

---

# Assurances

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

Fondateur: GÉRARD PARIZEAU

L'ORDRE NATIONAL DU QUÉBEC À NOTRE FONDATEUR  
THE STATE OF CANADIAN GENERAL INSURANCE IN 1990  
LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES : LE DÉFI DE LA T.P.S.  
THE CHANGING STATUS OF PARTICIPATING POLICYHOLDERS  
ORIGINE DE L'ASSURANCE ET TABLEAU CHRONOLOGIQUE  
LIFE INSURANCE COMPANIES AND REREGULATION IN QUEBEC  
CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET MARCHÉS FINANCIERS  
ACCOUNTING IN JAPAN: SOME ASPECTS

LES CHRONIQUES  
CHRONIQUE ACTUARIELLE  
ÉTUDES TECHNIQUES  
FAITS D'ACTUALITÉ  
CHRONIQUE JURIDIQUE  
REINSURANCE DIALOGUE  
PAGES DE JOURNAL

---

Courier de deuxième classe    Enregistrement n<sup>o</sup> 1638    Port payé à Montréal    ISSN 0004-6027

---



1140, boulevard de Maisonneuve Ouest, Montréal (Québec) H3A 3H1  
La revue *Assurances* est la propriété de Sodarcan inc.



## UNE NOUVELLE FORCE EN MOUVEMENT

NOUS VOUS PRÉSENTONS AVEC FIERTÉ LE SYMBOLE QUI REPRÉSENTE L'ASSURANCE-VIE DESJARDINS INC. IL REFLÈTE L'ENSEMBLE DES CARACTÉRISTIQUES FONDAMENTALES DE LA COMPAGNIE: UNE SOCIÉTÉ D'ASSURANCES DE PERSONNES, MEMBRE DU MOUVEMENT DESJARDINS, ISSUE DU REGROUPEMENT DE L'ASSURANCE-VIE DESJARDINS ET DE LA SAUVEGARDE COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE.



Assurance-vie  
Desjardins

IL EST L'EMBLÈME DE NOTRE MISSION: HÉRITIERS DES RESSOURCES DE DEUX GRANDES ENTREPRISES, NOUS SOMMES INVESTIS DE LA RESPONSABILITÉ DE TRADUIRE, DANS L'INDUSTRIE DES ASSURANCES DE PERSONNES, LA VOLONTÉ D'EXCELLENCE ET LA TRADITION DE SERVICE DU MOUVEMENT DESJARDINS, AU SEIN DU RÉSEAU COMME À L'EXTÉRIEUR.



**Desjardins** L'incroyable force de la coopération.

# Assurances

## SOMMAIRE

L'ORDRE NATIONAL DU QUÉBEC À NOTRE FONDATEUR, par Rémi Moreau .....	1
THE STATE OF CANADIAN GENERAL INSURANCE IN 1990, by Christopher J. Robey .....	3
LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES : LE DÉFI DE LA T.P.S., par Claude Cardinal .....	35
THE CHANGING STATUS OF PARTICIPATING POLICYHOLDERS, by Claude Gingras .....	51
ORIGINE DE L'ASSURANCE ET TABLEAU CHRONOLOGIQUE, par Rémi Moreau .....	61
LIFE INSURANCE COMPANIES: THE DRIVING FORCE BEHIND REREGULATION IN QUEBEC, by Denis Moffet ....	69
CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET MARCHÉS FINANCIERS : RÉTROSPECTIVE ET PERSPECTIVES, par André Sirard.....	79
ACCOUNTING IN JAPAN: SOME ASPECTS, by Kozo Iwanabe ..	95

### LES CHRONIQUES

CHRONIQUE ACTUARIELLE, par divers collaborateurs de MLH + A inc. ....	115
---	-----

La T.P.S. : son effet sur les régimes d'avantages sociaux.

ÉTUDES TECHNIQUES, par Rémi Moreau .....	121
--	-----

Le devoir de conseil de l'assureur. Le droit d'auteur et l'assureur.

FAITS D'ACTUALITÉ, par R. M. ....	129
-----------------------------------	-----

Projet de loi sur le *Code civil du Québec*. Projet de loi modifiant le *Code de la sécurité routière*. Nouvelle tarification en assurance-automobile. Barcelone : les Jeux sont assurés. Étatisation de l'assurance-automobile en Ontario ? La guerre du golfe Persique : impact sur les assurances. Les résultats du troisième trimestre de l'année 1990. Perte des récoltes de citrons catastrophique aux États-Unis. *Loi sur les banques et les opérations bancaires*.

CHRONIQUE JURIDIQUE, par Rémi Moreau .....	139
<p>Responsabilité assumée par contrat. La subrogation de l'assureur contre le receleur d'automobiles. Notion large de «maison de l'assuré». Le courtier mandataire de l'assuré. Argent détruit à l'occasion d'un cambriolage. Refoulement d'égouts. Sens de la faute intentionnelle. Accident survenu au Québec impliquant un non-résident. Intérêt assurable du locataire. La notion de divergence entre la police et la proposition et la responsabilité du courtier. Sur la déclaration des risques et la matérialité des faits.</p>	
REINSURANCE DIALOGUE, between Christopher J. Robey and David E. Wilmot.....	145
<p>Utmost Good Faith and Financing Reinsurance.</p>	
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau .....	153

\*\*\*\*\*

Les articles publiés dans la revue *Assurances* sont répertoriés dans :

- *Index de périodiques canadiens*
- *Index to Canadian Legal Periodical Literature*
- *Annuaire de jurisprudence et de doctrine du Québec*
- *Insurance Periodicals Index*
- *Point de repère*

# Assurances

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

**Prix au Canada :**

L'abonnement 32 \$  
Le numéro 12 \$

**Prix à l'étranger :**

L'abonnement 39 \$  
Le numéro 15 \$

**Membres du comité :**

Gilles Cantin, Christian N. Dumais  
Gérald Laberge, Didier Lluellas  
Louise Ménard, Denis Moffet  
Christopher J. Robey  
Angus H. Ross

Gérard Parizeau  
Lise Jolicoeur  
Rémi Moreau

**Administration :**

1140, boul. de Maisonneuve O.  
7<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H3A 3H1

Téléphone : (514) 282-1112  
Télécopieur : (514) 282-1364

**Directeur et secrétaire de la rédaction :**

M<sup>r</sup> Rémi Moreau

**Secrétaire de l'administration :**

M<sup>me</sup> Lise Jolicoeur

© Tous droits de reproduction et de traduction réservés —  
Canada 1991 — par Sodarcac Inc., Montréal, Canada.

59<sup>e</sup> année

Montréal, Avril 1991

N<sup>o</sup> 1

## L'Ordre national du Québec à notre fondateur

par

Rémi Moreau

M. Gérard Parizeau, fondateur et ex-directeur de la revue *Assurances*, a été nommé Grand officier de l'Ordre national du Québec, le 24 janvier dernier. En tout, vingt-six personnalités québécoises ont mérité cet honneur, dont quatre ont reçu la plus haute distinction, soit celle de Grand officier de l'Ordre, huit ont été nommées Officiers de l'Ordre et quatorze ont été nommées Chevaliers de l'Ordre.

La revue *Assurances* désire exprimer à son fondateur ses plus sincères félicitations.

---

L'Ordre national du Québec a été créé le 20 juin 1984 par une loi de l'Assemblée nationale (*Loi créant l'Ordre national du Québec*, L.Q. 1984, c. 24). Cette loi reconnaît l'action et la contribution éminente de Québécois, que ce soit dans les connaissances scientifiques, dans la réalisation d'œuvres techniques ou artistiques, dans l'édification d'œuvres à portée sociale, ici ou ailleurs, ou dans la réalisation de gestes qui sont sources d'admiration.

Dans le message accompagnant la brochure réalisée sur l'Ordre, le Premier ministre du Québec s'exprime ainsi :

2

«Symbole de la profonde gratitude des Québécois et des Québécoises, les insignes de l'Ordre sont décernés à des personnes qui contribuent, de façon exceptionnelle et hautement méritoire, à l'enrichissement et au rayonnement de notre patrimoine.»

Depuis sa création, l'Ordre national du Québec a accueilli en son sein, à l'un ou l'autre des trois niveaux de l'Ordre, cent cinquante et une personnalités éminentes. L'honneur ainsi attribué à M. Gérard Parizeau pour son œuvre exceptionnelle rejaillit tout entier sur le groupe Sodarcan, dont il est le président d'honneur et, au premier chef, sur la revue *Assurances*, qu'il fonda en 1932 et qu'il dirigea pendant cinquante-six ans.

# The State of Canadian General Insurance in 1990

by

Christopher J. Robey<sup>1</sup>

*Chaque année, M. Christopher J. Robey livre aux lecteurs d'Assurances la revue complète des résultats des compagnies d'assurance autre que vie au Canada. La présente analyse des résultats de l'année 1990 se situe à divers niveaux : les assureurs, les réassureurs, les assurances de biens, de responsabilités et de risques divers, les marchés, les services financiers, les initiatives en matière d'environnement et, enfin, l'assurance-automobile en Ontario.*

3



1990 was certainly a year of major concerns for insurance companies. With results deteriorating, they went through the upheaval of a new automobile plan in Ontario, only to be faced with the prospect of a government take-over of the same business in 1991. And the year ended with the need to increase technical reserves to take into account the Goods and Services Tax which came into force January 1, 1991.

The 1989 loss ratio continued the climb which began in 1987, but accelerated significantly, going from 75.54% to 80.17%, although still not to the 82.40% level of 1985.

The results of private property and casualty companies during the last five years have been as follows<sup>2</sup>:

---

<sup>1</sup>Mr. Christopher J. Robey is an executive vice president of B E P International Inc., member of the Sodarcam Group.

<sup>2</sup>All statistics are taken from one of the following sources:

- Annual statistical issue of *Canadian Insurance* magazine;
- Canadian Insurance Underwriting Results, published on disc by Stone & Cox Limited.
- *The Quarterly Report*, published by Insurers Advisory Organisation Inc.;
- The Stone & Cox "Brown Chart."

Year	Gross Direct Premiums	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Loss Ratio	Underwriting Result
1985	9,581,558	8,956,155	8,380,718	82.40%	(1,334,113)
1986	11,849,586	10,959,262	10,139,053	74.28%	(567,777)
1987	12,845,556	11,942,952	11,531,623	74.61%	(640,577)
1988	13,362,536	12,559,626	12,228,716	75.54%	(872,992)
1989	14,063,486	13,343,078	12,935,702	80.17%	(1,562,319)

All figures in thousands of dollars.

However, investment income of \$2,516,966 again enabled the industry as a whole to show a profit, with a return on equity for the year of 8.77%.

### Insurers

There were eighty-seven insurance companies and groups<sup>3</sup> in 1989 with direct premiums written of \$15,000,000 or more and net premiums written of \$10,000,000 or more, which write at least half their net premiums in the automobile, property and liability classes. This is only one more than in 1988, despite a more than 6% increase in the total net premiums written for the market as a whole, reflecting the continuing consolidation of the market. The consolidation undoubtedly continued during 1990, as more of the groups under common ownership combined their operations and the mergers in the market continued.

Of the eighty-seven, seventy-three, or 84%, suffered an underwriting loss, the same number as in 1988. However, the average underwriting loss increased from \$13.5 million to almost \$20 million. Only twenty-two improved their underwriting result. For those which made a profit, the average profit dropped from \$12 million in 1988 to \$4.3 million in 1989.

Since some of these references use different bases for preparing their information, not all the figures given are strictly comparable, however there should not be any material differences.

<sup>3</sup>Not all groups have been consolidated.



The largest underwriting profit was achieved by Chubb, with \$15.0 million (\$14.0 million in 1988). Lloyd's, which had a profit of \$70.7 million in 1988, dropped to a \$27.2 million loss in 1989. This probably reflected at least in part that a third of their gross premium was from reinsurance, which deteriorated much more than insurance.

No other company had more than \$10 million of underwriting profit in 1989. The others which made a profit were:

	1989	1988
Allendale Mutual	\$8.3 million	\$9.6 million
Lumbermens Underwriting	\$4.8 million	(\$2.9 million)
American Home	\$4.0 million	\$24.7 million
Pilot	\$3.7 million	\$4.0 million
St. Paul	\$1.7 million	(\$1.4 million)
Commonwealth	\$1.6 million	(\$0.3 million)
New Hampshire	\$1.4 million	(\$0.2 million)
Lumbermens Mutual Casualty	\$1.2 million	\$2.6 million
Commassur	\$0.9 million	\$12.5 million

Amongst the companies going from a profit in 1988 to a loss in 1989 was Gerling Global General, which suffered its first underwriting loss since 1984, leaving Commassur (Groupe Commerce and Belair) alone with at least five years of consecutive underwriting profit, their last underwriting loss having been in 1981.

With so much of the market making an underwriting loss, it would not be fair to single out any individual company, the size of any company's loss depending more than anything on the amount of premiums written and the concentration in Ontario and Alberta automobile. However, nine companies reduced their underwriting loss:

	1989	1988
Safeco	\$8.0 million	\$50.1 million
Co-operators	\$139.4 million	\$149.7 million
Economical	\$75.7 million	\$81.9 million
Metropolitan Insurance	\$5.3 million	\$10.6 million
Alberta Motor	\$4.3 million	\$8.4 million
6 Peace Hills	\$1.8 million	\$3.7 million
Federated	\$5.9 million	\$7.6 million
Chateau	\$2.1 million	\$2.5 million
Cumis General	\$0.7 million	\$1.1 million

Three companies achieved a loss ratio under 50%, Lumbermens Underwriting Alliance (32.94%), Allendale Mutual (34.04%) and Chubb (49.15%). At the other end of the chart, eight were over 100%, the highest being Protection Mutual (156.67%), Arkwright Mutual (148.65%) and Kansa General (140.99%).

The following table gives the 1989 results of selected insurers; their rankings based on direct premiums written and net premiums written are shown in brackets:

Company	Direct		Net		Underwriting Result		Loss Ratio	
	Premiums	Growth	Premiums					
	Written	Rate	Written		1989	1988	1989	1988
Co-operators	828,452 (1)	6.54%	731,802 (2)		(139,427)	(149,741)	92.77%	94.62%
Royal	777,952 (2)	4.59%	704,062 (3)		(46,317)	(28,705)	77.47%	73.31%
Zurich Canada	766,264 (3)	8.46%	748,675 (1)		(80,415)	(51,061)	77.65%	74.90%
Economical	528,912 (4)	6.34%	506,095 (4)		(75,786)	(81,990)	88.09%	88.95%
Laurentian	396,847 (9)	-0.69%	348,479 (12)		(26,901)	(19,306)	69.46%	66.71%

Company	Direct Premiums Written	Growth Rate	Net Premiums Written	Underwriting Result		Loss Ratio	
				1989	1988	1989	1988
Wawanesa	388,988 (10)	8.09%	383,609 (9)	(51,871)	(33,295)	86.67%	82.89%
Commercial Union	322,847 (13)	-4.22%	294,823 (14)	(47,813)	(28,613)	77.90%	76.78%
Lloyd's	322,181 (14)	-4.07%	480,205 (5)	(27,224)	70,729	68.93%	48.25%
Commeasur	294,839 (15)	0.81%	284,546 (16)	982	12,527	71.17%	65.67%
Prudential Assurance	281,465 (17)	10.57%	274,830 (18)	(25,479)	(15,788)	77.61%	74.61%
Wellington	267,879 (18)	26.80%	280,532 (17)	(49,646)	(31,971)	84.06%	81.35%
Canadian General Group	213,401 (19)		182,562 (20)	(19,033)		82.16%	
Desjardins	200,657 (21)	49.92%	185,070 (19)	(20,459)	(6,838)	76.04%	61.23%
Simcoe Erie	197,169 (23)	1.88%	109,963 (30)	(42,731)	(9,975)	104.99%	78.09%
American Home	173,215 (24)	-13.74%	79,966 (36)	4,031	24,759	73.41%	60.46%
Gore Mutual	154,723 (27)	23.05%	143,772 (23)	(18,911)	(6,370)	84.59%	75.91%
GCNA	147,590 (28)	-6.39%	122,034 (28)	(15,924)	(4,468)	79.92%	69.33%
Canadian Surety	130,790 (31)	13.79%	110,431 (28)	(5,924)	(5,631)	72.65%	66.19%
Gerling Global General	104,255 (35)	3.93%	43,487 (50)	(1,541)	275	63.41%	64.88%
Provinces Unies	89,694 (38)	2.73%	91,575 (33)	(2,305)	(2,024)	71.92%	70.21%
AXA Home	89,220 (39)		101,844 (32)	(6,886)		79.24%	
Federation	80,806 (40)	4.12%	69,370 (40)	(10,567)	(6,828)	85.23%	82.03%
Pru of America General	77,989 (41)	12.22%	77,330 (37)	(12,450)	(9,028)	88.24%	86.10%
Palco	63,406 (47)	1.49%	32,928 (56)	(10,971)	(761)	80.95%	54.71%
Commonwealth	56,549 (49)	-13.13%	16,617 (78)	1,685	(338)	52.98%	45.45%
Anglo-Canada	48,014 (56)	-3.53%	38,934 (55)	(1,813)	(3,387)	73.54%	70.71%
Union Canadienne	43,006 (61)	-6.53%	38,482 (54)	(6,700)	(5,067)	82.86%	79.81%
Federated	41,754 (63)	-12.03%	39,516 (53)	(5,907)	(7,626)	84.28%	90.76%

Company	Direct		Net		Underwriting Result		Loss Ratio	
	Premiums	Growth	Premiums		1989	1988	1989	1988
	Written	Rate	Written					
Société Nationale	32,526 (67)	-2.06%	16,696 (75)		(1,821)	(1,152)	70.15%	69.49%
Maplex General	32,239 (68)		14,288 (82)		(3,808)		88.38%	
Equitable	27,465 (74)	2.34%	23,353 (68)		(2,932)	(1,836)	80.63%	74.41%
Progressive Casualty	25,487 (75)	40.27%	25,298 (64)		(1,819)	(24)	75.90%	58.61%
St-Maurice	25,194 (76)	-2.97%	16,750 (74)		(1,580)	(1,044)	73.67%	71.93%
Coopérants	25,029 (77)	-10.62%	16,768 (73)		(2,147)	(1,582)	80.18%	73.20%
Canada West	21,795 (79)	44.04%	18,483 (71)		(4,707)	(3,213)	93.65%	94.81%
Peace Hills	19,552 (81)	21.74%	15,251 (80)		(1,864)	(3,720)	83.00%	95.66%
Unique	19,192 (82)	3.08%	13,716 (83)		(1,926)	(1,183)	80.31%	73.30%

All figures in thousands of dollars.

Canadian-owned companies wrote 40.37% of the direct written premiums in 1989, based on company ownership at the end of the year. Seventy-three of the one hundred and fifty-seven companies writing mainly automobile, property and liability business were Canadian owned.

American-owned companies came next, with 26.19% of the total premium spread amongst fifty-three companies, followed by United Kingdom companies with 19.74% amongst thirteen companies.

Other countries with more than 1% of the market were Switzerland (7.22%, four companies), Germany (3.20%, three companies), the Netherlands (1.64%, two companies) and France (1.26%, four companies).

However, because of changes of ownership during 1990, the share of Canadian-owned companies of the 1989 direct premium based on ownership at the end of 1990 would have dropped to 38.67% and that of American-owned companies to 24.02%, while

Netherlands-owned companies' share would have been 3.78% and French-owned companies 2.85%.

### Reinsurers

The results for professional reinsurers writing in the open market dropped back to about the loss ratio of 1987, after a significant improvement in 1988. However the underwriting loss was more than four and a half times that in 1987, despite an increase of only 2.4% in the net premiums written. Results for the last five years have been as follows:

Year	Reinsurance Assumed	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Loss Ratio	Underwriting Result
1985	876,020	730,020	669,763	78.51%	(85,438)
1986	1,115,574	923,064	859,764	76.28%	(53,136)
1987	1,066,994	911,053	918,776	73.10%	(17,484)
1988	1,021,374	872,621	899,739	68.44%	2,941
1989	1,110,294	933,275	908,282	73.84%	(81,015)

All figures in thousands of dollars.

The above figures only show reinsurance placed with professional reinsurers and these are the only companies for which results for assumed reinsurance are available. In the following table of licensed companies writing reinsurance on the open market, those with no results shown also write a substantial volume of insurance. The ranking shown in brackets is based on total reinsurance assumed.

Company	Reinsurance Assumed	Growth Rate	Net Premiums Written	Underwriting Result		Loss Ratio	
				1989	1988	1989	1988
Munich Re	176,120 (1)	15.65%	160,267	(13,505)	1,957	73.13%	66.47%

Company	Reinsurance Assumed	Growth Rate	Net Premiums Written	Underwriting Result		Loss Ratio	
				1989	1988	1989	1988
Canadian Re	173,672 (2)	51.47%	92,991	(16,415)	(6,319)	79.86%	71.14%
Lloyd's	168,024 (3)	4.05%					
M & G	72,036 (4)	9.81%	57,733	(537)	6,475	61.22%	50.86%
Abellie Re	64,706 (5)	4.65%	59,965	(7,442)	(7,886)	79.99%	83.72%
SCOR Re	56,589 (6)	-3.04%	40,719	(4,210)	(5,452)	74.02%	79.16%
General Re	47,263 (7)	-13.39%	39,832	1,935	14,392	67.79%	50.10%
Skandia	44,780 (8)	57.92%	41,294	(7,629)	(2,357)	68.39%	70.55%
Gerling Global Re	43,298 (9)	0.66%	30,645	2,895	769	57.30%	65.27%
Prudential Re	42,241 (10)	-0.58%	41,590	(1,456)	1,189	63.84%	68.95%
Zurich	29,565 (11)	-40.17%					
Nationwide Mutual	28,895 (12)	190.66%	25,401	486	1,963	72.02%	50.62%
American Re	25,338 (13)	-16.43%	25,338	(9,982)	271	102.85%	72.64%
Employers Re <sup>4</sup>	22,914 (14)	-23.57%	38,491	(954)	292	72.94%	70.05%
Simcoe Erie	22,488 (15)	-41.93%					
National Re	20,371 (16)	-39.73%	16,348	(2,855)	1,765	81.82%	63.15%
AXA Re	19,725 (17)	-10.73%	18,305	(379)	(1,814)	79.30%	95.51%
Great Lakes <sup>5</sup>	18,065 (18)	16.53%	17,680	(1,080)	(931)	68.90%	68.48%
Frankona	17,126 (19)	29.78%	17,126	(50)	(162)	79.17%	81.33%
St. Paul	16,737 (20)	-26.10%					
SAFR	16,223 (21)	-14.98%	16,223	(1,654)	747	73.57%	57.66%

<sup>4</sup>Employers Re also wrote \$15,577,000 of direct business, which is included in the results.

