÉ ROY
GILLES BRUNELLE
DANIEL LÉTOURNEAU
PIERRE JOURNET
GAËTAN LEGRIS
ANDRÉ CADIEUX
LINE DUROCHER

GAËTAN RAYMOND, C.A.
Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.
BERNARD FARIBAUT
MDARD SAUCIER
DANIEL MANDRON
ALAIN LAVIOLETTE
MICHEL BEAUREGARD
ROBERT BOCK

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

rIIATHEMI\,nc

SERVICES D'INFORMATIQUE

- Consultation
- Gestion de projets
- Traitement local ou à distance
- Analyse et programmation

Montréal

1080 Côte Beaver Hall, suite 1912 H2Z 1S8 - (514) 866-4671

Québec

4 Place Québec G1R 4X3 - (418) 525-4721

MEMBRE DU GROUPE SODARCAN, LTÉE



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.

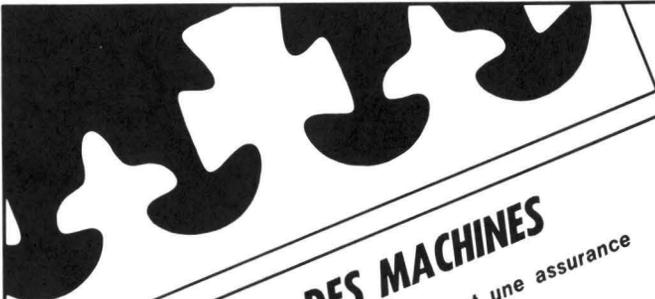
Pour faire face à ce monde changeant et incertain, nous croyons qu'avec l'Union Canadienne, vous êtes **EN BONNE COMPAGNIE**.



L'Union Canadienne

Compagnie d'Assurances

Siège social: Québec



LE BOUCLIER DES MACHINES

L'Assurance Royale vous offre maintenant une assurance chaudières et machines en langage simplifié: le Bouclier des machines.

C'est une clé importante dans le portefeuille d'assurance de vos clients. C'est pourquoi la Royale a décidé de faire le ménage dans les textes compliqués et de rédiger cette police en langage simplifié. Nous offrons toujours le même service de prévention et les mêmes couvertures, mais les textes ont été simplifiés et condensés, parce que nous croyons qu'une police plus facile à comprendre sera plus facile à vendre.

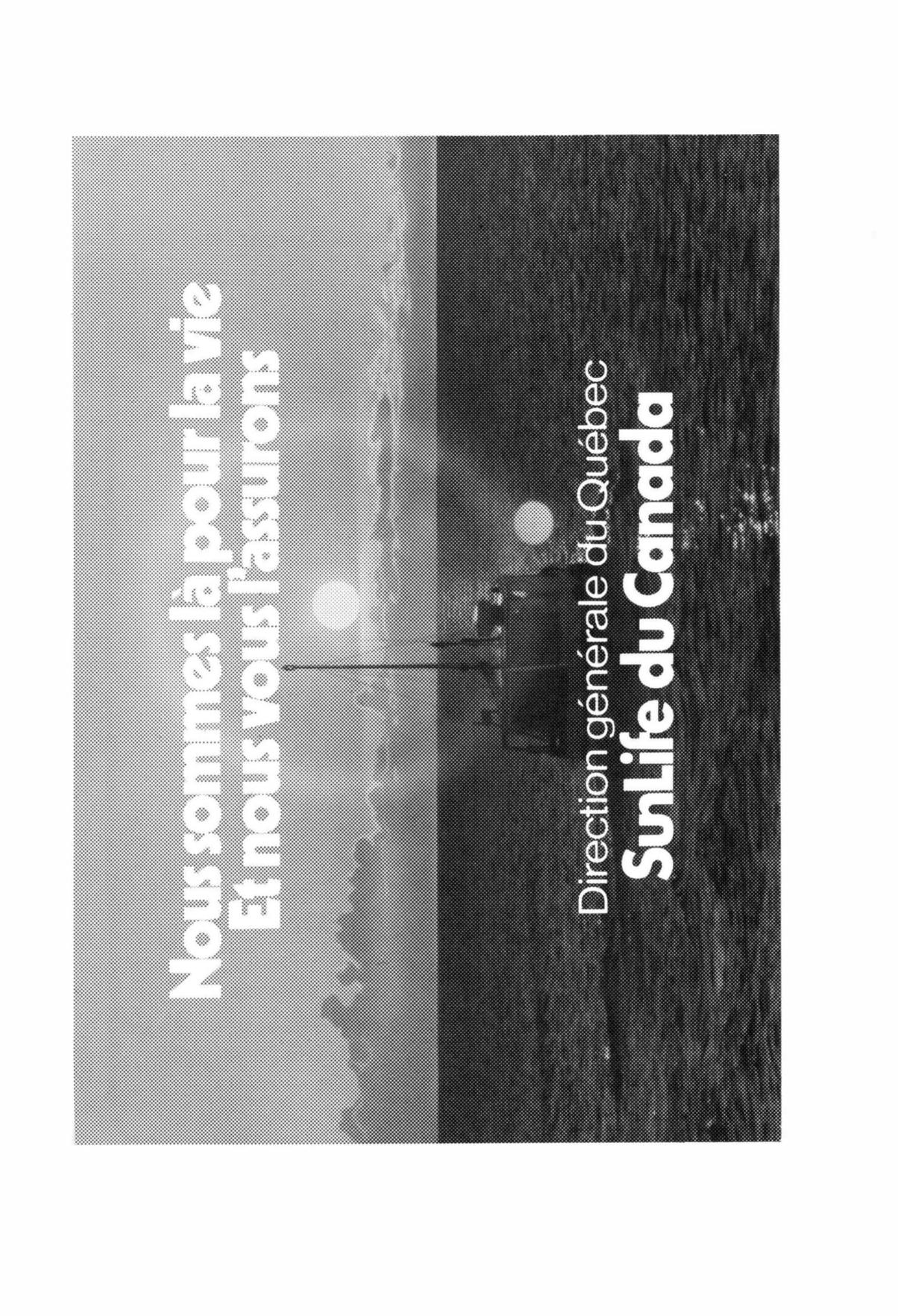
Rassurez vos clients avec ce qu'il y a de mieux