<sup>5</sup>Great Lakes had total gross premiums of \$119,809,000; these figures show its Canadian business only.

Company	Reinsurance Assumed	Growth Rate	Net		Underwriting Result		Loss Ratio	
			Premiums Written		1989	1988	1989	1988
CIGNA	13,530 (22)	-32.62%						
Hannover	13,491 (23)	-18.86%	8,586	(2,778)	1,548	91.15%	62.58%	
Co-operators	12,513 (24)	-55.23%						
Citadel	12,278 (25)	-30.43%						
Royal Re	12,003 (26)	29.41%	9,396	(2,284)	(2,439)	85.58%	102.48%	
Victory Re	11,451 (27)	-28.85%	10,697	(976)	114	72.70%	68.47%	
A.G.F. Re	10,671 (28)	28.88%	8,700	(1,230)	(1,148)	73.87%	75.66%	
Transreco	10,474 (29)	-32.17%	8,143	(2,568)	(1,417)	84.24%	77.11%	
NW Re	9,508 (30)	31.34%	8,424	1,016	738	62.05%	59.25%	
Mutuelle du Mans	7,902 (31)	-8.89%	7,413	(1,121)	(620)	69.33%	69.92%	
Christiana	7,820 (32)	-27.89%	6,251	(383)	932	61.70%	55.79%	
US International	7,585 (33)		7,162	273		54.08%		
Kemper Re	7,171 (34)	18.69%	6,580	(864)	(299)	84.80%	80.76%	
Union Re	6,598 (35)	38.11%	6,598	(1,560)	(519)	90.31%	76.26%	
US F & G	6,153 (36)	-13.87%						
New Zealand	5,945 (37)	50.66%	4,971	(690)	(286)	79.54%	77.13%	
Netherlands Re	5,451 (38)	-6.88%	5,451	10	140	61.88%	62.00%	
Reco	4,434 (39)	3.50%	2,808	(649)	(871)	90.28%	98.34%	
Transcontinentale	4,385 (40)	13.98%	4,385	(573)	114	78.25%	67.81%	
General Security	3,934 (41)	57.80%	3,934	(29)	228	68.73%	61.77%	
NAC Re	3,700 (42)	14.78%	3,219	(12)	(720)	77.86%	101.03%	
Philadelphia Re	3,107 (43)	40.72%	2,780	(1,584)	(650)	120.65%	86.24%	
Unione Italiana	2,905 (44)	4.76%	2,909	247	(334)	60.14%	84.03%	

Company	Reinsurance Assumed	Growth Rate	Net		Underwriting Result		Loss Ratio	
			Premiums Written		1989	1988	1989	1988
Nippon	2,754 (45)		2,754	(767)		100.58%		
SOREMA	2,646 (46)	-12.18%	2,403	(360)	119	71.75%	62.11%	
Laurentian	2,277 (47)	-36.79%						
Pohjola	2,267 (48)	-15.19%	2,267	(337)	151	76.75%	64.76%	
Reliance	2,246 (49)	-15.55%						
Allstate	2,229 (50)	6.40%	2,203	(738)	1,551	100.66%	--	
Motors	1,681 (51)	-17.44%						
Baloise	1,376 (52)	123.01%						
Underwriters Re	154 (53)		145	6		--		

All figures in thousands of dollars.

Two other professional reinsurers specialize in the reinsurance of farm mutuals, the SMRQ in Quebec and Farm Mutual Reinsurance Plan in Ontario. Their results in 1989 were as follows:

Company	Reinsurance Assumed	Growth Rate	Net		Underwriting Result		Loss Ratio	
			Premiums Written		1989	1988	1989	1988
Farm Mutual Re	30,823	9.19%	22,054	3,750	3,395	70.75%	68.30%	
SMRQ <sup>6</sup>	40,135	-5.25%	41,121	(3,058)	470	74.00%	66.60%	

All figures in thousands of dollars.

<sup>6</sup>SMRQ also wrote \$8,897,000 of direct business, which is included in the results.



Switzerland General also wrote reinsurance in Canada on a licensed basis, however the published figures on their operations do not give an accurate indication of their volume.

Because of the impossibility of separating inter-group reinsurance from the statistics provided, it is dangerous to draw too firm conclusions from these figures. As an example, four of the five companies with the largest drops in gross assumed premium were all insurers and parts of groups — Co-operators (55.23%), Simcoe Erie (41.93%), Zurich Canada (40.17%) and Laurentian (36.79%). The fifth was the National Re, with a drop of 39.73% in its gross assumed premium but only 0.29% in its net.

13

Other professional reinsurers with drops of over 15% in gross writings were Transreco (32.17%), Victory Re (28.85%), Christiania (27.89%), Employers Re (23.57%), Hannover (18.66%), American Re (16.43%) and Pohjola (15.19%). Because of the importance which a large proportional contract can have in a reinsurance portfolio, particularly for a smaller reinsurer, and the different premium from proportional and non-proportional business, a drop in volume does not necessarily signify a significant loss of treaties. It could in fact mean, amongst other things, a switch from proportional to non-proportional treaties or a better balanced overall portfolio.

Similarly, no single conclusion can be drawn from a large increase in premium, of which there were several. Two reinsurers more than doubled their assumed volume — Nationwide (190.66% increase) and Baloise (123.01%). Four others increased by more than 50% — Skandia (57.92%, including business acquired from the Sphere Re), General Security (57.80%), Canadian Re (51.47%) and New Zealand (50.66%).

New Zealand's increase did not however stop them from being withdrawn from the market in 1990 by their ultimate parent, the General Accident, and coincidentally, the same fate awaited the two companies with the next largest increases. Philadelphia Re stopped writing altogether and was replaced in the United States by a branch of its parent, Netherlands Re, which already has a branch in Canada. Union Re withdrew after being acquired by the Swiss Re group, represented in Canada by Canadian Re.

14

There were thirty professional reinsurers writing more than \$5,000,000 of Canadian business in 1989, compared to twenty-six in 1988. US International Re produced the best loss ratio at 54.08%, although it did them no more good than increasing volume did for others, since they were withdrawn from the market as part of the sale strategy of their parent, the Home of New York. Others with low loss ratios were Gerling Global Re (57.30%), M & G (61.22%), Christiania (61.70%) and Netherlands Re (61.88%). Eleven companies improved their loss ratio from 1988, the greatest improvements being by Royal Re from 102.48% to 85.50% and Axa Re from 95.51% to 79.31%.

Of the eighteen companies with a poorer loss ratio in 1989 than in 1988, three — American Re, Hannover and Nationwide Mutual — had a deterioration of over twenty points and five others of over ten points — National Re, General Re, SAFR, Union Re and M & G.

Munich Re took back the top spot in volume from Lloyd's, and Canadian Re, thanks to their significant increase in volume, came in second, with Lloyd's dropping to third on a 4.05% increase. Lloyd's is the only one in the top ten which is not a professional reinsurer.

Counting the members of Reinsurance Management Company of Canada as one group, twenty-two of the professional reinsurers have a Canadian office and, between them, averaged a net expense ratio after acquisition costs of 8.77%. This ranged from a low of 4.81% for Abeille Re to a high of 23.33% for Transreco, which specializes in facultative reinsurance.

Besides Abeille Re, reinsurers with a net expense ratio below 6% were Employers Re (5.01%), Munich Re (5.65%), Skandia (5.71%) and Gerling Global Re (5.90%).

No reinsurer other than Transreco had an expense ratio over 20%, but six others had one over 10% — General Re (15.59%), American Re (14.44%), M & G (13.81%), Christiania (13.22%), Prudential Re (12.84%) and Mutuelle du Mans (11.50%).

It should of course be noted that expense ratios can vary significantly with the type of business written and the level of support provided by parent companies or head offices outside Canada.

## Property

The continuing fierce competition in commercial property has finally had its impact on the loss ratio, driving it from 53.94% in 1988 to 63.50% in 1989. At the same time, personal property deteriorated from a loss ratio of 64.81% to 66.12%, resulting in a total property loss ratio of 65.01%, the worst since 1985, the year of the Leamington hailstorm and Barrie tornado. In fact the results in a year devoid of a major catastrophe were worse than in 1987, the year of the Edmonton tornado, when the loss ratio was 60.48%. The Edmonton tornado was by far the largest insured loss recorded in Canada at \$252,700,000, whereas the largest catastrophe loss in 1989 was the flooding in southwestern Ontario in July, for an estimated total cost of \$13,250,000.

15

Results for property over the last five years have been as follows:

Personal Property	Net Premium Written	Net Premium Earned	Loss Ratio
1985	1,492,527	1,499,355	65.91%
1986	1,765,207	1,886,612	59.40%
1987	1,938,382	1,864,142	60.46%
1988	2,088,784	2,011,083	64.81%
1989	2,227,588	2,513,916	66.12%

*All figures in thousands of dollars.*

Commercial Property	Net Premium Written	Net Premium Earned	Loss Ratio
1985	1,294,531	1,188,485	71.83%
1986	1,627,171	1,546,884	55.80%
1987	1,790,001	1,767,827	60.32%
1988	1,820,725	1,833,309	53.94%

Commercial Property	Net Premium Written	Net Premium Earned	Loss Ratio
1989	1,892,394	1,878,048	63.50%

*All figures in thousands of dollars.*

16

All Property	Net Premium Written	Net Premium Earned	Loss Ratio
1985	3,259,252	3,072,807	68.21%
1986	3,715,145	3,537,519	58.10%
1987	4,002,549	3,902,419	60.48%
1988	4,160,850	4,100,033	59.40%
1989	4,277,251	4,187,722	65.01%

*All figures in thousands of dollars.*

With 1990 worse in every quarter through the third for both personal and commercial business, it seems to have been a far worse year than 1989, probably the worst since the 75% of 1981.

Property loss ratios by quarter since 1985 have been as follows:

Personal Property	1st	2nd	3rd	4th
1985	65.0%	70.6%	65.4%	61.9%
1986	62.0%	60.4%	61.8%	54.3%
1987	58.7%	57.2%	68.3%	54.8%
1988	64.1%	61.2%	70.6%	60.6%
1989	65.3%	58.7%	68.0%	67.5%
1990	67.4%	60.4%	72.6%	

<b>Commercial Property</b>	<b>1st</b>	<b>2nd</b>	<b>3rd</b>	<b>4th</b>
1985	76.7%	75.7%	66.9%	65.0%
1986	66.2%	60.0%	53.7%	49.1%
1987	54.6%	53.3%	65.3%	70.4%
1988	61.1%	55.4%	60.1%	49.2%
1989	63.1%	64.4%	62.8%	66.1%
1990	74.4%	66.3%	67.5%	

<b>All Property</b>	<b>1st</b>	<b>2nd</b>	<b>3rd</b>	<b>4th</b>
1985	70.0%	72.8%	66.0%	63.3%
1986	64.0%	60.2%	58.0%	51.7%
1987	56.7%	55.3%	66.9%	62.5%
1988	62.7%	58.5%	65.7%	55.2%
1989	64.3%	61.3%	65.6%	66.9%
1990	70.4%	63.0%	70.4%	

Although the results for personal property in Alberta improved significantly from 120.22% to 89.46%, Saskatchewan went the other way, from 73.27% to 122.07%, leaving the prairie provinces with still the worst results in the country. They fared somewhat better on commercial, however, where British Columbia had a 95.28% loss ratio, up from 52.77% in 1988, and New Brunswick the highest in the country at 124.86%, compared to 54.07% a year earlier.

Results by province in 1989 were as follows:

	Personal		Commercial		Total	
	Share of National	Loss Ratio	Share of National	Loss Ratio	Share of National	Loss Ratio
Newfoundland	0.97%	54.91%	1.01%	53.97%	0.97%	54.13%
P.E.I.	0.25%	97.59%	0.36%	31.56%	0.42%	62.30%
Nova Scotia	3.06%	59.26%	2.33%	54.14%	2.67%	56.91%
New Brunswick	2.47%	57.58%	2.21%	124.86%	2.30%	87.81%
Quebec	27.82%	58.99%	26.10%	61.02%	26.37%	59.91%
Ontario	40.96%	55.40%	37.81%	51.75%	38.90%	53.75%
Manitoba	3.88%	62.58%	3.53%	66.04%	3.87%	64.04%
Saskatchewan	1.75%	122.07%	3.31%	70.95%	3.93%	80.26%
Alberta	6.93%	89.46%	11.51%	53.90%	8.95%	68.38%
B.C.	11.75%	66.65%	11.31%	95.28%	11.29%	79.91%
Other	0.17%	73.23%	0.52%	78.18%	0.33%	76.07%

Reinsurers saw their results deteriorate more rapidly than did insurers, to their worst level since 1982. Their results for the last five years have been as follows:

	Personal	Commercial	Total
1985			72.03%
1986	61.40%	65.21%	63.43%
1987	60.68%	55.67%	60.34%
1988	68.42%	53.10%	55.30%
1989	80.51%	73.99%	74.04%

### Automobile

The continued deterioration in automobile results for insurers has now pushed the loss ratio higher than the 95.20% level of 1985, the year before the massive rate increases of 1986 which made automobile such a major political issue for the second half of the decade.

Results in automobile for the last five years have been as follows:

Section	Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Loss Ratio
Liability	1985	2,040,322	1,917,763	111.68%
	1986	2,666,429	2,426,547	102.33%
	1987	2,980,357	2,869,733	101.85%
	1988	3,215,817	3,107,708	107.99%
	1989	3,513,140	3,382,760	109.25%
Damage to the Vehicle	1985	1,916,446	1,829,126	78.55%
	1986	2,286,916	2,136,885	73.42%
	1987	2,466,692	2,383,078	72.48%
	1988	2,740,186	2,625,211	75.29%
	1989	3,046,745	2,934,662	77.71%
All Sections	1985	5,380,867	5,138,134	95.20%
	1986	6,438,113	6,012,258	92.24%
	1987	7,120,548	6,853,381	93.47%
	1988	7,964,617	7,636,192	94.15%
	1989	8,766,773	8,432,853	95.42%

*All figures in thousands of dollars.*

The quarterly loss ratios show the steady deterioration, but the much improved third quarter of 1990 compared to previous third quarters offers some hope, since this was the first quarter of the Ontario Motorist Protection Plan. The loss ratios by quarter have been as follows:

20

Year	1st	2nd	3rd	4th
1985	91.0%	84.3%	86.3%	110.9%
1986	89.7%	81.5%	85.6%	95.8%
1987	81.8%	80.4%	87.4%	97.7%
1988	90.3%	81.1%	89.9%	105.6%
1989	92.7%	85.6%	89.3%	105.5%
1990	94.8%	85.2%	81.4%	

Automobile is of course dominated by Ontario more than any other class because of the presence of government organizations writing it to some extent or another in Quebec, Manitoba, Saskatchewan and British Columbia, and Ontario again produced very poor results at 94.09%, although it was a little better than the 95.40% of 1988.

Results by province in 1989 were as follows:

	Personal		Commercial		Total	
	Share of National	Loss Ratio	Share of National	Loss Ratio	Share of National	Loss Ratio
Newfoundland	1.01%	108.19%	1.07%	68.75%	1.00%	89.41%
P.E.I.	0.39%	119.14%	0.48%	80.60%	0.43%	100.60%
Nova Scotia	2.41%	113.90%	3.34%	83.09%	2.84%	97.21%
New Brunswick	2.71%	99.97%	3.17%	77.50%	2.84%	89.11%
Quebec	16.90%	85.47%	29.43%	83.32%	21.89%	83.75%



	Personal		Commercial		Total	
	Share of National	Loss Ratio	Share of National	Loss Ratio	Share of National	Loss Ratio
Ontario	65.13%	111.45%	49.56%	65.84%	58.38%	94.09%
Manitoba	0.46%	42.55%	0.09%	51.67%	0.43%	51.40%
Saskatchewan	0.69%	29.55%	1.02%	86.30%	0.82%	60.95%
Alberta	9.97%	100.29%	11.01%	83.76%	10.79%	91.24%
B.C.	0.11%	60.86%	0.66%	65.79%	0.35%	64.73%
Other	0.22%	51.94%	0.26%	74.72%	0.24%	62.31%

Reinsurers however have consistently been able to improve their automobile results, since most automobile reinsurance is on an excess of loss basis, which protects reinsurers to a large extent from the inadequacies of the primary pricing. In addition, the adequacy of reserves from past years plays an important part in determining the final result and this seems to have been improving.

Reinsurers' loss ratios in this class have been as follows:

1985	95.92%
1986	98.13%
1987	92.29%
1988	84.27%
1989	83.26%

### Liability

The liability loss ratio increased for the first time since the liability crisis was sparked in 1985, but 1989 was still the second best of the last five years.

Results for that period have been as follows:

Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Loss Ratio
1985	812,699	679,185	88.94%
1986	1,309,876	1,109,206	77.81%
1987	1,390,393	1,321,947	73.60%
1988	1,353,508	1,365,126	61.82%
1989	1,355,689	1,330,306	64.46%

22

*All figures in thousands of dollars.*

The deterioration in fact appeared dramatically in the first quarter and, after a brief respite in the second, continued through the year. However, two of the first three quarters of 1990 have been better than the corresponding quarters of 1989, giving 1990 a slightly better loss ratio at the end of the third quarter. This is likely to have disappeared in the fourth quarter as the full impact of the Goods and Services Tax was factored into outstanding losses.

Quarterly results have been as follows:

Year	1st	2nd	3rd	4th
1985	98.8%	93.5%	93.4%	103.4%
1986	64.5%	72.7%	73.3%	95.8%
1987	65.6%	64.4%	61.2%	98.1%
1988	66.4%	79.1%	60.2%	62.0%
1989	80.4%	70.6%	62.4%	73.4%
1990	66.5%	70.3%	74.0%	

These are of course accounting year results, not underwriting year, so that they do not fully reflect the results on current business.

The results by province in 1989 were as follows:

	Share of National	Loss Ratio
Newfoundland	0.56%	45.86%
P.E.I.	0.67%	36.60%
Nova Scotia	1.96%	43.74%
New Brunswick	1.42%	55.48%
Quebec	23.26%	67.85%
Ontario	48.01%	64.02%
Manitoba	2.59%	34.42%
Saskatchewan	2.85%	41.20%
Alberta	8.39%	49.34%
B.C.	9.79%	86.84%
Other	0.49%	-28.64%

23

Reinsurers, on the other hand, had dramatically improved liability results in 1989, continuing the steady improvement since 1986. Their results over this period have been as follows:

1986	101.75%
1987	95.67%
1988	87.40%
1989	53.96%

### Other Classes

Of the other main classes, only hail improved, although at 89.70% compared to 101.83% a year earlier, it was still not a good year, particularly considering the significant increase in premium volume which, as is usual, followed a year of heavy losses.

Surety was perhaps beginning to feel the first effects of the downturn in the economy and has probably continued to deteriorate throughout 1990.

Results for the last five years in these other classes have been as follows:

Class	Year	Net Premium	Net Premium	Loss Ratio
		Written	Earned	
24 Surety	1985	96,556	89,909	41.62%
	1986	95,918	94,790	47.65%
	1987	111,228	105,824	26.27%
	1988	136,468	124,661	28.84%
	1989	138,331	130,195	49.29%
Marine	1985	71,464	69,746	49.44%
	1986	75,515	73,933	57.28%
	1987	81,800	78,780	63.31%
	1988	86,860	87,298	65.17%
	1989	86,071	83,311	78.16%
Aircraft	1985	59,343	58,077	56.42%
	1986	82,595	77,167	42.50%
	1987	88,290	87,351	47.33%
	1988	70,085	68,819	46.93%
	1989	55,653	58,298	97.83%
Fidelity	1985	50,319	41,489	70.93%
	1986	70,627	59,431	23.99%
	1987	80,588	79,968	26.65%

Class	Year	Net Premium		Loss Ratio
		Written	Earned	
Fidelity	1988	82,744	84,105	35.81%
	1989	83,879	82,245	44.67%
Hail	1985	23,097	22,428	39.20%
	1986	17,118	17,756	51.53%
	1987	15,596	15,842	45.66%
	1988	15,849	15,755	101.83%
	1989	25,403	25,985	89.70%

*All figures in thousands of dollars.*

25

### Market Structure

Consolidation of the insurance and reinsurance markets in Canada is continuing. Buyers are still the Canadian and European companies, while Americans are still more likely to be sellers.

Overall, no increase in Canadian control of the domestic insurance market seems in the offing; indeed, although the number of Canadian-owned companies has stayed the same through the buying and selling activity of 1990, their share of the market has reduced.

Over the last two years, Canadian interests have made a number of significant purchases. The Canadian General group took over the Canadian operations of United States Fidelity & Guarantee and Fairfax Holdings purchased the Commonwealth from the Home of New York and took over the Canadian operations of the Federated Mutual. Most recently, Dominion of Canada have agreed in principle to buy the Canadian operations of Safeco.

On the other hand, the Groupe Victoire of France purchased a 50% interest in the Laurentian Group's property and casualty companies. The French, in the form of the AGF, also took over the Canadian Surety and, through the Mutuelle du Mans, a half interest in UNINDAL, a new group formed by combining the property casualty operations of the Union Canadienne, the Equitable and the

Industrielle. The renewals of the General Division of the Manitoba Public Insurance Corporation were sold to the General Accident of the United Kingdom.

With the combination of poor results for some time and the threat of a take-over of at least part of Ontario automobile by the provincial government, there will undoubtedly be more mergers and companies withdrawing from the market altogether. For one, the Metropolitan group announced early in 1991 that it is closing its two Canadian operations.

26 The situation on the reinsurance market is considerably more complicated, because of the high level of foreign ownership, particularly European, and the impact of developments in the European financial services industry.

Four reinsurers have withdrawn from the market. Union Ruck has left the Canadian market in favour of its sister company, Canadian Re, while the Canadian business of the New Zealand was purchased by the Christiania General, an American company owned by the Storebrand of Norway. US International, a part of the Home group, stopped writing as part of that group's sale strategy and Philadelphia Re stopped writing in favour of a new United States branch of its parent, Netherlands Re, which already has a branch in Canada.

On the other hand, Kanata Re was reactivated in time for the 1991 renewals, under the name of Trygg-Hansa Reinsurance Company. In addition, Cologne Re became licensed at the beginning of 1990 and Terra Nova at the end of the year, showing that there is still considerable interest amongst international reinsurers in the Canadian market.

Further consolidation of the reinsurance market seems probable because of a number of European companies having more than one reinsurer independently active.

Although the Swiss Re group has reduced its entries by one, with the withdrawal of Union Ruck, it still has the Canadian Re and Switzerland General, as well as a significant minority interest in the SAFR.

UAP of France owns SCOR Re of Canada and General Security of New York, as well as having a significant minority

interest in Groupe Victoire, which in turn owns the Abeille Re and the Cologne Re and a 50% interest in the Laurentian Group, which also writes reinsurance.

NRG of the Netherlands has ceased operations in its subsidiary, Philadelphia Re, but is licensed itself and acquired the Victory Group of the United Kingdom, which is also licensed.

GAN owns GAN Canada and Transcontinentale; Winterthur Swiss has a branch of its wholly-owned subsidiary, Winterthur Re of America, which took over the reinsurance operations of its Canadian subsidiary, the Citadel, and also owns 46.5% of Norwich Winterthur Re, which set up its own branch operation in 1990 to replace the underwriting previously handled by RMCC. Gerling has Gerling Global Re and Frankona Ruck; Munich Re has Munich Re of Canada and Great Lakes.

27

While any future consolidation will reduce the number of players in the market, and further consolidation in Europe could increase the overlapping interests in Canada, it is unlikely to result in any appreciable decrease in capacity, which is more than adequate for all but the largest catastrophe programmes. Indeed, the arrival of newly licensed entrants will probably ensure that there is no reduction of capacity.

Whether it will moderate the swings in the competitive cycle is also questionable, given the international size of the entities which will continue to operate here.

### **Outside Influences**

Certainly Ontario automobile continues to be the major concern for most insurers, although in 1990 the introduction of the Goods and Services Tax by the Federal government followed closely behind.

The impact of this tax is finally significantly less than first anticipated, since insurers have established that they can settle losses net of the tax to insureds entitled to a tax credit, thus keeping the cost of most commercial property losses to their previous level, or less in some cases, since the new tax replaces an old one which insurers were paying.

---

However, not all claims can be settled net of tax and the increased cost applies not only to new claims but also to those not settled on December 31, 1990, forcing companies to take a significant one-time increase in their outstanding loss reserves at the end of 1990. Although not enough to cause financial difficulties to otherwise solid companies, it was enough to have some impact on the results of an already poor year.

### Financial Services

28

The last stages of the reform of financial institutions regulation are finally being reached, after a long-running debate on the form the new legislation should take.

Although new insurance legislation is not expected until the spring of 1991, the legislation governing the ownership and powers of trust companies and banks has now been introduced and the insurance legislation is expected to follow it closely.

Even the largest of insurance companies falls well short of the \$750,000,000 capital level which would require a 35% public ownership under the new rules. However, with time, and as insurers take advantage of the consolidation of their own market and the additional powers the new legislation will give them, some will reach this level.

Again because of their size, general insurers are probably the least well placed at the outset to take advantage of the wider powers they will be granted, such as ownership of trust companies, formation of a Schedule II bank and wider consumer and commercial lending powers, but some will undoubtedly seek to diversify into these fields.

Financial conglomerates which have insurers as part of their group will be in a better position to take advantage of all the new opportunities. Indeed, they may decide they no longer need the full range of separate financial institutions as each type gets more and more of the powers of the others.

One of the few areas which will remain restricted is the sale of most types of insurance by banks and trust companies. This will not be permitted through their branches, either by their counter staff or by telecommunications links with an insurer. Nor will they be



allowed to use customer information to enable an insurance company to target their sales to the bank's clientele. However, they will have the right to promote insurance products of another institution to their credit card holders and, if this does not satisfy their ambitions, to have their own insurance subsidiary. These changes could require the termination of some of the existing links between insurers and other financial institutions when the legislation comes into force, but the clearer rules will undoubtedly encourage others to get into a field they had been avoiding until now.

When the new powers are effective, probably by 1992, there will certainly be a reaction in the personal lines market, which is the natural target for banks and trust companies.

29

If they decide to limit their activity to promoting the products of independent insurance companies to their credit card holders, there will be little change from the present position, since such marketing links are already fairly widespread. An intensification of these links will certainly increase competition, but it will be competition in the distribution network, something insurers have always worked with.

On the other hand, if they decide to create their own insurance subsidiaries, the introduction of these new and powerful players into the market would have a greater impact on insurers themselves.

## The Environment

Environmental issues are also occupying more of insurance executives time, in this case at their own choice, as they seek to improve the image of the industry in the eyes of the general public.

The Insurance Bureau of Canada has recently produced "A Statement of Principles Regarding Insurance and the Environment," which, while not binding on its members, nonetheless proposes a direction which many will choose to follow. The statement proposes that insurance against pollution be readily available to those unlikely to cause accidental damage to the environment and also to "businesses whose economic activities involve clear but measurable and fortuitous environmental risks ... if such firms are willing to provide independent environmental assessment reports certifying that the necessary safeguards are in place and remain in good working order."

---

As the other pressing problems of the industry are resolved, environmental questions will undoubtedly require more and more attention.

### **Ontario Automobile**

Certainly, however, Ontario automobile remained the main subject of discussion in those companies writing the class and was of more than passing interest to those which do not.

30

June 22, 1990 saw the introduction of the Ontario Motorist Protection Plan, which, in its first six months of operation, gave insurers a dramatic reduction in their losses while providing the insuring public with much improved service. Indeed, there is already talk of rate reductions and the State Farm has in fact announced an average 8% reduction from April 1, 1991. Six months, particularly the first six months, is too short a period to draw any firm conclusions, however it would certainly be considered encouraging by all parties were it not for the election on September 6, 1990, of a government of the New Democratic Party in Ontario, with the nationalization of automobile insurance as one of its key policies.

The party's election platform included a plan to transfer all compulsory automobile insurance coverage to a government insurer, along the lines of the action already taken by a New Democratic party government in British Columbia. However election platforms are not automatically converted into government policy and a number of possible scenarios have been put forward, either by the government or members of the insurance industry.

These include:

1. Creation of a government insurer to handle all automobile coverages.
2. Creation of a Quebec-style government fund to take over all automobile bodily injury coverage.
3. The creation of specialist cooperative insurance companies, similar to the mutual companies which have been so successful in the field in France.

4. The status-quo, at least until the Ontario Motorist Protection Plan has had a chance to prove itself.

The government's actual promise was for the formation of a "driver-owned" automobile insurance company, which any of the first three solutions would meet. However, given the economic climate, the government must be reluctant to do anything which would cause an upheaval in a sector employing some 44,000 people, and its final program, expected to be announced in the spring, will have to balance reality and ideology.

### Conclusion

31

The new Ontario automobile plan may well result in a more rapid consolidation of insurers writing that class, because of the high cost of claims handling and compliance with regulatory requirements. Nationalization would give the consolidation even more impetus, since some companies would be barely viable without the premium they derive from Ontario automobile and would suffer further from the severe competition in all classes which would probably follow.

The probable entry of other financial institutions into personal lines insurance will make it even more difficult for the smaller general insurer to survive.

As the insurance market shifts to fewer and larger insurers, the reinsurance market, reduced in numbers but not capacity, will find itself forced into more and more volatile areas of reinsurance, with the risk that the Canadian reinsurance market will be less and less insulated from international events.

The result is likely to be a more competitive market in good times, with more violent swings between soft and hard markets than has been the case until now.

Some 1990 results are beginning to appear <sup>7</sup> and suggest that the market as a whole may produce a result a little better than 1989's 110%, although there are not enough companies reporting to draw a firm conclusion.

---

<sup>7</sup>1990 results are taken from issue no. 2 of The Skandia Report, dated March 8, 1991. It does not include the results of any reinsurers.

However, amongst the larger companies with improved results are the following:

	Net Written Premium	Combined Ratio	
		1990	1989
Economical	555,834	104.62%	115.65%
Wawanesa	485,193	111.51%	113.80%
32 General Accident	451,877	102.32%	110.43%
Allstate	395,184	114.45%	118.44%
Commercial Union	318,391	108.77%	116.29%
Canadian General	317,525	109.90%	110.10%
Prudential Assurance	300,432	107.46%	109.77%
Citadel	144,458	116.71%	116.79%
Halifax	137,916	106.36%	108.42%
Canadian Insurance Managers	134,214	104.40%	116.62%
GCNA	125,441	103.72%	114.05%
Prudential of America General	87,024	116.78%	118.50%

*All figures in thousands of dollars.*

Given the identity of these companies, it would seem that the favourable impact of the Ontario Motorist Protection Plan lasted through the fourth quarter and the Goods and Services Tax did not have the impact once thought likely. Not everyone improved their combined ratio, however. Amongst the larger companies showing a deterioration are:

	Net Written Premium	Combined Ratio	
		1990	1989
Dominion of Canada	365,949	117.49%	112.20%
Safeco	160,828	110.54%	105.77%
Sun Alliance	129,842	118.94%	114.60%
Gore	91,966	115.77%	112.62%
American Home	80,620	100.91%	94.34%
Security National	64,676	110.34%	107.42%
Alberta Motor	57,930	125.32%	108.72%

33

*All figures in thousands of dollars.*

No reinsurers have published their results as yet, however the general feeling seems to be that they will be a few points worse than in 1989.

There is no doubt that most of the market's attention is still on Ontario automobile, while it awaits the announcement by the government of its plans for that class. However, the deteriorating property results also need attention, since there is no margin for a catastrophe in them. Liability, for long the problem, is the bright spot, but is also slipping and the market has yet to come fully to grips with the issue of pollution.

1991 will not be a quiet year.



## Les institutions financières : le défi de la T.P.S.

par

Claude Cardinal <sup>1</sup>

*In his article, the author analyzes the impact of the GST on financial institutions and financial conglomerates that were created in Quebec since the beginning of 1980. He explains that while the provisions of the law are the same for all financial institutions, some may have a greater impact on operations, particularly those of life insurers.*

35



L'évaluation de l'impact de la Taxe sur les Produits et Services (T.P.S.) sur une entreprise fait partie des mesures qu'une société doit adopter. Pour la réussir, non seulement il lui faut comptabiliser ses coûts nets additionnels, mais encore il lui faut cerner les avantages qu'elle peut en retirer. Ces avantages, tout comme les désavantages, ne peuvent être que comparatifs.

Au départ, la taxe est neutre pour toutes les entreprises d'une industrie. Cependant, une entreprise tentera de minimiser les impacts négatifs en modifiant certains produits ou services, ou en changeant les modes de production. Certaines dépenses pourraient être revues à la lumière de cette nouvelle taxation. Dans certains cas, il pourra être avantageux de retarder ou d'anticiper certains investissements. Chaque entreprise devra faire ses choix.

Les institutions financières n'échappent pas à ces obligations. Les services financiers offerts par les institutions financières sont exonérés de taxe. L'exonération signifie essentiellement que l'entreprise ne peut exiger une taxe pour les services qu'elle offre et, par conséquent, qu'elle ne peut demander un crédit de taxe compensatoire. Ainsi les institutions financières devront soit assumer elles-mêmes les coûts additionnels engendrés par cette taxe, soit les récupérer par une hausse du prix des services offerts.

---

<sup>1</sup>M<sup>e</sup> Claude Cardinal, avocat, fait partie du Groupe Optimum Inc.

En principe, toutes les institutions financières reçoivent un traitement équivalent puisque les services financiers sont tous exonérés. La loi le suggère. En réalité, il en est autrement puisque tous les services offerts par une institution financière ne sont pas des services financiers.

36 Toutes les institutions financières ne sont pas régies par la même loi. Certaines peuvent développer des conglomérats financiers (et elles sont encouragées à le faire), d'autres ne le peuvent pas. Certaines sont des entreprises à capital-actions, d'autres sont des coopératives ou des sociétés mutuelles. Certaines offrent plusieurs types de produits complémentaires à leur objet principal, d'autres n'ont pas une telle latitude. La variété des situations suggère des impacts différents qui ne sont pas sans effet sur la capacité concurrentielle de chacune des sociétés.

Malgré l'intention de la loi d'établir un régime commun aux institutions financières, les entreprises du secteur des services financiers ne subiront pas toutes des contraintes équivalentes.

Notre regard s'est porté sur deux aspects majeurs de cette taxe sur les institutions financières, soit, premièrement, l'exonération des services financiers et ses effets variables sur les différents types d'institutions financières et, deuxièmement, les effets de cette nouvelle taxe sur les groupes financiers.

### 1. Exonération des services financiers

Selon la loi, l'acquéreur d'une fourniture taxable paie à Sa Majesté du Chef du Canada une taxe égale à 7 % de la contrepartie de la fourniture.

Par ailleurs, l'acquéreur d'une fourniture taxable, dans le cadre de ses activités commerciales, a droit à un crédit de taxe sur intrants (C.T.I.) correspondant à la taxe payée sur les fournitures taxables faisant partie de ses intrants.

Une fourniture taxable est définie comme celle effectuée dans le cadre d'une activité commerciale; ceci exclut expressément les fournitures exonérées.

La liste des fournitures exonérées, énoncée à l'annexe V de la loi, contient la fourniture de services financiers. Ceux-ci peuvent être le fait des institutions financières définies comme telles à l'article



149 de la loi ou le fait d'autres personnes qui rendent, généralement de façon complémentaire, des services financiers (comme le financement lors de la vente de biens ou de services).

Les services financiers exonérés n'incluent pas toutes les activités d'une institution financière. Seuls les services financiers définis comme tels à l'article 124 de la loi sont exonérés. Les autres services rendus par les institutions financières sont considérés comme des activités commerciales dont la fourniture est taxable, comme toute autre fourniture. Nous joignons, à l'annexe A, une liste des activités des institutions financières, distribuées selon le traitement applicable à l'égard de la T.P.S.

37

Les services financiers exonérés peuvent se résumer à ceux reliés aux dépôts, aux rendements sur les dépôts et aux financements de divers types. Sont également exonérées les polices d'assurance.

En bref, les activités ordinaires des assureurs, à savoir l'émission de contrats d'assurance, le paiement de prestations, les placements et les revenus de placement, sont exonérées.

De même, les activités ordinaires des banques, à savoir la réception de dépôts, leur rémunération, les prêts et les revenus sur les prêts, sont exonérées.

Les sociétés de fiducie, pour leur part, ont un traitement identique, les dépôts, les placements, les revenus de placement et la rémunération des dépôts étant exonérés.

Le traitement des services financiers prévus dans la *Loi sur les produits et services* est le même quelque soit le type d'institution financière. Il y a donc une égalité de traitement de principe.

Les services financiers étant exonérés, l'institution financière qui les rend ne peut bénéficier de crédits de taxe sur les intrants. Elle ne peut donc annuler l'effet de la taxe sur les produits et services qu'elle achète en chargeant une taxe sur les services financiers qu'elle rend. Par conséquent, l'institution financière est le consommateur payant la taxe.

Les institutions financières tenteront de faire supporter les coûts supplémentaires entraînés par la T.P.S. aux consommateurs. La T.P.S. étant une taxe à la consommation, il est normal de s'attendre que, dans la mesure du possible, les montants de T.P.S. payés par

---

les institutions financières mais non récupérables soient assumés éventuellement par les consommateurs des biens et services de ces institutions. Cela prendra la forme d'une augmentation des frais de service, du coût de financement ou des primes d'assurance.

La situation apparaît donc simple et claire. Les institutions financières sont traitées de la même manière puisque tous les services financiers rendus par elles sont exonérés de T.P.S. Elles sont donc des entreprises qui tâcheront de récupérer la taxe payée, en tout ou en partie, par la hausse des primes d'assurance, des frais de service ou du coût de financement.

38

Mais la situation, aussi évidente qu'elle apparaisse, n'est pas la même pour toutes les institutions financières, car toutes n'ont pas les mêmes activités et toutes ne rendent pas seulement des services financiers.

Comme le montre l'annexe A, il y a beaucoup de services rendus par les institutions financières qui sont taxables. Par conséquent, les institutions qui rendent des services taxés pourront bénéficier de crédits de taxe sur intrants; dès lors, plus elles rendront de tels services, moins il y aura nécessité pour elles de récupérer les taxes payées par une hausse des frais de service, du coût de financement ou des primes d'assurance.

En conséquence, une institution financière aura tout intérêt à accroître ses activités dans ces domaines générant des revenus taxables, car plus elle sera active dans ces domaines, moins grands seront ses besoins de récupération par des hausses de prix. Il y a là un avantage compétitif à obtenir.

Ainsi une société de fiducie faisant beaucoup de registrariat de valeurs mobilières, de gestion de portefeuilles et autres activités taxables a un avantage évident sur celle qui se concentre particulièrement sur les dépôts et les certificats de placement. En général, les comptes importants générant des revenus taxables sont le fait des grandes sociétés de fiducie. Les petites sociétés de fiducie devront faire face à des défis nouveaux provoqués par cette nouvelle taxe.

Chez les banques, la situation s'apparente à celle des sociétés de fiducie. Cependant, les différences ne sont pas aussi évidentes entre les six grandes banques canadiennes, celles-ci faisant des

opérations à peu près semblables. Les produits et les services offerts se ressemblent beaucoup d'une banque à l'autre, et toutes exigent des frais pour une multitude de services. Les revenus provenant de ces frais apparaissent sous la rubrique «autres revenus» dans leurs états financiers.

Ces «autres revenus» prennent de plus en plus d'importance dans l'état des revenus des banques. Leur croissance est rapide. Par exemple, la Banque Nationale du Canada affichait pour l'exercice terminé le 31 octobre 1989 des «autres revenus» de l'ordre de 380 600 000 \$. Deux ans auparavant, ceux-ci atteignaient les 260 millions de dollars. En deux ans, les «autres revenus» de la Banque Nationale du Canada ont progressé de plus de 120 millions de dollars.

39

C'est dans ces «autres revenus» qu'il faut trouver les revenus des services taxables qu'offre la banque. C'est dans les taxes perçues sur les services générant ces «autres revenus» qu'une banque pourra trouver l'occasion de récupérer les taxes sur les produits et services qu'elle aura payés.

Il va sans dire que la banque ne peut s'attendre à une compensation totale. Grossièrement, n'étant pas en mesure d'accéder aux états financiers internes de la banque, nous pouvons quand même estimer à au moins 40 % la récupération de la T.P.S. par le biais des crédits de taxe sur intrants dont elle pourra bénéficier du fait des services taxables qu'elle rend. Ceci peut signifier pour une entreprise comme la Banque Nationale du Canada au moins 10 millions de dollars. Ce n'est pas négligeable.

Les compagnies d'assurances sont dans une situation toute autre. En effet, tous leurs revenus proviennent de services financiers exonérés. Les primes d'assurance et les revenus de placement forment la très grande part des revenus d'un assureur. Les quelques autres revenus comme les frais d'établissement d'hypothèques ou de gestion des fonds distincts sont minimes par rapport à leurs revenus totaux, quand ils ne sont pas eux-mêmes des revenus de services financiers exonérés.

Les compagnies d'assurances seront donc dans l'obligation de récupérer les coûts engendrés par la T.P.S. en haussant leurs primes.

Là encore, la situation n'est pas identique pour toutes les entreprises d'assurances. Les assureurs I.A.R.D. sont en meilleure position que les assureurs-vie. En effet, les compagnies d'assurances générales émettant des contrats annuels, elles peuvent de ce fait hausser les primes dès le premier renouvellement, en 1991, pour tenir compte des coûts additionnels d'administration et de prestation engendrés par la T.P.S.

40

Pour leur part, les assureurs-vie sont dans la situation d'avoir vendu des contrats d'assurance-vie à primes fixes ou garanties. Lors de la tarification de ces produits, il est évident que les actuaires n'ont pas tenu compte d'une telle taxe. Ces institutions devront assumer elles-mêmes les coûts de la taxe. Seules les nouvelles polices pourront faire l'objet d'une tarification à la hausse pour tenir compte de l'augmentation des frais d'administration engendrés par la T.P.S.

Si encore les assureurs-vie n'étaient en compétition qu'entre eux, ce serait un moindre mal. Mais tel n'est pas le cas. Une société d'assurance-vie est en compétition autant avec les banques qu'avec les sociétés de fiducie pour obtenir une part de l'épargne des consommateurs. Cela est particulièrement évident dans le cas des REER, où toutes les institutions financières offrent le même produit. Or, toutes ne bénéficieront pas du même avantage de récupération de la T.P.S. Les banques et les sociétés de fiducie seront avantagées, ayant la possibilité d'annuler partiellement les effets de la T.P.S. Elles y gagneront un avantage compétitif sur les sociétés d'assurances, particulièrement dans le cas des REER.

Les sociétés d'assurance-vie sont en compétition avec les sociétés de fiducie, non seulement dans le marché des REER, mais également dans celui des rentes servies. Quand on sait que la bataille se fait souvent sur quelques dollars de plus pour obtenir la souscription de la rente, la société qui pourra le plus récupérer la T.P.S. et ainsi diminuer ses effets sur ses coûts d'administration disposera plus facilement de ces quelques dollars, qui font souvent la différence. Les sociétés d'assurance-vie devront se battre avec plus de vigueur encore.