l'Assurance Royale

Canada



t.t.t.b.j



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

Direction générale du Québec
SunLife du Canada

Un service complet d'assurances des particuliers

Assurance des personnes

- ri) Accident
- fx) Invalidité
- fx) Hypothèque
- fx) Maladie
- fx) Régime épargne retraite
- fx) Vie
- fx) Voyages

Assurance des biens

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

A l'intention des individus, groupes et associations

Parizeau, Tanguay & Associés

Courtiers d'assurances
410 rue Saint-Nicolas
Montréal, Ouè. H2Y 2A1
Tél.: 282-9450



Membre du groupe Sodarcan



ECONOMICAL.
COMPAGNIE
MUTUELLE D' **ASSURANCE**

FONDÉ EN 1871

ACTIF: PLUS DE \$148,294,000.00

SIÈGE SOCIAL - KITCHENER, ONTARIO

Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON

OTTAWA

WINNIPEG

LONDON

TORONTO

MONCTON

HAMILTON

HALIFAX

KITCHENER

PETERBOROUGH

GUY LACHANCE, A.1.A.C.

J. T. HILL, C.A.

Directeur de la succursale du Québec

Président

276, rue St-Jacques ouest

et

Montréal, P.Q.

Directeur Général



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



LE GROUPE DOMINION OF CANADA



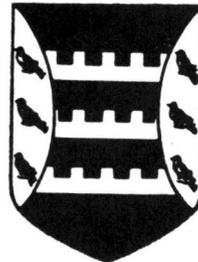
DOMINION OF CANADA, COMPAGNIE D'ASSURANCE GÉNÉRALE
LA CASUALTY, COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA

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

Directeur: W.J. GREEN, F.I.A.C.
Directeur Adjoint : G. DAUNAS, F.I.A.C.

Un Groupe de Compagnies entièrement canadiennes

L'Assurance Prudentielle



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

S.,ge aocial canadien: 635 oueat, Dorchester West, Montréal, Qué. H3B 1R7

Le Groupe Canado- 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



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

TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX

Edition Français-Anglais

pour les Courtiers d'assurance - l'abonnement: \$13.25

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 MSH 3G2

Un service complet de cautionnements



Gérard Parizeau, Ltée

Courtiers d'assurances

410 rue Saint-Nicolas

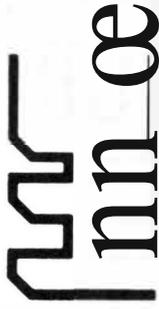
Montréal, Qué. H2Y 2R1

Tél.: (514) 282-1112

Membre du groupe Sodarcan

**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

Une chance



...Il ya

LE GROUPE DESJARDINS
ASSURANCES GÉNÉRALES

La Société d'assurance
des Caisses Populaires

La Sécurité
Compagnie d'Assurances
Générales du Canada

Adressez-vous à votre courtier