Il peut en être autrement pour les sociétés d'assurances largement implantées dans les fonds mutuels, car elles devront charger

une taxe sur les services rendus à ces fonds, ce qui leur permettra d'atténuer l'effet négatif de la T.P.S. Mais cela sera-t-il suffisant ?

De ce qui précède nous pouvons faire le constat suivant : les plus grandes sociétés, offrant une grande variété de services financiers, seraient les plus avantagées par la T.P.S. Les plus petites institutions financières et, plus particulièrement, les sociétés d'assurance sur la vie, seront les plus désavantagées par cette taxe.

## 2. Effets sur les conglomérats financiers

Mais il est un autre effet inévitable. La constitution de conglomérats financiers, qu'on a pu voir au Québec depuis le début des années 1980, sera affectée par cette taxe. Il en ira de même pour les associations entre institutions financières constituées en vue du partage des coûts dans des projets lourds à supporter financièrement. C'est la conséquence de la décision de ne considérer comme groupe intimement lié que les compagnies filiales à 90 %, directement ou indirectement, d'une même société mère.

41

Selon l'article 150(1) de la *Loi sur la Taxe sur les Produits et Services*, des personnes morales, membres d'un groupement étroitement lié, pour autant que ce groupe comprenne une institution financière, peuvent faire le choix conjoint «pour que chaque fourniture de biens, par bail, licence ou accord semblable, ou de services qui est effectuée (entre elles) ... soit réputée être une fourniture de service financier». Cet article ne vise pas la vente de biens meubles ou immeubles entre ces compagnies.

En considérant ces biens et services rendus comme des services financiers, ils deviennent exonérés. En conséquence, une compagnie d'assurances détenant une société immobilière et une société de services informatiques pourrait louer les locaux de sa société immobilière et retenir les services informatiques de sa filiale en ce domaine, et il n'y aurait pas de taxe sur les services informatiques et les baux pour autant qu'un tel choix conjoint ait été fait entre la compagnie d'assurances et ses filiales.

La condition essentielle pour faire un tel choix réside dans le fait que ces compagnies forment un «groupe intimement lié», c'est-à-dire un groupe dont les filiales sont détenues directement ou indirectement à au moins 90 % par la même compagnie.

Tout le problème provient de cette condition.

Il existe au Canada des conglomérats financiers, c'est-à-dire un ensemble de compagnies qui sont des filiales d'une institution financière. Les lois fédérale et provinciale sur les institutions financières en établissent les limites. On sait qu'au Québec, ceux-ci se sont rapidement développés durant les années 80, à la faveur du mouvement de décloisonnement des institutions financières. C'est le cas du Groupe La Laurentienne, de l'Industrielle-Alliance, du groupe Les Coopérants et de plusieurs autres.

42

Dans certains secteurs, comme celui de la gestion de portefeuilles ou du courtage, les filiales d'institutions financières oeuvrant dans ces secteurs ont souvent des cadres supérieurs pour partenaires minoritaires importants; on connaît des partages 51-49 dans plusieurs cas.

La création du holding Unindal pour détenir l'Union Canadienne et les filiales en assurance I.A.R.D. de l'Industrielle-Alliance sous un même chapeau corporatif, avec une participation étrangère à hauteur de 50 %, est une autre manifestation de la multiplicité des ententes entre corporations.

La constitution de filiales a pour but, entre autres, de créer des pôles de développement autonomes, stimulant ainsi l'initiative des directions tout en servant de levier financier et en ouvrant plus aisément les routes de la coopération entre compagnies non liées.

Or, du fait même de la fixation de la condition de la constitution d'un groupe intimement lié à un niveau de 90 % ou plus de propriété, les ententes de services entre les compagnies d'un conglomérat financier seront taxables si le contrôle est réduit à un niveau inférieur à 90 %.

Souvent ces ententes sont nécessaires au développement de certains services comme l'immobilier et l'informatique, dont les coûts sont très élevés. Elles le sont d'autant plus que les compagnies ne peuvent pas toutes assumer par leurs propres moyens les coûts inhérents à certains développements. Moins leur taille est grande, plus l'association peut être nécessaire. C'est particulièrement évident avec le développement informatique.

L'obligation de respecter la règle de 90 % pour bénéficier de l'exonération de taxe en faveur des transactions entre compagnies

d'un même groupe financier affecte donc grandement le choix de développement corporatif. Désormais, il faudra tenir compte de l'impact de la T.P.S. lorsqu'une compagnie voudra changer la structure du groupe de compagnies qu'elle détient.

La cession à des cadres supérieurs d'une portion excédentaire à 10 % des actions votantes d'une filiale mettra un terme au choix effectué selon l'article 150(1) de la loi. Ce n'est certes pas le meilleur moyen de favoriser la participation des cadres que de taxer l'entreprise qui veut s'y adonner. La liberté d'organisation d'un groupe financier est sérieusement hypothéquée.

Au Québec, la constitution de holdings en aval par des sociétés d'assurances a été autorisée dans le but d'aider au développement d'institutions financières diversifiées et de grande taille par l'apport de capitaux participants dans ces holdings contrôlés par des mutuelles d'assurance-vie dont les capacités de lever des capitaux sont restreintes par l'inexistence de capital-actions ordinaire. Désormais, avec la T.P.S., les groupes financiers québécois qui se sont diversifiés et qui ont accueilli des participations minoritaires importantes dans leurs holdings en aval ou encore dans les sociétés filiales opérantes seront désavantagés par rapport à ceux qui peuvent recourir à l'émission d'actions ordinaires au niveau de la société mère, dans le but de soutenir les besoins de capitaux des filiales.

Les ententes d'échange de participation avec des institutions étrangères au niveau d'un holding en aval auront des effets indésirés en empêchant le choix de l'article 150(1) pour les filiales canadiennes du holding en aval. Un tel échange de participation et, par conséquent, une ouverture sur une possibilité d'expansion hors du Canada et donc d'exportation de services financiers — favoriser l'exportation est un des buts de la T.P.S. — seront défavorisés à défaut de devenir prohibitifs. Pourtant, dans un même temps, le groupe financier concurrent qui pourra faire une telle entente au niveau de la société mère ne sera aucunement affecté dans ses possibilités de faire le choix selon l'article 150(1).

Il y a de toute évidence des effets nettement discriminatoires entre deux groupes d'institutions financières oeuvrant dans le même domaine et ayant les mêmes perspectives. Parce que l'un ne peut se capitaliser au niveau de sa société mère, comme c'est le cas d'une mutuelle, il ne pourra faire des ententes de cession de participation

---

sans perdre les avantages de l'article 150(1), pendant que le second, société à capital-actions, bénéficiera de l'opportunité de pouvoir s'associer dans la société mère tout en maintenant la faculté de faire le choix, suivant l'article 150(1), avec ses filiales.

Il est fréquent que la main gauche du législateur ignore ce que fait sa main droite. C'est encore plus étonnant quand les questions se posent simultanément dans le temps. Ainsi, le gouvernement fédéral plaide fréquemment pour que les institutions financières filiales de groupes non financiers aient une large répartition des actions votantes dans le public. On parle d'une distribution de l'ordre de 35 %. Or, ce faisant, cette filiale serait automatiquement privée de la possibilité de bénéficier des dispositions de l'article 150(1). La distribution dans le public de 35 % des actions votantes, en sus d'être coûteuse en soi, occasionnera une perte d'avantages concurrentiels. Quand on veut empêcher une chose sans l'interdire, on en fixe un coût élevé.

Le choix qu'a fait le ministre des Finances en faveur d'un contrôle à plus de 90 % pour former un groupe intimement lié est étonnant dans le contexte actuel. La réforme fiscale que constitue la T.P.S. est en relation étroite avec le libre-échange canado-américain. Il aurait été inopportun pour le Canada de conclure une telle entente et d'ouvrir ses marchés grandement aux Américains si le gouvernement canadien n'abolissait pas la taxe fédérale de vente, qui est un des facteurs les plus défavorables à l'exportation de produits manufacturés, car il s'agit là d'une taxe cachée qui augmente le coût des biens manufacturés au Canada.

Par ailleurs, le ministre des Finances, en retenant la moyenne de 90 %, a opté pour la norme la plus restrictive et la plus désavantageuse pour les groupes financiers canadiens. (Cette même norme se retrouve également pour les groupes manufacturiers ou commerciaux).

Dans le monde actuel, où l'accélération des échanges est accentuée par des ententes internationales de plus en plus fréquentes, où la compétition se faisant de plus en plus vive requiert des masses de capitaux toujours plus importants, où la taille de l'entreprise est souvent primordiale pour diminuer ses coûts unitaires, où les ententes, *joint ventures* ou autres, sont de plus en plus nécessaires pour recueillir les capitaux requis pour des investissements eux-mêmes



toujours plus lourds à supporter, où la mondialisation des marchés (ce que les Anglais appellent le *global market*) est une donnée fondamentale, il eut été souhaitable que le ministre des Finances optât pour un taux plus favorable au développement des groupes financiers ou manufacturiers.

En Grande-Bretagne, le taux de contrôle requis pour tirer bénéfice d'un choix d'exonération est fixé à 51 %. Le Canada aurait tout avantage à s'en inspirer. Il se doit de mettre toutes les chances du côté de ses entreprises financières, qui ne pourront bientôt plus jouir d'un marché protégé.

### 3. Conclusion

L'histoire nous apporte l'exemple d'un pays dont les institutions financières ont su se développer à l'intérieur d'un marché petit et atteindre des tailles parfois très importantes. Les banques à charte canadienne peuvent se comparer en efficacité à la plupart de leurs concurrents mondiaux. Leur taille, sans être la plus imposante, est respectable. Les sociétés de fiducie atteignent des tailles enviables et suscitent l'intérêt de groupes industriels, comme on l'a vu avec l'acquisition de Canada Trust par Imasco et comme le démontrent les conglomérats Trillon et BCE.

Le mouvement coopératif financier est largement présent au Québec. Sa force, il la tire de sa présence sur tout le territoire québécois et d'une modernité technique qui l'a mis constamment à l'avant-garde du pays. Pour ce faire, les investissements requis furent considérables, alors que les capacités de capitalisation ne lui sont pas aussi faciles que pour les banques à charte.

Le secteur de l'assurance-vie est aussi fortement développé. Il l'est plus au Canada anglais qu'au Québec. On y retrouve des compagnies mutuelles se mesurant à des compagnies à capital-actions. Le Québec a vu ses compagnies d'assurances se développer par voie d'acquisition et pallier leur manque de capitaux par la constitution de conglomérats financiers (et peut-être éventuellement industriels-financiers). Les ententes inter-compagnies et les prises de participation étrangère dans ces conglomérats ont eu pour effet d'apporter des capitaux neufs à ces groupes, comblant ainsi partiellement les besoins toujours très importants de capitaux.

---

La particularité québécoise tient au rôle prépondérant des institutions financières de type coopératif et mutuelliste. Plusieurs des institutions financières à capital-actions sont détenues par ces coopératives ou mutuelles. Les seules exceptions d'importance sont la Banque Nationale du Canada et le Montreal Trust.

Du fait même de l'origine culturelle de ces sociétés, elles font l'essentiel de leurs affaires au Québec. Même si les tentatives de croissance hors du Québec remontent au siècle dernier, les premières incursions réussies datent de la dernière décennie. Elles sont aussi beaucoup plus jeunes que leurs pendants ontariens et leur bassin naturel d'affaires n'a pas l'envergure de celui de leurs compétiteurs.

46

En conséquence, la taille de ces entreprises québécoises est nettement inférieure à celle de leurs compétiteurs étrangers, canadiens ou autres, qui font également des affaires au Québec.

L'impact de la T.P.S. doit donc être aussi considéré sous cet aspect.

La situation actuelle des institutions financières québécoises est la résultante d'une histoire qu'on ne peut nier. Elle a occasionné un développement particulier et suscité une originalité de développement par la constitution de conglomerats financiers de taille moyenne, durant la décennie 1980.

Aujourd'hui, la T.P.S. vient ajouter à la compétition normale des contraintes additionnelles pour les institutions québécoises, plus particulièrement les institutions d'assurance sur la vie et les conglomerats qu'elles ont constitués.

Ne pouvant renoncer à la constitution de conglomerats financiers, à des ententes de participation avec des sociétés étrangères ou avec d'autres sociétés en vue de procéder à des investissements dans des domaines financièrement lourds à porter, les institutions financières québécoises se doivent d'exiger du législateur une modification à la loi sur la T.P.S., de manière à réduire la norme de contrôle nécessaire à l'exonération des transactions entre compagnies membres d'un même groupe financier.

De même, le gouvernement fédéral ne peut retenir l'obligation d'une distribution largement répartie dans le public d'au moins 35 % des actions votantes d'une institution financière, filiale d'un groupe financier ou industriel.

La T.P.S. est une taxe à la consommation. Il est contre nature qu'une telle taxe influence la structure corporative d'un groupe financier, entrave le développement corporatif en pénalisant les transactions entre les compagnies d'un même groupe financier, affecte la compétitivité d'une entreprise locale face à ses concurrents nationaux ou internationaux.

La T.P.S., dans sa conception même, contient quelques germes indésirables. Le ministre des Finances, également responsable des institutions financières à charte fédérale, devrait y remédier pour éviter que la taxe sur les produits et services produise des effets contraires à ses objectifs.



## ANNEXE A

### Banques, sociétés de fiducie, coopératives financières et autres institutions de dépôt

#### FOURNITURES EXONÉRÉES

Services de dépôt

États de compte

Virement automatique de fonds

Frais de guichet automatique

Traitement de chèques

Dépôts de nuit

Frais sur chèques sans provision

Frais de retrait

#### FOURNITURES TAXABLES

Services professionnels et administratifs

Frais d'administration

Évaluations

Conseils en matière d'endettement

Planification financière

Service fiduciaire

Service de garde et de dépôts

Service de registre d'actions

**Banques, sociétés de fiducie, coopératives  
financières et autres institutions de dépôt**

**FOURNITURES EXONÉRÉES****Services de crédit**

Frais d'acceptation

Frais d'achat de réduction d'intérêt

Frais d'utilisation de cartes de crédit

Frais de garantie

Frais de demande de prêts

Frais de maintien de prêts

Escompte au marchand sur carte de  
crédit

Frais d'établissement d'hypothèques

Frais de découvert

**Autres services**Commission sur obligations d'épargne  
du Canada

Certification de chèques

Swaps, options et opérations à terme  
de monnaies et de taux d'intérêt

Courtier en dépôts

Opérations de change

Courtier hypothécaire

Chèques de voyage

**FOURNITURES TAXABLES****Services d'informatique**

Paye

Tenue de registres et rapprochement  
des comptes**Vente ou location de produits**

Chèques

Location de biens en crédit-bail

Location de terminaux de point de  
vente

Location de compartiments de coffre



## Compagnies d'assurance-vie et d'assurance générale

### FOURNITURES EXONÉRÉES

Services de mise en commun des risques

Primes d'assurance et de réassurance et sinistres payés

Vente de polices d'assurance par des agents

### Services d'épargne

Frais pour rentes

Frais de régimes universels

### Services de crédit

Frais d'achat de réduction d'intérêt

Frais de garantie

Frais de demande de prêts

### FOURNITURES TAXABLES

Services professionnels et administratifs

Services actuariels

Conseils en planification successorale

Frais pour régimes d'auto-assurance

Conseils en planification financière

Évaluation en vue d'assurance

Conseils en placement

Gestion des caisses séparées

### Services d'informatique

Paye

Tenue de registres

**Compagnies d'assurance-vie et d'assurance générale**

**FOURNITURES EXONÉRÉES**

**FOURNITURES TAXABLES**

Services de crédit

Frais d'établissement d'hypothèques

## The Changing Status of Participating Policyholders <sup>1</sup>

by

Claude Gingras <sup>2</sup>

*La présente réflexion concerne les droits administratifs des détenteurs de polices participantes des compagnies mutuelles d'assurance sur la vie au Canada. L'auteur décrit sommairement les lacunes actuelles et le lent développement des corporations mutuelles depuis la Confédération. Dans un second temps, il tente de dégager les aspects essentiels qui devraient être encadrés dans les réformes proposées, fédérale et provinciale, notamment la reconnaissance pleine et entière des détenteurs de polices participantes en tant que propriétaires des compagnies mutuelles, incluant tous les droits et privilèges que ce statut leur confère, notamment en matière de droits politiques, économiques et judiciaires.*

51



I will confine the bulk of my remarks to the corporate status of par policyholders in Canadian mutual life insurance companies. Par policyholders in stock companies certainly constitute an interesting case but they have very limited access to corporate mutuality.

Contractual mutuality is well known to us all. Reform of federal insurance legislation is coming. It seems to me that the real challenge is to invent (I don't think the word is too strong) a viable legal framework for corporate mutuality. Success would mean that the mutual corporate structure would be given its own identity, with distinctive attributes and modus operandi. A good start would be to recognize that the primary purpose of a mutual structure is not to provide a widely held ownership nor a Canadian, or for that matter, a Quebec, ownership; rather, the primary purpose is to provide insurance at the lowest cost consistent with the solvency and the viability of the organization. This can be contrasted with the

---

<sup>1</sup>Remarks of Claude Gingras, C.I.A. General Meeting, November 15, 1990.

<sup>2</sup>Vice President and General Counsel, The Mutual Group.

---

primary purpose of a stock company which, in our economic system, is to provide the best return to its owners, the shareholders, under the same constraints.

52 Before I pursue further this subject, I want to provide some personal background. I started to develop a strong interest in the governance of a mutual when my company embarked on a program of diversification in the early 80's. I was convinced — like our CEO — that the way to gain more management discretion and greater diversification powers was enhanced accountability to our policyholders. This was seen as a necessary quid pro quo for the removal of the very rigid supervisory controls then in effect.

From a professional point of view, I was also intrigued by the existence of very different structures — mutual and stock companies — which in practice produced identical results for policyholders, through contractual mutuality<sup>3</sup>. In my view, if stock and mutual life insurance companies could not be ascribed different purposes and functions, the presence of their different structures constituted a waste of legal and supervisory resources. I thus made the issue of governance of mutual companies the subject of my “major paper” for my master's degree in business law at York University in 1984. The text was published in the 1985 annual meeting proceedings of the Legal Section of CLHIA.

Today I want to share with you some of the conclusions I then reached, as well as several other considerations resulting from six more years of reflection on this topic, taking also in account recent developments. Outstanding among these developments was the announcement last September by Mr. Loiselle, Minister of State for Finance, that the corporate rights of participating policyholders will be enhanced along the lines of the provisions applying to shareholders under modern corporate law.

---

<sup>3</sup>After extensive study of the matter, the Select Committee on Company Law of the Ontario Legislature concluded in 1980: “[...] the Committee has seen no evidence to indicate that there are any significant differences in the methods of operation of mutual and stock life insurers in Ontario... Aside from some legal distinctions such as the mechanics of electing Boards of Directors, there is, in the Committee's view, little by way of underlying techniques and philosophies of management of mutual and stock companies to differentiate their operating practices.” (*Fourth Report on Life Insurance*, June 1980, page 430).



## The Old System of Governance

To understand the magnitude of the transformation that will soon be coming to us, it is first necessary to review briefly the elements and circumstances of the regulatory regime which prevailed for more than a century.

Immediately after Confederation, the federal government occupied the field of insurance for the declared purpose of safeguarding the public interest. By 1876, less than 10 years after Confederation, all the major elements of the federal system of supervision were in place: the office of the federal Superintendent of Insurance had been created, which was to be occupied by a succession of strong-minded incumbents; detailed reports were required together with segregation of assets and proper reserving for liabilities. Finally regular inspections were carried out. Such a strict supervision system, with the main purpose of ensuring solvency and fair treatment, left very little room for participation by policyholders in the corporate affairs of their companies.

53

Although this was the main factor, other historical factors contributed to the very slow development of corporate mutuality:

- The jurisdictional dispute over insurance is one. It is not well known that for some 20 years at the beginning of this century, par policyholders had a legal recourse to force their companies to distribute excess surplus. But when in 1931 the federal authorities lost the battle over jurisdiction on insurance, this legal recourse disappeared in the following federal insurance statute of 1932. This judicial right to force an accounting was dropped from the federal act because it was considered to be too closely related to contractual matters, I have been told. The provinces never picked up the ball with the result that an important instrument of control for par policyholders over their companies was definitively lost.
- Another factor for the slow development of corporate mutuality was the failure of the English judiciary — after a promising start, I must say — to clearly articulate the principles that would have recognized the distinctive nature of mutuals. Instead, on the basis of the *Salomon v. Salomon* case, the independent fictitious corporate personality was made absolute,

---

without any attention being paid to the desires and motivation of the mutualists in establishing their companies.

- Finally, it can be said that the tradition of mutuality in its corporate form was a marginal phenomenon in Canada for a long time. Mutual Life of Canada had been the only federal mutual for some sixty years when North American Life mutualized in 1931. The other large mutuals adopted this structure very recently, some 30 years ago, not because of the virtues of corporate mutuality but rather for very practical reasons — to avoid the discipline of the stock market and foreign takeovers.

54

So much for the difficult past of corporate mutuality. The future appears more promising for this form of corporate structure.

### **The Emerging System of Governance**

In the long overdue federal reform, we are told that companies will be given a system of increased accountability to their stakeholders to counter-balance greater freedom in investment and business powers.

For a mutual company a system of governance conforming with modern corporate law requirements would call for three fundamental determinations:

1. The recognition of par policyholders as owners of their company;
2. The determination of the privileges attached to their ownership status; and
3. The establishment of mechanisms by which their ownership rights can be exercised.

That par policyholders should be recognized as owners of their company is a direct, and I might say, natural consequence of their voting power. Various theories have been advanced to deny to par policyholders their ownership status. The prevailing one is that a mutual company stands in a fiduciary position to society at large for the benefit of not only present but future generations of policyholders. Not only does such an approach fail under general trust law because of uncertainty of subject-matter and beneficiaries but this view will no longer be defensible once the present generation of

voting policyholders is possessed of effective means to change the management of the company and intervene in its affairs in order to chart its course.

It has also been said that par policyholders deserve no special recognition because there is practically no difference between a par policy and an adjustable premium non-par policy. That may be the case when mutuality is viewed only as a pricing mechanism. Under corporate mutuality what counts is the voting power and the right to share in the divisible surplus of the company. That a mutual company be allowed to sell par and non-par contracts is not the issue. What is important is that the life insurance purchasers be informed of their rights at the time of purchase, i.e., whether they are acquiring par policies, with resulting corporate rights, or non-par policies with only customer rights.

55

Another claim I have heard within our industry is that par policyholders cannot be owners of their company because their situation is dissimilar to that of shareholders. But there is no need for ownership of companies to conform to this model. One should perhaps read the *History of Ownership* by Jacques Attali to realize how the ownership concept has taken an almost infinite number of forms in different societies and through the ages.

Par policyholders will never be shareholders and par policyholder democracy will never be shareholder democracy. For one thing there is no such thing as shareholder democracy, only shareholding democracy. Par policyholders do not have a negotiable title but rather purchase a service. Yet in practice, and at law, so long as they alone have effective means of controlling company affairs and are solely capable of giving legitimacy to management decisions, they should be recognized as owners.

In looking at par policyholders as owners of mutual companies the argument to the contrary is also valid: if they don't own the company, who does? <sup>4</sup>

---

<sup>4</sup>The legitimacy of the par policyholders' claim to the ownership of their companies is also supported by the purpose of mutuals. Par policyholders, among all possible contenders, are the ones best situated to make sure that insurance is provided at the lowest cost consistent with solvency and viability, if given the means to effectively control management.

The scope of their ownership extends to the entire enterprise and, consequently, to the totality of surplus whether derived from the par or non-par business, investments in assets or in subsidiaries, and any other business pursuits of the company.

Under a modern system of governance and effective accountability the permanent contribution to surplus theory will not be able to hold its ground for long! Nor would the argument that most of the surplus, having been contributed by past generations of policyholders, should escape accountability to the present voting generation.

56

Old ways of thinking are tough to discard, however. For instance one can read in the *Brender Report* prepared last year for the Office of the Superintendent of Financial Institutions, the following:

"In some cases, mutual companies have large and rather profitable blocks of non-participating business which were written before the companies mutualized. To the extent that those blocks of business were never supported by the participating fund, given the historical circumstances, it is difficult to insist that the emerging profits should accrue directly to the current participating policyholders, even if they do accrue to the mutual company."

This argument is not only alarming, it is also wrong. If the par policyholders of the Canadian stock companies which mutualized did not buy the rights to the non-par business, then the mutualizations of the early 60's were major swindles!

The rights of par policyholders as owners of their companies are numerous. Jack Masterman, CEO of the first Canadian mutual life insurance company, in his address to the 1989 annual meeting described as follows the rights of mutualists:

"In a mutual company, final authority is vested collectively in its policyholders as owners... Policyholders of a mutual have certain fundamental rights. These include the right to order the affairs of the company, the right to information, the right to an accounting of the financial results and, in the case of participating policyholders, the right to share in earnings." [*meaning earnings from all sources, of course.*]

---

As owners of their companies, par policyholders should, in my opinion, have three sets of rights:

1. *Political rights*

These include the right to information and the rights to elect the board, make proposals and approve major changes. (It was announced that the dividend policy of a company should be available to par policyholders. The annual statements are also another important source of information for them).

2. *Economic rights*

These extend beyond experience or pricing dividends to all parts of consolidated surplus, to what my company has recently named ownership dividends.

3. *Judicial rights*

These include the right to derivative actions and rights stemming from the higher duties and standards of conduct to be imposed by legislation on directors and officer of insurance companies.

To know in detail how these rights could be exercised by par policyholders we will have to wait for the text of the Federal insurance legislation which I hope will be tabled in early 1991.

### **In Lieu of a Conclusion**

I am aware that I have barely scratched the surface of this important topic. Given the space limitations I want to conclude with some comments related to the forthcoming change in status of par policyholders.

1. I maintain that the new governance of mutual companies will be the most original part in the legislative package promised by Ottawa. It has been often said that Quebec is by far the leading jurisdiction in the modernization of financial institutions legislation. However, in the recent *Quinquennial Report on the Application of Quebec's Bill 75 of 1984*, beyond good intentions stated in the introduction, no concrete measure is in fact being proposed to improve par policyholders' rights as owners of their companies.

---

As Tom Courchêne, a keen observer of the Canadian political scene, said, Quebec is pursuing a different agenda in its financial institutions reform, which is inspired by what he called "market nationalism." Ottawa will be the first jurisdiction in Canada that will promote consumer protection in insurance by enhancing par policyholders' rights.

58

2. In 1979, Robin Leckie, who was then chief actuary of Manufacturers Life, said: "In a way, there is little fundamental difference in ownership rights between a participating policyholder of a mutual company and a non-participating policyholder of a stock company. The actual difference in the contracts is that the former is entitled to insurance at cost as measured retrospectively by the actuary, while the latter receives his insurance at cost estimated prospectively. Both should pay something for the use of someone else's capital and for the right to participate in a going concern enterprise <sup>5</sup>." I suggest that once our legislation is modernized, such thinking will clearly appear to be from another age and, perhaps, from a different world!

3. A word should be said about par policyholders in stock companies. I have always thought that they would be better protected by legislative provisions similar to former section 84 of the CBIC Act rather than by extending to them a system of governance based on shareholder democracy. Clearly they will always be in a minority position and their economic interest will continue to be confined to the par fund: If elements of shareholders' rights are to be given to them, perhaps they should have an oppression remedy, as do minority shareholders under modern corporate law.

4. The enhancement of policyholders' rights would seem to make even more artificial, if that is possible, the hastily introduced provision in 1987 in the CBIC Act, which deemed a mutual company with its head office in Canada and at least 75% of its directors residing in this country to be controlled in Canada regardless of where the majority of voting policyholders live <sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup>"Some Actuarial Considerations for Mutual Companies" (1979) 31 Transaction 187, at page 190.

<sup>6</sup>It is said that this deeming provision was put in the Act to allow large Canadian mutuals with a majority of voting policyholders outside Canada to avoid restrictions applicable to non-residents under Canadian laws. In my view there are better ways of doing that than deeming

5. The implementation of enhanced accountability to par policyholders will certainly create new issues and require changes in other legislation. For instance, under corporate mutuality what justification is there for the punitive tax treatment applicable when dividends exceed earnings of the par fund? Why should ownership dividends be reported in financial statements as coming out of present year earnings when in fact they flow from a reappraisal of necessary surplus from all sources held for solvency and growth or constitute a distribution of excess surplus which may be triggered by other factors than yearly earnings<sup>7</sup>.

6. Finally, to finish on a very positive note, I will say this: until recently the offices of the chief actuary and of the general counsel in our companies have functioned quite independently with few business contacts. In my opinion, this is bound to change with the legislative reform. Equity of treatment of policyholders will take on new dimensions, political and legal ones. I certainly welcome this "rapprochement." It will be a delight to witness the disappearance of at least these two solitudes in my lifetime!

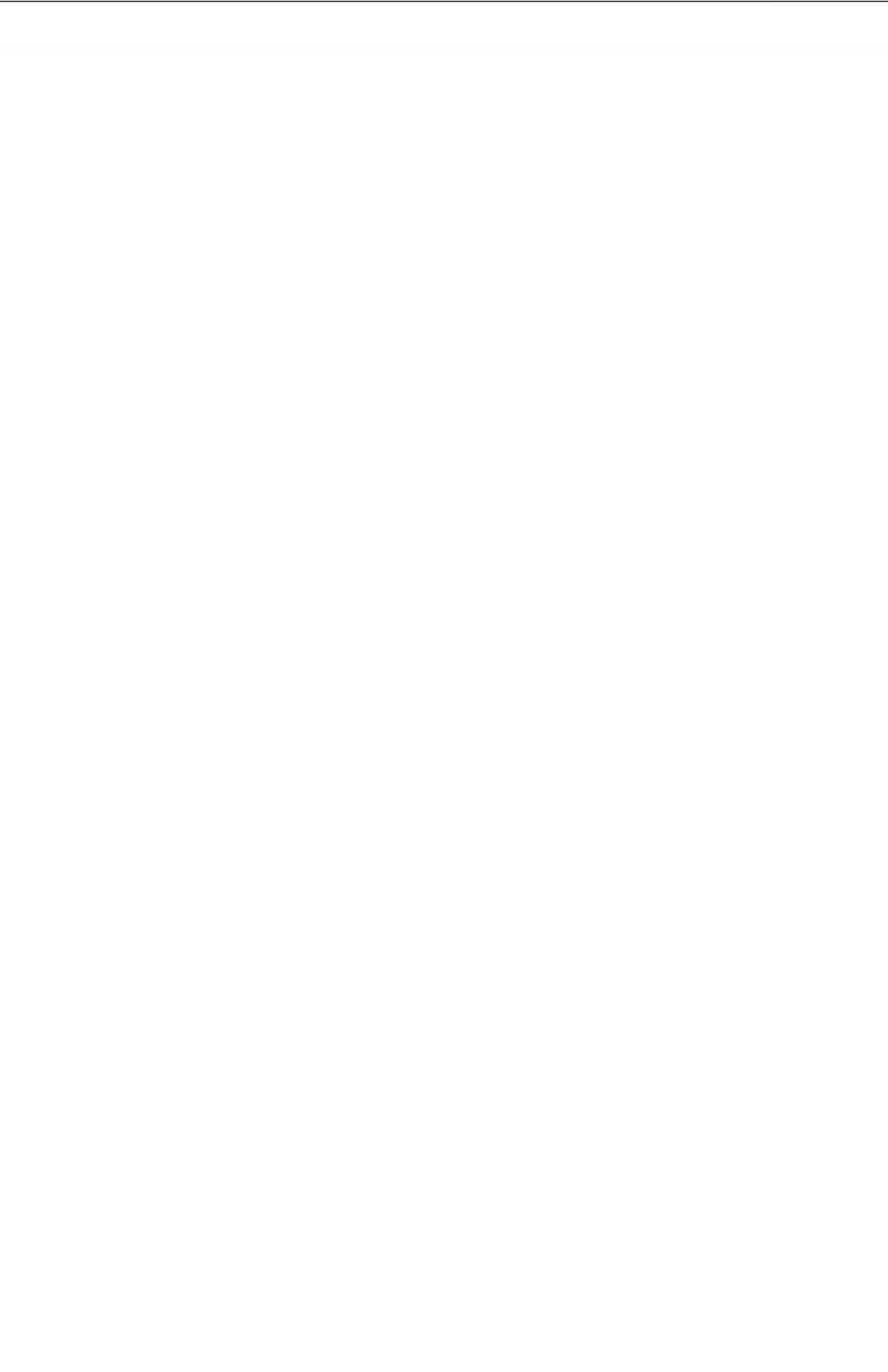
59

In conclusion, I think we are entering a fascinating period for the Canadian life insurance industry, one in which the Canadian insurance consumers will be given the opportunity not only to buy par policies from mutual insurance companies but to actually control their companies.

---

these companies to be Canadian controlled on the basis of the location of their head office and residency of a portion of their directors. After all, these companies have not in the past refrained from using out-of-Canada votes and proxies to support management decisions. The dubiousness of this fiction will be exacerbated by the proposed enhancement of par policyholders' rights.

<sup>7</sup>For instance, should an effective cure for AIDS be discovered, a reassessment of the surplus needs could lead to a release of that portion which has been appropriated by many companies to protect themselves against the effects of this dreaded disease. A distribution of that excess in the form of an ownership dividend would then have no relations whatever to the earnings of the year.





## Origine de l'assurance et tableau chronologique

par

Rémi Moreau

*The author provides a short history of insurance from its origins to the beginning of the nineteenth century. Insurance, in its actual form, is not one of the oldest commercial institutions known to man. Its beginnings were complex and could be traced to mutual forms of protection by cities and leagues during the Middle Ages.*

61

*This article gives a chronological table of some of the most important dates on the beginnings of insurance and its evolution from the fourteenth to nineteenth centuries.*



L'assurance, prise dans sa forme actuelle, est une institution moderne. Elle n'existait pas dans l'antiquité. Tout au plus, on concevait alors des modes de prévoyance et d'assistance. Mais il manquait une idée essentielle pour rattacher ces modes à l'assurance que nous connaissons aujourd'hui : cette idée, c'est le regroupement d'individus.

Dans leur ouvrage *Perspectives on Insurance*<sup>1</sup>, les auteurs, Pfeffer et Klock, résument ainsi son évolution territoriale :

*"The beginnings are in ancient Babylon, the theoretical development in Europe, the modern structure in Great Britain, and the fullest expansion in the United States."*

Au fond, chaque civilisation ancienne peut revendiquer la propriété de l'assurance comme concept au sens large :

- *Les Chinois* : les besoins du commerce maritime sur le fleuve Yangtze;

---

<sup>1</sup>*Perspectives on Insurance*, by Irving Pfeffer and David R. Klock, Prentice-Hall inc., 1974, 513 p.

- *Les Arabes* : les caravanes de marchands qui, depuis l'ancienne Babylone (3 000 avant J.-C.), traversaient le désert insécure où fourmillaient les bandits;
- *Les Égyptiens* : la florissante vallée du Nil et le début d'un système de droit commercial;
- *Les Grecs* : le concept d'avarie commune, en assurance maritime, aurait été développé dans la Grèce antique;
- *Les Romains* : Rome hérite de la tradition commerciale grecque et raffine les notions existantes de l'assurance, comme le constatent Pfeffer et Klock :

62

*"The Romans even had an insurance exchange, although it is not believed to have been formalized as was the one in Athens. The major contribution of the Romans to the insurance heritage was the organized burial society, a rudimentary form of life and health insurance."*

Les germes de l'assurance moderne apparaissent au moyen âge : on y retrouvait l'obligation d'entraide, créée par les guildes médiévales. Une certaine forme d'organisation prit racine qui était la toute première manifestation de l'assurance.

Les principaux facteurs à l'origine de l'assurance sont le développement de l'esprit commercial et l'essor du commerce maritime entre les villes. L'assurance suit ainsi de près l'arrivée et la montée du capitalisme.

Les premières pratiques de l'assurance reviennent aux Génois, aux Portugais et aux riverains de la mer du Nord et de la Manche<sup>2</sup>. C'était immédiatement avant la fin du moyen âge.

Au XIII<sup>e</sup> siècle, les navigateurs génois, vénitiens, portugais, espagnols, français et anglais connaîtront le «prêt à la grosse», moyen par lequel le prêteur prenait à sa charge les risques du voyage. Il n'était remboursé de ses fonds qu'en cas d'heureuse arrivée du voyage plus une certaine rémunération, basée sur la vente de la marchandise. Ce genre de prêt ne constituait pas encore une

---

<sup>2</sup>Halperin, Jean, *Les Assurances en Suisse et dans le monde*, Neuchâtel, Éditions de la Baconnière, 1946, 275 pages.

forme d'assurance. Il fut d'ailleurs interdit par les papes, comme entaché d'usure.

C'est ainsi que les premières apparitions véritables commencèrent vers la fin du XIII<sup>e</sup> siècle : on accepta l'idée d'écarter toute recherche d'intérêt pour ne considérer que le « prix du risque » véritable.

Voici un aperçu des premières manifestations d'assurance, par ordre chronologique, que nous formulons à partir du livre de M. Jean Halperin<sup>3</sup> et de certaines autres lectures, dont le livre de M. Gérard Parizeau<sup>4</sup>, ainsi que des textes parus dans la revue *Assurances*<sup>5</sup>.

63



- 1300 Réglementation des activités d'assurance de la Ligue hanséatique (The Laws of Wisby).
- 1310 Existence d'une Chambre de l'assurance à Bruges.
- 1347 Premier contrat d'assurance connu, relatif à l'assurance maritime. Retrouvé à Gênes.
- 1370 Trace d'un partage de risques entre plusieurs assureurs réunis à Gênes et définissant leurs activités sous les appellations *sécurare*, *sigurare* ou *assicurare*.
- 1380 Instauration au Portugal d'une assurance obligatoire entre propriétaires de navires, sous l'égide de l'État.
- 1385 Trace d'une police d'assurance, *Polizza*, rédigée et signée par les courtiers<sup>6</sup>.

<sup>3</sup>Halperin, Jean, op. cit.; Gauthier, Michel, *Étude sur l'assurance incendie*, 1948.

<sup>4</sup>Parizeau, Gérard, *Traité d'assurance contre l'incendie au Canada*, Montréal, Les Presses de l'École des Hautes Études Commerciales, 1961. L'auteur se réfère à plusieurs sources, dont l'ouvrage de Joseph Hémond, *Théorie et pratique des assurances terrestres*.

<sup>5</sup>«Chronique sur un prospectus de la Phoenix Company of London», VIEUX PAPIERS, *Assurances*, Montréal, 3<sup>e</sup> année, avril 1935, p. 27. La revue *Assurances* a également publié des notes sur l'évolution de l'assurance, en août 1933 et en août 1934. De janvier 1933 à janvier 1935, *Assurances* était un journal mensuel.

<sup>6</sup>À l'époque, les courtiers étaient assimilés à des banquiers.

- 1424 Gênes : on y retrouverait la première société d'assurance maritime.
- 1434 Une loi génoise assimile les courtiers à des banquiers au plan juridique, c'est-à-dire qu'ils devaient faire appel au crédit. À cette date, on comptait à Gênes sept courtiers d'assurances.
- 1435 Ordonnance de Barcelone : l'une des premières réglementations juridiques d'assurance maritime.
- 1444 La Coutume de la ville de Bourges contient diverses mentions de contrats émis par des assureurs génois, pisans, siennois, vénitiens et florentins, relativement au commerce et à la navigation maritime.
- 1500 Premier traité d'assurance par le Portugais Petrus Santerna : *De assecurationibus et sponsionibus mercatorum*.
- 1535 En Espagne, la Lonja avait alors acquis une grande réputation dans la fixation des tarifs d'assurance maritime.
- 1547 La plus ancienne police d'assurance anglaise, écrite en italien, conservée aux archives de la Cour de l'Amirauté.
- 1559 Réglementation des assurances aux Pays-Bas.
- 1560 On rapporte que la Hanse, ayant formé la Ligue hanséatique, a assuré un maire de Hambourg naviguant sur Londres à un taux de 6 % de sa valeur. (Les taux actuels, basés sur l'expérience, sont beaucoup plus bas.)
- 1564 Anvers : les assurances y faisaient vivre 600 personnes. La Coutume d'Anvers traite des « assurances, obligations, gageures et semblables conventions, faites sur l'existence et le décès de quelque personne, sur des voyages ou pèlerinage, ou sur l'enfantement de garçons ou de filles, ou sur les conquêtes territoriales ».
- 1566 Scandale à Anvers : les marchands risquaient leur vie au cours des voyages pendant que des gens prenaient sur leur vie une assurance à court terme. On parle même d'abus criminels tandis que des gens voulaient provoquer délibérément leur décès.
- 1571 Le roi Philippe II interdit les spéculations dangereuses.

- 
- 1574 Loi d'Élisabeth I<sup>re</sup> créant la Chambre de l'assurance réglementant la vente de l'assurance maritime.
- 1601 Statut d'assurance en Angleterre, sous le règne d'Élisabeth I<sup>re</sup>.
- 1653 Tonti propose à Mazarin les *tontines* : association ouverte d'adhérents avec cotisations.
- 1661 L'Anglais Grant publie ses travaux *Bills of Mortality* et commence la conception de tables sur le calcul des probabilités en assurance-vie.
- 1666 Le grand incendie de Londres marque l'impulsion décisive à l'assurance : 13 200 maisons et 89 églises furent détruites.
- 1668 Arrêt du Conseil du 5 juin créant une Chambre des assurances à Paris.
- 1677 Création à Hambourg d'une Caisse générale d'incendie.
- 1680 Création des caisses publiques privées (*Fire Offices*) en Angleterre.
- 1681 En France, sous Colbert : l'Ordonnance de la Marine, promulguée par Louis XIV.
- 1681 Création du City of London's Mutual Fire Insurance Scheme.
- 1684 Création de la Friendly Society.
- 1686 Édit du 21 mai créant une Chambre régionale des assurances.
- 1688 Edward Lloyd ouvre le Lloyd's Coffee House dans Tower Street.
- 1691 Edward Lloyd s'installe à Lombard Street, et y ouvre un café. L'auberge réunit armateurs et capitaines de bateaux.
- 1693 Première table de mortalité par l'Anglais Halley.
- 1696 Edward Lloyd publie le Lloyd's News. À la même époque, on fonde la première société mutuelle, désignée ultérieurement sous le nom de Hand-in-Hand.
- 1700 Découverte de la loi des grands nombres.

- 
- 1705 Le Fire Office se mue en Phoenix Office.
- 1706 Première compagnie d'assurance anglaise, la Company of London Insurers.
- 1710 Première compagnie d'assurance anglaise contre l'incendie, le Sun Fire Office, fondée par Charles Povey, incorporée en 1726 sous le nom de Sun Insurance Office.
- 1714 Union Society.
- 1717 Westminster Fire Office.
- 66 1718 Crown Society.
- 1720 London Assurance Corporation et Royal Exchange Corporation en vertu de chartes royales (premières compagnies d'assurances maritimes par actions).
- 1721 Naissance d'un marché d'assurance américain, à Philadelphie : Office of Public Insurance on Vessels and Merchandizes.
- 1750 Première grande société d'assurances française par actions, la Compagnie d'assurances maritimes qui devient la Compagnie d'assurances générales en 1753. La Chambre générale des assurances de Paris, créée en 1750, devient la Chambre Royale des Assurances en 1753. Aux États-Unis, Benjamin Franklin introduit l'assurance incendie à Philadelphie : Union Fire Co.
- 1756 Fondation en Angleterre de la Old Equitable : elle est actuellement la plus ancienne compagnie existante d'assurance.
- 1759 Première mutuelle d'assurance-vie aux États-Unis par le Presbyterian Synod of Philadelphia.
- 1762 Le mot *actuaire* est introduit dans la terminologie de l'assurance.
- 1765 Première compagnie d'assurances allemande.
- 1768 The Philadelphia Contributionship for The Insurance of Houses from Loss by Fire.

- 
- 1769 Le New Lloyd's Coffee House devient une société fermée regroupant des souscripteurs.
- 1773 Le Gambling Act interdit les pratiques du pari sur la vie d'autrui.
- 1784 La première mutuelle américaine : The Mutual Assurance Company.
- 1786 Apparition des premières compagnies d'assurances françaises : la compagnie Incendie des frères Périer, et la Compagnie des Assurances Générales, fondée par Labarthe.
- 1789 Fondation de la Société Bienveillante et Amicale de Québec établissant un fonds pour le soutien mutuel dans la maladie et les infirmités. James Allan Park publie *A System of the Law of Marine Insurance*.
- 1790 Premier document d'assurance canadien portant sur des risques assurés à partir de Londres par la Phoenix Company of London.
- 1794 La première compagnie d'assurances américaine par actions : Insurance Company of North America (capital initial de 600 000 \$).
- 1804 Ouverture à Montréal d'une agence de la Phoenix Company of London.
- 1809 La première compagnie canadienne d'assurance de dommages : Halifax Fire Insurance Co.
- 1818 La Quebec Fire Assurance Company.

Au XIX<sup>e</sup> siècle, l'assurance prendra un essor considérable dans le monde. En Nouvelle-France, lorsque le Canada était sous la domination française, on n'y retrouvait aucune trace d'assurance. D'ailleurs, l'assurance sur la vie était interdite en France, considérée comme immorale par les uns et comme dérogeant à l'ordre public par les autres. L'Ordonnance de la Marine stipulait que l'on ne pouvait mettre un prix à la vie humaine.

Sous le régime anglais, l'assurance s'est considérablement développée au Canada, grâce à l'essor des compagnies anglaises. On rapporte qu'un marchand canadien fut le premier, en 1771, à assurer sa maison chez un assureur de Londres : la Phoenix

---

Company of London. Cette compagnie fut d'ailleurs la première à opérer au Canada, en 1804.

La première compagnie canadienne fut fondée en 1809 : c'est la Halifax Fire Insurance Company. Une autre ouvrit ses portes en 1818 : la Quebec Fire Assurance Company, suivie par la Montreal Insurance Company.

Quant à l'assurance sur la vie, dont le développement fut plutôt lent, tant en Amérique qu'en Europe, c'est à la Canada Life que revient le privilège d'être la première compagnie canadienne en assurance sur la vie. Elle fut fondée en 1847.

68

Il faut noter que Lloyd's London, l'un des premiers assureurs opérant dès le XVIII<sup>e</sup> siècle en assurance maritime, ne commença véritablement ses opérations d'assurance non maritime qu'au début du XX<sup>e</sup> siècle.



## Life Insurance Companies: The Driving Force Behind Reregulation in Quebec <sup>1</sup>

by

Denis Moffet <sup>2</sup>

*L'auteur passe en revue les grandes lignes de force derrière la réforme des institutions financières et, principalement, via le décloisonnement et la reréglementation des compagnies d'assurance de personnes. Le besoin de croissance des compagnies d'assurance-vie, les rôles joués par les chefs de file québécois dans ce secteur, l'expertise historique des mutuelles d'assurance-vie au Québec tout autant que la prédominance du mutualisme expliquent les transformations actuelles. Finalement, l'auteur mentionne les pièges associés à la diversification des services financiers des compagnies d'assurance de personnes.*

69



My main field of interest being insurance, I must admit at the very beginning that I might be somewhat biased in my view that reregulation is led by the insurance industry.

In the first part of this exposé I will introduce the main actors of the reregulation movement (I was tempted to use the word revolution). In the second part, I will review the main reasons that made the life insurance industry the driving force of reregulation in Quebec. Finally, in the third part I will examine some of the pitfalls inherent to growth through diversification of activities.

---

<sup>1</sup>This article was published in *Canadian Journal of Life Insurance*, Vol. 9, No. 53, 1990, from a speech given by the author at the meeting of The Association of Canadian Financial Corporations, on May 23, 1990. We are grateful to CJLI and the author for their kind authorization to publish this text.

<sup>2</sup>Professor of Finance and Insurance and Director of the Chair in Insurance at Laval University, Mr. Denis Moffet is also a member of our journal's committee.

## 1. The architects of reregulation

Most Québécois appear to be quite proud of the leadership the province has taken in the reregulation of financial markets. Both major political parties have successively played an active role in building up and promoting this leadership. Furthermore, a strong unity of thought shared by the influential elements of both the financial and political circles has given birth to a very efficient politico-financial network that has shaped up the Quebec financial landscape.

70 According to many observers, the financial reregulation that is still unfolding in Quebec can be traced back to the 1969 Government Study on Financial Restructuring chaired by Jacques Parizeau. Under the Parti Québécois régime, Mr. Parizeau, then Minister of Finance, had the *Loi 75* passed in 1984. This broadened the power of life insurance companies by allowing them to set up downstream holdings authorized to span all four traditional pillars of financial activities (banking, insurance, brokerage and fiduciary activities) by means of acquiring subsidiaries.

In December 1985, the Liberal party formed a new government and Pierre Fortier was appointed Associate Minister of Finance in charge of privatization; Mr. Fortier stuck to the course already set by Mr. Parizeau. It seems to me quite logical that the reregulation of financial institutions should sooner or later lead to the reregulation of financial intermediaries. The latter was indeed enacted in 1989.

In 1988, under Mr. Fortier's reign, the Mouvement Desjardins was granted, through the Savings and Credit Union Act, the long sought authorization to form holdings in both financial and commercial activities. The restructuring of the Mouvement Desjardins was quickly undertaken and, almost as quickly, Mr. Fortier undertook a career reorientation by joining the Mouvement the following year as C.E.O. of the newly formed Financial Holding.

Over the last twenty years, strong ties have developed between the financial and political communities. We have even witnessed occasional intercommunity movements. For instance, Claude Castonguay, Jean-Marie Poitras, Claude Forget and Raymond Gameau have all been significant figures in both arenas.

As top executives at the Laurentian Mutual, Mr. Poitras and Mr. Castonguay were undoubtedly the trend setters in reregulation within the financial community. Their joint action spans the last twenty years. In the last few years they gained strong public support from Mouvement Desjardins' C.E.O., Claude Béland, and from Le Groupe Les Coopérants' C.E.O., Pierre Shooner (who left Les Coopérants in 1990).

L'Industrielle-Alliance, under Robert Bégin and Raymond Garneau, was also active in the reregulation movement, though at a somewhat more moderate pace than La Laurentienne and Les Coopérants.

71

## **2. Why did the life insurance industry promote reregulation?**

It is generally agreed that the internationalization of markets will induce greater concentration. In such a context, our politico-financial elite was convinced that if Quebec were to play any significant role, then the development of larger financial institutions ought to be encouraged.

In this matter, Quebec could do little about the banks since they fall exclusively under federal jurisdiction. However this is not the case for the Mouvement Desjardins and for life insurance companies. As it turns out, reregulation was first activated through the life insurance industry, and from now on I will emphasize the role of this industry.

I see four main reasons explaining the reregulation movement in the life insurance industry:

- the need for growth;
- the presence of influential leaders;
- the existence of local expertise;
- the predominance of the mutual form of governance.

### **2.1 The need for growth in the life insurance industry**

In Canada, from 1961 to 1987, personal disposable income (PDI) has grown from \$1,475 to \$14,199 per capita. Meanwhile, total savings per capita went from \$48.85 (3.31% of PDI) in 1961

---

to \$1,357.54 (9.56% of PDI) in 1987. Total personal savings per capita reached their peak in 1982, accounting for 18.31% of PDI.

During the same period, savings in the form of life insurance increased from \$30.87 (2.09% of PDI) in 1961 to \$391.73 (2.25% of PDI). We can see that life insurance savings remained quite stable at about 2% of PDI while other forms of savings swelled from 1.22% of PDI in 1961 to 7.31% of PDI in 1987. This clearly shows that, in relative terms, life insurance deteriorates as the rate of savings increases.

72 During the last five years, the rate of savings has decreased and predictably the relative importance of life insurance savings has increased. In fact, in 1982, for each dollar committed to life insurance savings, nearly eight dollars were saved into other forms; by comparison, in 1987 one dollar of life insurance was matched against a little more than three (3.25) of other forms of savings.

These data on the distribution of savings dollars highlight a deterioration of the relative importance of life insurance as a means of saving.

At the beginning of the sixties, assets of life insurance companies totalled 9 billion dollars, close to 30% of all assets in Canadian financial institutions. By 1987, their share had fallen to 14%. It is also true that in terms of assets, the relative position of life insurance companies has been slightly improving since 1982; one explanation would be the decrease in the rate of savings since 1982.

If insurance companies wish to improve their position among financial institutions, they could devise a strategy along these lines:

1. Increase the share of personal savings channeled into life insurance;
2. Enlarge potential markets by launching new products or expanding operations;
3. Diversify into activities other than life insurance.

As I see it, in the Province of Quebec the diversification strategy was given top priority.

## 2.2 The presence of influential leaders in the life insurance industry

At the end of the seventies, Jean-Marie Poitras and Claude Castonguay, a most formidable team, played a key role in activating reregulation when they were both top executives at the Laurentian Mutual. Sometimes anticipating changes soon to be enacted, they made very significant moves, as for example taking over control of Geoffrion-Leclerc, an investment dealer, and later La Banque d'épargne de la cité et du district de Montréal, soon to become the Laurentian Bank.

When *Loi 75* was ratified in 1984, the Laurentian Mutual gave birth to a downstream holding: the Laurentian Corporation, itself controlling subsidiaries in each of the four financial pillars.

The trend set by the Laurentian Mutual was soon followed by most other life insurance companies; in particular by the Industrielle-Alliance and by the Société des Coopérants. It is worth mentioning that the latter switched from a federal charter to a provincial charter in 1988 so as to take full advantage of the flexibility of the Quebec legislation in matters of reregulation.

## 2.3 The existence of a local expertise in the life insurance industry

French-Canadian life insurance companies are much smaller and also much younger than their English-Canadian counterparts. Indeed, many English-Canadian companies were established in the nineteenth century; the oldest, and still running, being the Canada Life established in 1847 at Hamilton (Ontario). On the other hand, among the French-Canadian companies, only two were established prior to the turn of the century: La Société des Artisans, founded in 1876, now known as Les Coopérants following a merger in 1981, and La Mutuelle Alliance, founded in 1893, now operating under the name of L'Industrielle-Alliance following a merger in 1987.

As the local life insurance industry expanded, the need for specialized education in insurance was recognized. An undergraduate programme in actuarial science was set up at Laval University in the fifties, and the results were soon to come. At the beginning of the sixties, about 2-3% of all fellows of the Canadian Institute of

---

Actuaries were from Quebec; since then, their membership has grown to about 25%.

The need to train business students in insurance and to promote research was fully recognized in 1975 when Laval University, in collaboration with the industry, became the first Canadian university to host a Chair in Insurance.

As a high level of self-confidence was building up in the life insurance industry, it was quite natural that a "revolutionary" movement could emerge from that sector of the economy.

74

## 2.4 The predominance of the mutual form of governance

As mentioned before, reregulation in Quebec has meant growth through acquisition of subsidiaries. Taking over control of another enterprise does not go without a price. Indeed, it has been estimated that the premium for control can reach 30% of the book value of the target enterprise. Therefore, not only do acquisitions exert pressures on the liquidity of the acquiring firm, but they also inflict a postponement of return on investment. An economist would say "short-term pain for long-term gain."

The "short term" might be too long for some investors. Since last October, the stockholders of Provigo and Métro-Richelieu, two major players in the Quebec food industry, have expressed unequivocally that the returns on growth through acquisitions were too slow to come: in both cases the C.E.O. chose to step down and a return to core business was made a priority.

In mutual life insurance companies the policyholders are, at least in theory and by law, the owners of the enterprise. In fact, each member is entitled to one vote and only one vote; as a consequence, individual power decreases steadily as membership increases. Therefore, if little effort is made to incite policyholder participation in the governance of their company, apathy prevails and, as a consequence, through management's control of proxies, a somewhat autocratic régime may settle in.

However, there are to my knowledge two mutuals in Quebec, La Société des Coopérants and Les Services de Santé du Québec (SSQ), which have established a system of regional representation which precludes voting by proxy at the general assembly.

In a stock company, a non-performing management can be displaced if necessary through a takeover bid. This market discipline is not possible in a mutual company since votes cannot be bought on the market place. The only way to displace an incumbent management in a mutual would be through a proxy contest, and in a proxy contest, the incumbent management has a decisive advantage since it controls the list of policyholders. Challenging the management of a mutual would be an extremely costly operation.

Because of a lack of interest, or because of the implicitly high cost inherent to getting involved, mutualists have a tendency to delegate their power to the management. Therefore, I contend that it is much easier in a mutual than in a stock company to, first, initiate, and second, prolong a strategy of diversification through acquisition of subsidiaries.

75

### **3. The pitfalls diversification belles**

Beyond the objective of seeking growth to compete head on with the international financial giants, a life insurance company may seek growth to achieve economies of scale and economies of scope (synergy).

Many studies claim to have uncovered economies of scale in the life insurance industry. The problem with many of these studies is the choice of the variable being used as a measure of output.

Quite often, premiums are used as a measure of output, which is questionable. Other factors being kept equal, if a company sells more term insurance, it should collect less premiums; does that imply this company is underperforming? The answer is obviously no. Therefore premiums are of dubious value as a measure of output. So, studies that point to economies of scale based on the use of premiums as a measure of output are not convincing.

It does not seem either that larger size induces a higher propensity to innovate. In an empirical study he conducted in 1984, S. Globerman found evidence "that large insurers in the U.S. and Canada were, if anything, slower to computerize their head office activities than their smaller rivals."

---

Furthermore, a quick glance at the *Fortune* magazine 500 (April 23, 1990) does not unveil any obvious link between the size of a firm and the ratio of its market value over stockholders' equity.

What appears more likely to me is that greater size flatters the top executives' ego and may impress politicians. The survival (or prolonged agony) of Chrysler is one good example of what I mean.

Economies of scope, or the synergy effect, is a rationale often invoked in support of acquisition of subsidiaries. This synergy should, in particular, manifest itself in the common use of distribution networks. This theoretically appealing idea must overcome sizable obstacles in practice, notably in the joint distribution of life and general insurance products.

76

We have here two sales operations with quite different approaches. Traditionally, life insurance is sold by exclusive agents while general insurance is sold by brokers. Since an agent's mandate comes from the company that employs him, and a broker's from his client, their cultures are distinct.

Furthermore, their work habits differ significantly. A life insurance agent is always prospecting; most often he has to demonstrate to a potential client the need for life insurance. On the other hand, a broker's work consists more in servicing adequately a need that the client is fully aware of.

Finally, the characteristics of a good client in life insurance are not necessarily the same as those of a good client in general insurance. For instance a broker might feel compelled, after a few successive claims, to raise his client's premium; will he do it if this client is also a good life insurance client?

As we can see, synergy cannot be taken for granted in the joint distribution of life and general insurance products. These few remarks should lead to greater moderation as to the anticipations of synergy effects in diversification.

Because subsidiaries are not liquid assets, any life insurance company embarking into a spree of acquisitions will find it more difficult to match maturities of assets and liabilities. The investment in a subsidiary may well appreciate. However, except in rare circumstances, the parent company is unlikely to sell a subsidiary to materialize the capital gain.



It should be clear that a life insurance company investing in a subsidiary rather than in securities may create inter-generational inequities. This latter point was well expressed by R.M. Hammond, the federal Superintendent of Insurance, in a letter he wrote on May 11, 1987 to Mr. G. Devlin, then president of the Canadian Life and Health Insurance Association (CLHIA), a letter which was subsequently circulated among the members of the Association.

Furthermore, one should be aware that whenever the parent company of a holding is a mutual, there exists a real possibility of conflict of interests. If the managers of the mutual are also stockholders of the downstream holding they will have a personal interest to favor a strong capitalization and the accrual of profits at the level of the holding rather than at the level of the parent mutual.

Due to the substantial transaction costs involved in switching to another insurance company, many policyholders are in some way captive. Therefore, should diversification activities cause an undercapitalization of the parent insurance company, unless they agree to liquidate their company, they may have to refloat it. Before such an extreme case is reached, they may have unknowingly bolstered diversification through decreased policy dividends or through the non-upgrading of their insurance coverage.

## Conclusions

The reregulation process that has transformed the life insurance industry in Quebec has fostered a new entrepreneurial attitude that has undoubtedly sparked a positive spillover effect well beyond the life insurance industry.

This reregulation process also stimulated high anticipations as to the financial results to be achieved. For many observers, myself included, the expected benefits have been slow to materialize up to now.

As seen from the above, I have rather mitigated feelings about the process of reregulation that went on in Quebec. Indeed, I express a certain reserve as to pursuing an objective of growth in order to get as big as the biggest, and as to expecting much synergy effect.

As an economist, I still promote the pursuit of profitability as a primary objective. I have enumerated many pitfalls that plague takeovers. It appears to me that ad hoc alliances and networking arrangements with other institutions may sidestep or alleviate these pitfalls.

Finally, I believe that financial institutions will better contribute to the permanent betterment of our society by promoting economic democracy over economic concentration. This objective requires wisdom and patience. I wish this wisdom and this patience to us all.

# Conjoncture économique et marchés financiers : rétrospective et perspectives

par

André Sirard <sup>1</sup>

*In his overview of the current economic juncture and financial markets in recent quarters, the author first examines the world situation and then takes a look at Western economies: Japan, Germany, France, United States and Canada.*

79

*The Canadian economy has been in a recession since the second quarter of 1990, and a turnaround is unlikely before mid-1991. The factors examined include the GNP, employment, construction, corporate investment spending, foreign trade, inflation, monetary policy and prices.*



## Introduction

Au cours des derniers trimestres, les bouleversements économiques, politiques et sociaux se sont multipliés à l'échelle mondiale. Les développements internationaux, tels la crise du golfe Persique, la réunification allemande, l'ouverture des pays de l'Est et les tensions montantes en U.R.S.S., entre autres, retiennent l'attention. Sur le plan conjoncturel, le troisième choc pétrolier en moins de vingt ans, consécutif à l'invasion du Koweït par l'Irak au début d'août, n'aura fait qu'amplifier un ralentissement économique déjà en cours dans les principaux pays industrialisés, provoqué par la poursuite de politiques monétaires très serrées.

Le degré d'activité économique diffère beaucoup dépendant du pays concerné. En Allemagne et au Japon, l'expansion économique s'est poursuivie à un rythme rapide en 1990; des premiers signes de décélération ont toutefois fait leur apparition en fin d'année. Dans

---

<sup>1</sup>M. André Sirard est vice-président et gestionnaire chez Gestion Placements Desjardins.

---

certains autres pays, les conditions économiques se sont nettement détériorées. Les États-Unis, le Royaume-Uni, le Canada et l'Australie sont actuellement en récession.

80

Au cours des prochains trimestres, la croissance économique mondiale risque de poursuivre sur la voie du ralentissement. En Amérique du Nord, une reprise modérée de l'activité économique est probable au second semestre de l'année. Le desserrement en cours de la gestion monétaire par la Réserve fédérale et la Banque du Canada, lequel s'est enclenché vers la mi-1990, en sera grandement responsable. Au-delà de l'introduction de la T.P.S. et de l'incertitude sur l'issue du conflit au Moyen-Orient, l'état lamentable de l'économie canadienne milite en faveur de baisses additionnelles des taux d'intérêt à court terme au cours des prochains mois.

Au chapitre de l'inflation, les pressions se sont quelque peu accentuées dans les principaux pays industrialisés. La remontée des cours pétroliers n'y est évidemment pas étrangère. Au Japon et en Allemagne, le dynamisme économique faisait déjà pression sur l'inflation depuis plusieurs trimestres lorsque le choc pétrolier est survenu. Dans ces deux pays, les tensions inflationnistes s'apaiseront modérément cette année, surtout au second semestre. Un desserrement des conditions monétaires par la Banque du Japon et la Bundesbank semble peu probable avant la mi-1991. En Amérique du Nord, les pressions se font persistantes. Au Canada, l'introduction de la taxe sur les produits et services (T.P.S.) fera pleinement sentir ses effets au début de l'année. Tant aux États-Unis qu'au Canada, la tendance de fond demeure cependant favorable sur le plan de l'inflation, compte tenu de la dégradation des conditions économiques.

Le ralentissement graduel de l'économie mondiale exerce déjà des pressions à la baisse sur les cours des produits de base, autres que le pétrole, lesquels diminuent en effet depuis le milieu de 1990 : les indices de référence du prix des produits de base se situaient récemment sous les niveaux observés un an auparavant. Concernant le pétrole, l'évolution du prix dépend essentiellement du dénouement futur de la crise au Moyen-Orient. Fait à souligner, la production pétrolière excède présentement la demande au niveau mondial, cela en dépit des coupures d'approvisionnement en provenance de l'Irak et du Koweït. Une fois le conflit réglé, et avec l'hypothèse de dommages peu importants à l'infrastructure pétrolière, le prix du

baril de pétrole pourrait donc avoir tendance à diminuer, ce qui serait favorable en ce qui a trait à l'inflation.

L'affaiblissement des conditions économiques mondiales n'est pas passé inaperçu par les marchés obligataires internationaux, fortement à la hausse de la fin de septembre à la mi-décembre. Les marchés boursiers ont aussi eu tendance à s'améliorer durant cette période. Il faut toutefois rappeler que les marchés obligataires et boursiers mondiaux s'étaient très nettement dégradés en août et septembre au moment de la crise pétrolière. Au début de janvier, les marchés financiers ont fait montre d'une grande volatilité en raison de l'incertitude relative aux développements dans la région du golfe Persique. Pour le moment, la tendance de fond sur le plan économique favorise une remontée des cours obligataires pour le premier semestre. Par ailleurs, une hausse des cours boursiers pourrait s'enclencher dans quelques mois, dans l'attente d'une récupération de l'économie nord-américaine plus tard dans l'année.

81

## Situation économique et financière : Japon et Europe de l'Ouest

### Japon

Au Japon, l'expansion économique s'est quelque peu ralentie au cours des derniers trimestres. Au troisième trimestre, le PNB réel japonais a progressé de 4,1 %, en rythme annuel, comparative-ment à 5,5 % au deuxième trimestre et 6,6 % au premier trimestre; les dépenses de consommation et les investissements des entreprises ont progressé beaucoup moins rapidement que par le passé. La hausse marquée des taux d'intérêt en 1990, conjuguée à la chute des cours boursiers, commence à faire sentir ses effets. En octobre, le nombre de faillites commerciales se retrouvait à un niveau supérieur à celui observé un an auparavant, cela pour la première fois en six ans. Pour la Banque du Japon, un rythme de croissance du P.N.B. réel inférieur à 4 % est essentiel pour permettre un apaisement de l'inflation. Des tensions accrues sur le marché du travail et la remontée du prix de l'énergie, entre autres, font actuellement pression sur l'inflation. Au cours des prochains trimestres, le rythme de croissance économique risque de décélérer quelque peu, compte tenu du caractère restrictif de la politique monétaire et du ralentissement économique à l'échelle mondiale; le P.N.B. réel pourrait progresser

à un taux se situant entre 3,5 et 4 %, comparativement à plus de 5 % en 1990. Pour sa part, l'inflation se maintiendra autour de 3 %.

82

Dans le contexte actuel, la Banque du Japon, appuyée par le ministère des Finances, continue de maintenir une politique monétaire serrée; les taux d'intérêt à court terme demeurent relativement élevés, à hauteur de 5 points de pourcentage après ajustement pour tenir compte de l'inflation. Un desserrement semble peu probable dans les prochains mois. Des signes additionnels de ralentissement économique seront probablement nécessaires pour convaincre la banque centrale de changer l'orientation de sa politique monétaire. Une croissance monétaire encore rapide, bien que moindre que par le passé, la révision récente à la hausse des intentions d'investissement des entreprises en dépit de la remontée des prix pétroliers et du ralentissement économique mondial, et la situation toujours tendue du marché du travail, laquelle limite le potentiel de décélération de la consommation, inquiètent les autorités monétaires. Pour ces raisons, l'enclenchement d'un mouvement à la baisse des taux d'intérêt à court terme semble plus probable vers la mi-année. Par ailleurs, les rendements obligataires ont chuté de plus de 150 points de base depuis la fin de septembre. Dans le contexte actuel, le marché obligataire semble avoir pris une longueur d'avance.

### Allemagne

En Allemagne, la croissance économique demeure encore ferme. Les signes de ralentissement économique sont pour le moment peu nombreux; récemment, les nouvelles commandes manufacturières fléchissaient et le taux de chômage augmentait légèrement, passant de 6,4 % en novembre à 6,8 % en décembre. La réunification a généré passablement d'activité économique au cours des derniers mois. La consommation ne cesse d'augmenter, et ce très rapidement, en raison surtout d'achats importants en provenance de l'ex-R.D.A. Compte tenu de la force du mark, le surplus commercial a tendance à diminuer, la croissance des importations excédant celle des exportations. La montée des tensions inflationnistes et la forte accélération de la demande intérieure, notamment du côté de la consommation et des dépenses d'investissement des entreprises, alors que les capacités de l'offre semblent proches de la saturation, ont incité les autorités monétaires à

resserrer leur politique monétaire. Au début de novembre, le taux Lombard était augmenté de 8 à 8,5 %. Les tensions salariales semblent s'amplifier; la croissance annuelle des salaires avoisine les 6 %, comparativement à un taux d'inflation de 3 %. L'augmentation marquée du déficit budgétaire, et par conséquent des besoins de financement, s'avère aussi préoccupante.

Le dynamisme économique persistant, la tendance nettement à la hausse de la progression salariale et la détérioration évidente des finances publiques soulèvent particulièrement l'inquiétude des autorités monétaires. L'évolution à la hausse des taux d'intérêt à court terme reflète les attentes d'une augmentation additionnelle du taux Lombard dans les prochains mois. Par ailleurs, la croissance de l'agrégat monétaire M3, autour de 6,5 % en rythme annuel au troisième trimestre, pourrait également justifier une majoration du taux directeur puisque la fourchette retenue par la Bundesbank pour 1991 est de 4 à 6 % pour l'Allemagne réunifiée, comme en 1990. En 1991, la croissance de l'économie ouest-allemande pourrait avoisiner les 3 % cette année, comparativement à 4,5 % en 1990. L'inflation ouest-allemande se situera à 3,5 % au début de 1991 et pourrait tendre vers les 4 % plus tard dans l'année. Cela limite évidemment le potentiel de baisse des rendements obligataires.

En raison d'anticipations de hausses additionnelles des taux d'intérêt, le mark allemand s'est nettement apprécié au cours des dernières semaines face au dollar américain, en plus de renforcer sa position à l'intérieur du mécanisme de change du système monétaire européen. Pour le moment, la Bundesbank ne se montre pas insatisfaite de la force du mark, laquelle exerce des pressions déflationnistes. La conjugaison de la poursuite d'une politique monétaire restrictive en Allemagne et d'attentes de baisses additionnelles de taux d'intérêt aux États-Unis laisse à penser que le mark pourrait se renforcer davantage au cours des prochains mois, en dépit de sa plus grande vulnérabilité au niveau actuel.

### Royaume-Uni

Au Royaume-Uni, l'économie est en récession. Le resserrement important de la politique monétaire depuis la mi-1988 en est grandement responsable. Les ventes au détail reculent et la confiance des dirigeants d'entreprises se situe à son plus bas niveau en sept ans. La production industrielle suit aussi une trajectoire à la

baisse; l'affaiblissement de la production manufacturière est particulièrement marqué. Le taux de chômage augmente depuis le printemps dernier. Pour le moment, les pressions inflationnistes et salariales persistent. Le taux d'inflation semble toutefois avoir atteint son sommet au cours de l'automne; en effet, le taux avoisinait les 10 % en novembre, comparativement à près de 11 % au cours des deux mois précédents. La progression des salaires demeure autour de 10 %, n'ayant pas encore répondu au recul de la demande et à la montée du chômage.

84

En 1991, la croissance du P.I.B. réel pourrait avoisiner les 0,5 %, comparativement à 1,5 % en 1990. La consommation et les investissements des entreprises seront particulièrement faibles. La principale source de croissance proviendra des exportations nettes. Compte tenu de l'amointrissement de la demande intérieure, la croissance des prix et des salaires se ralentira vraisemblablement dans les prochains trimestres. À la fin de 1991, l'inflation pourrait se situer autour de 6 %. Outre les pressions inflationnistes et salariales, la faiblesse actuelle de la livre sterling dans le mécanisme de change du système monétaire européen empêche présentement une réduction rapide des taux d'intérêt à court terme. Un renforcement important de la livre est nécessaire pour ouvrir la voie à un desserrement de la politique monétaire.

### France

En France, le ralentissement économique engagé depuis la mi-1989 s'est poursuivi ces derniers trimestres. La demande intérieure s'est quelque peu affaiblie. En 1991, la croissance économique continuera de ralentir, bien que légèrement compte tenu de la vigueur relative de l'économie allemande. Le P.I.B. réel pourrait s'accroître de 2,5 %, suite à une hausse de 2,8 % en 1990. L'écart d'inflation entre la France et l'Allemagne sera réduit à zéro en 1991, comparativement à 2 points de pourcentage au début de 1989 et près de 6 points au milieu de 1987. Cette évolution favorable du différentiel d'inflation franco-allemand en 1991, ainsi que la forte diminution attendue du surplus commercial en Allemagne, devraient permettre une appréciation du franc face au mark et une réduction de l'écart de taux courts entre les deux pays.



## Situation économique et financière : Amérique du Nord

### États-Unis

Au cours des derniers mois, l'économie américaine a glissé en récession. La tendance à la baisse de l'indice précurseur depuis juillet dernier n'augure rien de bon pour les mois à venir. La majorité des conjoncturistes anticipe pour le moment que la contraction de l'activité économique sera relativement modérée et plus courte qu'au début des années 80. En 1981-1982, la récession avait duré environ 16 mois et s'était avérée la plus sévère depuis la grande dépression des années 30.

85

Pour la première fois depuis la Deuxième Guerre mondiale, les États-Unis entrent dans une phase récessionniste avec une position extérieure débitrice, soit un endettement net à l'égard des étrangers approchant la barre des 800 milliards \$É.-U. Cela rend les marchés financiers américains particulièrement vulnérables à tout repositionnement des capitaux étrangers. Pour cette raison, la banque centrale américaine est forcée de suivre de près l'évolution de l'environnement économique et financier international, et conséquemment le comportement du dollar américain. Ces considérations externes s'ajoutent présentement à plusieurs facteurs internes, tels la dégradation des conditions économiques et la situation précaire du système financier américain, entre autres, pour orienter la gestion monétaire.

Au troisième trimestre de 1990, le P.N.B. réel a progressé de 1,4 %, en rythme annuel, en raison d'une hausse étonnante de la consommation, laquelle s'est manifestée surtout au début du trimestre, et des investissements des entreprises, notamment en machinerie et équipement. Pour sa part, la construction résidentielle a reculé de près de 20 %, à taux annuel, durant ce trimestre. Les statistiques mensuelles disponibles pour le quatrième trimestre laissent toutefois à penser que la progression du P.N.B. réel sera fortement négative. La production industrielle est en baisse depuis un an et le taux d'utilisation de la capacité de production dans le secteur manufacturier ne cesse de diminuer. L'effondrement de la rentabilité des entreprises et le recul de la confiance des dirigeants d'entreprises contraignent les investissements des entreprises. Les exportations demeurent pour le moment une source de croissance

économique; en octobre, les exportations de biens se situaient à un niveau de près de 11 % supérieur à celui observé un an auparavant. Le ralentissement économique mondial s'avère toutefois de mauvais augure à ce chapitre.

86 Sur le marché du travail, plus de 950 000 emplois ont été perdus à l'échelle nationale depuis juillet dernier. Le repli est marqué dans le secteur manufacturier et dans celui de la construction. La croissance de l'emploi dans les services privés laisse voir un ralentissement notable depuis le printemps dernier. Le taux de chômage national est passé de 5,2 % en juin à 6,1 % en décembre, niveau inobservé depuis octobre 1987. Autres indicateurs de tensions moindres sur le marché du travail, le salaire horaire n'a enregistré aucun gain au cours des derniers mois et le nombre d'heures de surtemps est en chute depuis le mois d'août.

La flambée du prix du pétrole consécutive à l'invasion du Koweït par l'Irak ainsi que la détérioration récente des conditions économiques aux États-Unis ont donné lieu à une chute marquée de la confiance des ménages américains. D'août à octobre, l'indice de confiance de l'Université du Michigan a connu sa plus forte chute en 44 ans, supérieure à celle enregistrée après l'embargo pétrolier de 1973. En décembre, l'indice de confiance du Conference Board se retrouvait à un niveau inférieur de 40 % à celui observé en juillet dernier. La confiance des ménages est à son plus bas niveau depuis la récession de 1981-1982. Cet ébranlement de la confiance s'est reflété dans la consommation, laquelle s'est considérablement ralentie au cours des derniers mois, particulièrement dans le secteur des biens durables. La dégradation des conditions prévalant sur le marché du travail, le ralentissement de la croissance du revenu personnel disponible, un taux d'endettement toujours élevé, à hauteur de 18 %, et un taux d'épargne historiquement faible, soit 3,8 % en octobre, limitent le potentiel d'accroissement des dépenses des ménages.

La chute de la confiance des ménages, le niveau encore élevé des taux d'intérêt et le resserrement des normes de crédit par les prêteurs hypothécaires ont durement ébranlé le secteur de la construction résidentielle depuis le printemps dernier. En novembre, les mises en chantier n'avoisinaient plus que les 1,1 million d'unités, en baisse de 16 % par rapport à l'an dernier. Ce niveau excède cependant celui atteint au pire de la récession de 1981-1982. En juin

1982, au creux du cycle de la construction domiciliaire, les mises en chantier étaient tombées à environ 900 000 unités. Dans le secteur des maisons unifamiliales, les mises en chantier sont à leur plus bas niveau depuis la dernière récession. Du côté des entreprises, la construction non résidentielle, de type commercial ou industriel, est aussi en baisse.

Sur le plan budgétaire, la détérioration de l'activité économique, laquelle a pour effet de réduire les recettes fiscales et d'augmenter les dépenses pour certains programmes, l'opération militaire dans le golfe Persique et le sauvetage des caisses d'épargne et de crédit, entre autres, ont forcé l'Administration américaine à réviser à la hausse le déficit budgétaire pour l'année fiscale en cours. Les plus récentes prévisions font maintenant état d'un déficit d'environ 300 milliards \$É.-U., au lieu des 254 milliards \$É.-U. projetés en septembre dernier. Au cours de l'année fiscale 1990, le déficit s'est élevé à plus de 220 milliards \$É.-U. Cette situation budgétaire difficile implique évidemment des besoins de financement massifs pesant lourdement sur le marché du crédit intérieur, à un moment où l'intérêt des investisseurs étrangers pour les titres obligataires américains est moindre. Cela risque de limiter le potentiel de baisse des rendements obligataires au cours de l'année en cours. Si l'économie reprend de l'allant au second semestre, cela pourrait permettre de réduire quelque peu le déficit budgétaire pour l'année fiscale 1992, laquelle débutera au début d'octobre 1991.

87

En ce qui a trait à l'inflation, les prix à la consommation étaient en hausse de 6,3 %, sur une base annuelle, en novembre dernier. L'inflation fondamentale, laquelle exclut les composantes alimentaire et énergétique, se situait à 5,3 %. Du côté des prix à la production, la progression annuelle de l'indice était de 7 % en novembre, alors que l'inflation fondamentale s'établissait à 3,6 %. L'impact de la hausse des coûts énergétiques semble maintenant chose du passé. Le ralentissement économique, manifeste dans le secteur des biens et de plus en plus apparent dans le secteur des services, et la tendance nettement à la baisse des cours des produits de base, autres que le pétrole, contribuent à l'apaisement des tensions inflationnistes fondamentales. Une solution au conflit du golfe Persique accentuerait cette tendance.

Depuis plusieurs mois, la Réserve fédérale desserre sa gestion monétaire dans le but de redonner du souffle à l'économie

américaine. Au cours des sept derniers mois, le taux des fonds fédéraux a diminué de 150 points de base, passant de 8,25 % en juillet à 6,75 % au début de janvier. Le taux de base n'a toutefois pas diminué autant, les banques commerciales cherchant à protéger leur marge bénéficiaire et à rétablir leur structure de capital. À la mi-décembre, la banque centrale a abaissé son taux d'escompte, un signal clair d'assouplissement des conditions monétaires. Au début de janvier, la Bank of New England, aux prises comme plusieurs autres institutions financières avec une détérioration marquée du secteur immobilier, a été déclarée insolvable par les autorités réglementaires américaines qui en ont immédiatement pris le contrôle. Peu après, la Réserve fédérale permettait une baisse du taux sur les fonds fédéraux de façon à apaiser les craintes montantes d'une crise financière. Le ralentissement prononcé de la croissance de la masse monétaire depuis le début de 1990, indicateur ignoré par la banque centrale depuis plusieurs années, la force à desserrer davantage sa politique monétaire; au cours des trois mois se terminant en novembre, l'agrégat monétaire M2 n'a progressé qu'à un taux annualisé de 1,6 %, ce qui le situe sous la fourchette permise dont les bornes minimale et maximale sont de 3 et 7 %, respectivement. Tout compte fait, le recul des prix des produits de base, le desserrement des conditions prévalant sur le marché du travail, le resserrement des normes de crédit par les institutions financières et l'évolution très modérée des agrégats monétaires militent en faveur de la poursuite de l'assouplissement de la gestion monétaire.

La Réserve fédérale demeure toutefois prudente dans son assouplissement monétaire en raison de considérations de taux de change, attendu que les États-Unis semblent entrer en récession pour la première fois avec une position débitrice à l'égard des étrangers. L'un des faits marquants de l'année 1990 aura été la chute du dollar américain face aux principales devises d'outre-mer, à hauteur de 12 % et 6 % face au mark et au yen, respectivement. À court terme, la Réserve fédérale pourrait maintenir le statu quo sur le front des conditions monétaires de façon à juger de l'impact économique de la baisse récente des taux d'intérêt. Cependant, la tendance de fond demeure à la baisse pour le loyer de l'argent aux États-Unis.

Comme au quatrième trimestre, la croissance économique risque d'être négative au premier trimestre de 1991. Une reprise économique semble toutefois probable vers la mi-année. La

récession pourrait ne s'étirer que sur deux ou trois trimestres, sans plus. En dépit de la modération de la demande aux États-Unis, il n'y a pas de signe d'une accumulation involontaire importante de stocks, ce qui réduit le risque d'une contraction majeure de l'économie, comme ce fut le cas en 1981-1982. Une récession plus profonde et plus longue que prévue n'est toutefois pas improbable.

En 1991, la croissance économique sera très modérée, à hauteur de 0,5 % environ, comparativement à 1 % en 1990. L'évolution de l'activité économique au premier semestre sera probablement moindre qu'au second. En ce qui concerne l'inflation, les prix à la consommation progresseront à un rythme se situant entre 5 et 5,5 %, comme en 1990. Les tensions inflationnistes auront tendance à s'apaiser graduellement au fil des trimestres. Pour le premier semestre, une baisse additionnelle des taux d'intérêt à court et long termes semble probable. L'amélioration du marché obligataire pourrait être considérable lorsque le conflit dans la région du golfe Persique sera chose du passé. Éventuellement, le marché boursier pourrait s'orienter à la hausse dans l'attente d'une reprise économique plus tard dans l'année. La prudence devra alors être de mise en ce qui a trait au marché obligataire.

89

### Canada

L'évolution de la situation économique canadienne s'avère l'une des plus préoccupantes parmi les principaux pays industrialisés. L'économie est en récession depuis le deuxième trimestre de 1990. Un retournement dans le cycle économique apparaît peu probable avant la mi-1991. La production de biens a eu tendance à diminuer au cours des derniers trimestres. La production industrielle est en baisse d'environ 4 % depuis un an. Au troisième trimestre, le taux d'utilisation de la capacité de production dans le secteur manufacturier a reculé pour un dixième trimestre consécutif, s'établissant à 78 % comparativement à environ 87 % au début de 1988. La faiblesse semble généralisée dans les industries productrices de biens, particulièrement dans la construction et le secteur manufacturier. Même la production de services se ralentit. L'indice précurseur de Statistique Canada, en baisse depuis neuf mois, augure mal.

Selon les premières estimations des comptes nationaux, le P.I.B. réel a reculé d'environ 1 % en rythme annuel au troisième

trimestre, après une baisse de 1,2 % au cours du deuxième trimestre. La demande intérieure montre des signes évidents de faiblesse, notamment la consommation, la construction résidentielle et les dépenses d'investissement des entreprises. Le quatrième trimestre de 1990 devrait aussi afficher une croissance économique inférieure à zéro, possiblement une baisse de 2 à 3 %, en rythme annuel.

90

Les dépenses de consommation s'affaiblissent d'une façon notable, particulièrement celles consacrées à l'automobile et à d'autres biens durables. Au troisième trimestre, l'indice de confiance des ménages avoisinait le niveau atteint lors de la récession de 1981-1982. La progression du revenu personnel disponible a tendance à décélérer. Le taux d'épargne se situait à 11,5 % au troisième trimestre.

Sur le marché du travail, l'emploi ne cesse de diminuer. Depuis avril dernier, plus de 150 000 emplois ont été perdus. Le taux de chômage s'est établi à 9,3 % en décembre, après avoir été en moyenne de 7,4 % au deuxième trimestre, ce qui le situe à un niveau nettement supérieur au taux de 8 % déterminé par la Banque du Canada comme étant non-inflationniste. La détérioration du marché du travail a été particulièrement visible en Ontario et au Québec. Dans le secteur manufacturier, l'emploi a diminué d'environ 10 % depuis le sommet atteint en février 1989. Durant la récession de 1981-1982, l'emploi manufacturier avait reculé de 15,5 % du sommet au creux. Par ailleurs, le nombre de faillites personnelles et commerciales observées en novembre dernier était en hausse d'environ 60 % sur un an à l'échelle canadienne. En Ontario, les faillites excédaient de 110 % le niveau atteint à l'automne de 1989, par rapport à 40 % au Québec.

Au troisième trimestre, la construction résidentielle a diminué de 8 %, à taux annuel. Les mises en chantier enregistrent un repli marqué depuis le début de 1990, tombant à leur plus bas niveau depuis six ans. En décembre dernier, les mises en chantier ne s'élevaient plus qu'à 136 000 unités, en rythme annuel, en baisse de 40 % comparativement au niveau moyen enregistré au premier trimestre de 1990, à savoir 223 000 unités.

Les dépenses d'investissement des entreprises ont aussi tendance à diminuer considérablement depuis quelques trimestres,

notamment les dépenses en machinerie et équipement. Au troisième trimestre, le recul des investissements s'est chiffré à 3,2 %, en rythme annuel. L'effondrement de la rentabilité des entreprises explique pour beaucoup cette baisse des investissements. Au troisième trimestre, les profits des entreprises ont reculé pour un sixième trimestre consécutif. Par ailleurs, les bénéficiaires d'exploitation des sociétés industrielles, lesquelles comptent pour environ 75 % des actifs du secteur privé, étaient en baisse de 30 % au troisième trimestre par rapport à l'an passé. L'indice de confiance des dirigeants d'entreprises a diminué de plus de 35 % depuis le sommet atteint au premier trimestre de 1989.

91

Élément positif dans un environnement de récession, le ratio des stocks aux livraisons dans le secteur manufacturier se maintient à un niveau historiquement bas de 1,5, comparativement à 2,1 en 1981. Une gestion plus serrée des stocks permet de limiter le potentiel de baisse de la production et, par conséquent, de l'emploi, phénomène habituellement observé en période de récession lorsque vient le moment de procéder à la liquidation de stocks excédentaires.

En ce qui concerne les échanges extérieurs, le surplus commercial a eu tendance à augmenter au cours des derniers mois, surtout en raison de la faiblesse des importations. Cela aura permis au déficit du compte courant de diminuer sensiblement au troisième trimestre, affichant sa meilleure performance sur six trimestres.

Sur le plan de la demande de crédit émanant des ménages, le ralentissement est sensible depuis le début de 1990; en effet, après avoir été de 16 % au premier trimestre, le rythme de progression de cet agrégat n'était plus que de 5 %, à taux annuel, au troisième trimestre. Tant la croissance du crédit hypothécaire que celle du crédit à la consommation ont décéléré. Dans le contexte actuel, les ménages visent à rééquilibrer leurs bilans. En ce qui concerne les entreprises, la croissance de la demande de crédit se ralentit substantiellement en raison de la chute des dépenses d'investissement et du niveau réduit des stocks de biens. Il faut ajouter que les institutions financières sont plus sélectives dans l'octroi de nouveaux crédits. Par ailleurs, l'agrégat monétaire M2 évolue beaucoup moins rapidement qu'en 1988 et 1989, ce qui reflète bien la tendance de l'activité économique. Au troisième trimestre de 1990, la progression de M2 ne fut que de 6 %, à taux annuel, comparativement à 14 % en 1989.

Mesurée par l'indice des prix à la consommation, l'inflation s'est établie à 5 % en novembre dernier, comparativement à 4,2 % en septembre. La remontée des prix énergétiques n'est évidemment pas étrangère à cette hausse subite de l'inflation. En excluant les aliments et l'énergie, le taux s'est établi à 4,2 % en novembre, niveau de beaucoup inférieur à celui observé aux États-Unis et reflétant largement l'affaiblissement de la demande. Par ailleurs, les augmentations de salaire consenties dans le cadre des grands accords salariaux sont passées en moyenne à 6,5 % au troisième trimestre, en raison de hausses importantes dans les secteurs de l'automobile et du papier. Dans l'environnement économique actuel, la croissance des salaires ne peut que décélérer au cours des prochains trimestres.

La Banque du Canada et le gouvernement canadien reconnaissent maintenant publiquement la gravité de la situation économique canadienne. Récemment, les autorités monétaires ont même accéléré le processus de réduction des taux d'intérêt à court terme. Outre la contraction de l'économie, la tendance à la baisse des taux d'intérêt aux États-Unis, la force relative du dollar canadien face à la devise américaine et une évolution encore favorable de l'inflation incitent la banque centrale à agir de la sorte. Depuis le sommet observé en mai dernier, le rendement des bons du Trésor à trois mois a chuté d'environ 275 points de base. Le dollar canadien a bien résisté puisque les écarts de taux d'intérêt entre le Canada et les États-Unis sont demeurés larges au cours de cette période; au début de janvier, ces écarts avoisinaient encore les 475 points de base. Au cours des prochains mois, la Banque du Canada poursuivra sur la voie du desserrement pour permettre, d'ici à la fin de l'année, une reprise de l'économie.

Une récupération de l'activité économique est possible vers la fin de 1991. Suite à la baisse des taux d'intérêt, la construction résidentielle et la consommation de biens durables pourraient reprendre de l'allant. Les exportations à destination des États-Unis pourraient aussi contribuer à la reprise. En s'étirant jusqu'à la mi-1991, la récession actuelle pourrait donner lieu à une baisse du P.I.B. réel de l'ordre de 3 %, ce qui en ferait la deuxième pire récession depuis la Deuxième Guerre mondiale après celle de 1981-1982. À titre de comparaison, la contraction de l'économie canadienne fut d'environ 8 % d'avril 1981 à décembre 1982. La durée des deux récessions serait toutefois la même. Sur le marché du



travail, les pertes d'emplois se poursuivront au cours des prochains mois. Historiquement, le taux de chômage cesse de grimper lorsque la récession est terminée, ce qui ne sera pas le cas avant le milieu de 1991.

En moyenne, la croissance du P.I.B. réel sera probablement négative en 1991, comparativement à 0,9 % en 1990 et 3 % en 1989. Par ailleurs, l'ampleur de la récession freinera la croissance des prix à la consommation et des salaires au cours des prochains trimestres, ce qui amoindrira les pressions exercées par la taxe de 7 % sur les produits et services. Malgré tout, le taux d'inflation excédera les 6 % au cours des prochains mois. Pour l'année, l'inflation pourrait se situer autour de 6,5 %, en moyenne, comparativement à 4,9 % en 1990 et 5 % en 1989. En ce qui concerne les marchés monétaire, obligataire et boursier, les tendances ressembleront à celles observées aux États-Unis : baisse des taux d'intérêt à court et long termes au premier semestre suivie possiblement d'une légère remontée en fin d'année et enclenchement possible d'un mouvement à la hausse des cours boursiers dans quelques mois. Le dollar canadien pourrait se ressentir de la réduction probable des écarts de taux d'intérêt à court terme entre les deux pays, passant d'environ 87 cents É.-U. à la mi-janvier à moins de 84 cents É.-U. plus tard dans l'année.

93

Plusieurs événements risquent d'augmenter la volatilité du dollar canadien au cours des prochains mois. D'abord, le ministre fédéral des Finances déposera dans quelques semaines un budget qui se montrera décevant pour l'économie canadienne. En effet, la position déjà précaire des finances publiques empêche l'utilisation de mesures fiscales expansionnistes visant à contrer la récession. Par ailleurs, en Ontario, le gouvernement N.P.D. présentera son premier budget. Enfin, la commission Bélanger-Campeau déposera en mars prochain son rapport sur l'avenir constitutionnel du Québec. Les conclusions de ce rapport pourraient provoquer un regain d'incertitude chez les investisseurs étrangers.

17 janvier 1991



## Accounting in Japan: Some Aspects <sup>1</sup>

by

Kozo Iwanabe <sup>2</sup>

*Nous remercions la Chaire des sciences comptables de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal de nous avoir autorisés à publier l'exposé donné par le professeur Iwanabe lors de son passage à l'École, le 8 novembre 1990. «La comptabilité au Japon : quelques aspects» trace l'évolution de cette discipline depuis la Seconde Guerre mondiale, quoiqu'il faille remonter au siècle dernier pour bien comprendre le système comptable japonais. L'auteur décrit les nouvelles influences américaines depuis 1950, mentionne l'instauration de normes de pratique ("Cost Accounting Standards"), décrit le développement de la gestion comptable et autres principes comptables ou méthodes de vérification. Il termine son exposé sur des statistiques concernant la profession comptable et sur les associations professionnelles.*

95



One of the best ways of gaining a good understanding of today's accounting in Japan might be to observe the evolution of the system established after World War II. But this would not be enough. In order to understand the real situation, one needs to go back into the history of accounting before World War II.

I have stated that studying only the post-modernization period would not convey a complete picture of the history of accounting in Japan and that the pre-modernization period should also be referred

---

<sup>1</sup>Cahier N° 4, published under the responsibility of the Chaire de sciences comptables of the École des Hautes Études Commerciales of Montreal. This text was the theme of a speech given by the author at the École des Hautes Études Commerciales on November 8, 1990.

<sup>2</sup>Mr. Kozo Iwanabe is a full professor of the Saitama University in Japan.

to. I have also said that Italian bookkeeping was conveyed to Japan in the late 16th century<sup>3</sup>.

However, considering the time and space at my disposal, I shall restrain myself to the evolution of accounting since the Meiji Era, which started in 1868.

### 1. Western-style bookkeeping In the Meiji Era

96

When people talk about the history of accounting in Japan, they often set their starting point at the Meiji Era, which corresponded with the beginning of Japan's modernization. To be more exact, I shall start at the year 1873.

Yukichi Fukuzawa put out the first Western-style bookkeeping textbook, *Chooai-no-ho*, in June 1873. It was based on an original textbook on *Common School Bookkeeping* authored by Henri Beadman Bryant and Henry Dwight Stratton.

Also often referred to as the first book on double-entry bookkeeping published in Japan is *Ginkoo-boki-seihou*. This was a translation of *Bookkeeping of Banking* written by Alexander Allan Shand and published in December 1873 — the same year as Fukuzawa's book. Allan Shand, who was born in Scotland, came to Japan to enter the service of the Japanese Government. When the Bank of Japan was established, he was working for the Ministry of Finance and he delivered lectures on bookkeeping to bankers<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup>Kozo Iwanabe, "A History of Sixteenth Century Accounting in Europe and Japan," *Social Science Review*, published by Saitama University, March 1986.

Kozo Iwanabe, "Bookkeeping in the Early Edo-Period and Italian Renaissance," *Social Science Review*, published by Saitama University, January 1987.

Kozo Iwanabe, "The Significance and the Contents of A Guide to Bookkeeping for Small Business," *Social Science Review*, published by Saitama University, March 1987.

Kozo Iwanabe, "The Bookkeeping at Katsurariyū and a Mystery of History," *Social Science Review*, published by Saitama University, February 1988.

Kozo Iwanabe, "Accounting in Edo-Period and the Cultural Aspects," *Social Science Review*, published by Saitama University, March 1988.

Kozo Iwanabe, "The Propagation of Italian Bookkeeping to Japan," *Kaiki (Accounting)*, compiled by the Japan Society of Accounting, June 1989.

<sup>4</sup>Kojiro Nishikawa, *Nihon Boki-gaku Seisei-shi (The History of Bookkeeping in Japan)*, Yusho-do, 1982, 24.

Thus were bookkeeping textbooks from Europe and America translated and published in the early period of the Meiji Era, in the wake of Japan's westernization, concurrently with the introduction of Western-style bookkeeping under the direct influence of foreign accountants employed by the Meiji Government to set up accounting methods suitable to the new social regime.

## 2. Propagation of Western-style and Japanese-style bookkeeping

The establishment of commercial schools in Japan began in the 20th year of the Meiji Era (1887). Bookkeeping was taught in commercial schools and its propagation was promoted. But the environment was not yet ready to assimilate it and it was only in the second half of 1897 that the time became ripe for its propagation.

97

In 1895, Naotaro Shimono published the first textbook on traditional Japanese bookkeeping, *Boki Seiri* (Detailed Method of Bookkeeping). In the same year, the Government carried out a reform of the Income Tax Law which had been enforced in 1887 and imposed a tax on corporate income. This helped create a background for a widespread knowledge of bookkeeping.

Meanwhile, merchants who had successfully established themselves in the Edo Period and become wealthy were still using traditional Japanese-style bookkeeping. Famous merchant families, such as the Tanabe family in Izumo Province and Homma family in Dewa Province, continued to use traditional bookkeeping methods. Most small merchants in local districts were also using Japanese-style bookkeeping, mainly Daifuku-cho bookkeeping methods, as late as the first half of 1945.

Despite the introduction of Western-style bookkeeping after the Meiji restoration, Japanese-style bookkeeping was still in general use. This means that people had no particular problems in carrying out business with the traditional Japanese-style bookkeeping. This can also be explained by the fact that Japanese bookkeeping and Western-style bookkeeping are both based on the double-entry system, despite differences in recording styles<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup>Kozo Iwanabe, "Accounting in Edo-Period and the Cultural Aspects," *Social Science Review*, published by Saitama University, March 1988, 100-1.

### 3. Accounting regulations in Japan

The first financial statement made public in Japan was issued by the First National Bank under date of December 31, 1873. It was prepared on a Western-style bookkeeping basis, reflecting the fact that many national banks had adopted this basis in accordance with the law.

98

But it was not until 1899 that Japan's accounting methods were generally systematized and that Western-style bookkeeping became established. In that year, the Commercial Code was promulgated. It contains articles that refer to accounting. For instance: merchants shall keep and compile commercial accounts, merchants shall submit them, merchants shall keep them in good order.

The commercial accounts referred to in the Code were, at that time, the inventory and the balance sheet. As a general rule, property was to be valued on a market value basis.

A peculiar feature of Japan's Commercial Code is that it was drafted under the direction of Karl Friedrich Herman Roesler, a German lawyer in the employ of the Meiji Government<sup>6</sup>. Consequently, there is a strong influence of Germany's old 1861 Commercial Code reflected in Japan's Commercial Code.

The Commercial Code was substantially amended in May 1950 — shortly after World War II. Since then, it was again amended in April 1962, April 1974, and June 1981. But the basic structure remains unchanged and is still holding on today.

Accounting functions were handled by in-house specialists and it was only in 1927 that professional accountants were given legal recognition. In that year, the Registered Public Accountants Law was promulgated. It instituted the first accounting profession in Japan.

In order to become a Registered Public Accountant, one had to register and pass an examination. Accounting graduates from a university or vocational college were exempted from the examination.

---

<sup>6</sup>Kiyoshi Kurosawa, "100 Year History of Accounting Systematizing in Japan," *Kindai-kaikei Hyakunen (100 Year History of Modern Accounting)*, JAA, 1978, 21.

The Law was repealed in August 1948 when the Certified Public Accountants Law was promulgated.

#### 4. Accounting regulations before World War II

Before World War II there were special accounting regulations for certain industries, such as banks, insurance, electricity, railways, etc. These regulations prescribed the form in which the balance sheet, inventory and profit and loss statement were to be prepared.

But things were different in the case of other industries. There was no standard to be observed. In 1934, the Industrial Efficiency Bureau of the Ministry of Commerce and Industry issued a *Rule for the Preparation of Financial Statements* which standardized the form of financial statements and the titles and classification of items in the financial statements in those industries.

In addition, a *Rule for Manufacturing Cost Accounting* was issued in 1937 by the Financial Administration Council of the Ministry of Commerce and Industry.

Meanwhile, the Armed Forces of Japan also set up cost accounting standards. These aimed at the determination of prices for military procurement. In 1939, the Army issued *Guidelines for Cost Accounting in Army Factory for Military Supplies* and in 1940 the Navy issued *Rules for Cost Accounting In Army Factory for Military Supplies*. Some analysts point out that the former carry some German character while the latter are somewhat American in their character<sup>7</sup>. These two guidelines were later combined into *The Essentials of Cost Accounting*, issued in 1942 by the Planning Agency.

In 1940, the Army Ministry put out a *Guideline for Estimating an Optimum Rate of Profit*. The Ministry published in the following year (1941) a *Budgetary Control Guideline*, an *Administration Comparison Guideline*, and a *Financial Comparison Guideline*. Despite their excellent contents, these guidelines were not mandatory. Furthermore, the war situation got worse before corporations

<sup>7</sup>Nobuo Kawai, "Development of Accounting System," *Sengo Kigyo-kaikai Seido no Tenkai (Development of Corporate Accounting System in the Postwar Days)*, ed. N. Kawai and T. Terajima, Horitsu-bunkasha, 1983, 4.

had the leisure to plan production and put the guidelines into practice. It was therefore out of the question that they could find their permanent way into accounting methods.

## 5. Accounting regulations after World War II

Japan's accounting was mainly influenced by Germany's until the end of World War II. Since then, it has been directly influenced by American theory and practice.

100 In 1947, the General Headquarters of Allied Nations asked holding companies of financial groups to submit their financial statements. This was intended with a view to dismantling the *Zaibatsu* (financial group alignment).

As there were a number of obscure accounting items in the financial statements so submitted, the General Headquarters issued an *Instruction for the Preparation of Financial Statements of Manufacturing and Trading Companies* which aimed at standardizing the financial statements. This marked the starting point for the modernization and standardization of Japan's accounting along the American pattern<sup>8</sup>.

As I mentioned before, the Commercial Code was substantially amended in 1950. The German-type system of divided stock was abolished and the American-style authorized capital system was introduced instead.

The tax system was also amended. In 1947, the tax levying system was changed to a return filing system. The number of income taxpayers, which was 1.88 million in 1939, had increased to 18.85 million in 1947. Furthermore, the tax system underwent a great change in 1950 in the wake of Dr. Karl Shoup's recommendations of 1949. It was entirely reorganized, including the establishment of a Blue Return System under which taxpayers filing a return were required to submit financial statements with the bookkeeping documents attached.

In December 1949, the Business Accounting Investigation Committee of the Economic Stabilization Board submitted to the

---

<sup>8</sup>See *supra* Note 7.5.



Government a *Guide to Bookkeeping for Small Business*. This guide, which had been prepared mainly by Torao Nakanishi and Tatsu Nabeshima, was intended as a guideline for small and medium-size enterprises<sup>9</sup>.

In July 1949, the same committee had released *Financial Accounting Principles (or Standards)*, a report prepared by leading accounting scholars headed by Kiyoshi Kurosawa. Although the opinions and proposals it contained were not mandatory, the report followed the General Headquarters' *Instruction*. Furthermore, it was adopted as a standard for Certified Public Accountants under the Certified Public Accountants Law which was introduced in line with the Securities and Exchange Law in 1948.

101

Under these circumstances, the report came to exert profound influence on Japan's financial accounting and its leadership extended to big enterprises as well as smaller corporations.

## 6. Establishment of Cost Accounting Standards

In March 1948, the Price Agency established *Cost Accounting Standards* on the basis of the Price Control Regulations. As these were only a reworking of the *Guide for Cost Accounting* published by the Planning Agency in 1942 for the purpose of making price decisions in the wartime economy, there was a need for new cost accounting standards to match with the postwar restoration.

For this purpose, a Business Accounting Deliberation Council was set up by the Ministry of Finance in December 1950, with Tarao Nakanishi as Chairman. However, it was only in November 1962, or 12 years later, that the Council issued the new standards. Indeed, it had taken a long time.

The reason for this long delay was that the Council had to make lengthy and careful discussions — especially on how to coordinate the objectives of financial accounting and those of management accounting. The council took a long time reaching a final conclusion on this point.

---

<sup>9</sup>Kozo Iwanabe, "The Significance and the Contents of A Guide to Bookkeeping for Small Business," *Social Science Review*, published by Saitama University, March 1987.

Another reason for the delay was the time spent on coordinating predetermined cost, including standard cost, and actual cost, for tax purposes.

102 The good thing about the standards is that the time and energy spent on their preparation enabled the Council to debate the issues thoroughly and set a new trend in management accounting. It produced a high quality report which meshed well with the existing *Financial Accounting Principles*. Indeed the *Cost Accounting Standards* held out against environmental changes in the Japanese economy and provided a strong support to Japan's high economic growth.

Meanwhile, the Japan Productive Center established a Cost Accounting Committee for Medium and Small-size Business, with Torao Nakanishi as Chairman. The Committee put out *Cost Accounting for Medium and Small-Size Business* in 1958. During the next decade, cost accounting standards for medium and small-size business — classified by type of business — were developed and made public<sup>10</sup>.

This led to a nation-wide movement to propagate the concept. As a result, cost awareness began to take root within Japan's medium and small-size enterprises and, through them, contributed much to support Japan's economy.

## 7. Development of management accounting

Toward 1935, industrial rationalization plans promoted by the Government led corporations, on an individual basis, to adopt budgeting systems. Although the trend spread among Japanese corporations, it was only in the 1950's, after World War II, that budgeting was adopted by corporations in a systematic form.

One of the factors which were conducive to the universal adoption of budgeting was that the Government and its agencies put forth guidelines for managerial control that centered around budgeting.

In 1951, the Rationalization Committee of the Ministry of Trade and Industry released *Internal Control Systems for*

---

<sup>10</sup>Tatsuro Yamaguchi, "Postscript," *Keizai to Kaikai no Kihon-mondai (Basic Issues of Accounting and Management)*, ed. Tatsu Nabeshima, Chikura, 1986, 254.

*Corporations* at the request of the Government. The report recommended the introduction of American-style managerial methods.

The Industrial Structure Council of the Ministry of Trade and Industry issued one report after another in reply to questions raised by the Government: in 1960, *Profit Control by Divisional Organization*; in 1966, *Cost Management — New Concepts and Methods for Cost Reduction*; and in 1972, *Ideal Methods of Corporate Financial Policies*.

In an opinion released in 1972, the Council encouraged corporations to look at the concept of management from a different angle.

103

They should free themselves from the conventional management philosophy which places too much emphasis on increasing profit by expanding market share. Recognizing that factors such as environmental pollution and consumer movements pose increasing difficulties for corporations, the Council stressed that each corporation should take into account the interests of local residents and consumers in formulating its objectives.

Professors Torao Nakanishi and Tatsu Nabeshima, who contributed much to the establishment of cost accounting standards, expressed their views on corporate management philosophy in *Today's Management Philosophy and its Features*, a book published by the Japan Productivity Center in 1965. They emphasized the social responsibility of corporations. They also explained in detail how management accounting can be a means of improving productivity. The book had a great deal of influence among Japan's industrial circles and became very helpful in educating Japanese management.

In addition, Professors Nakanishi and Nabeshima co-authored in 1973 a book attuned to the forthcoming age, *New Economic Trends and Corporate Management*. It was published by the Japan Productivity Center. The authors clearly explained the basic links between corporations and the national economy and between the national economy and the international economy. In 1975, the Japan Productivity Center celebrated its 20th anniversary by staging a public platform on "Productivity in the Forthcoming Age."

As you must be aware, Japanese management philosophy is based on corporate social responsibility and public service. This

concept, which originated with the Government and economic groups, was well understood by both management and labour unions. Thus, a new management philosophy was firmly established. It worked so successfully that Japan overcame the world recession that resulted from OPEC's crude oil price hike in 1973.

In the meantime, a study group made up of representatives from leading corporations was set up under the chairmanship of Professor Nakanishi. In 1969, the study group launched a study of coordinated computerized accounting information systems<sup>11</sup>. When Professor Nakanishi died in 1971, Professor Nabeshima succeeded him as Chairman. In 1987, the study group put forth a report on the results of its study. The report examines how management strategies have relevance to the development of new theory and practice in the middle of widespread office automation.

104

## 8. The Commercial Code and Financial Accounting Principles

Financial Accounting Principles in Japan have been orientated toward achieving correctness in the profit and loss statement, as advocated in the United States (dynamic accounting). In the U.S., profits and losses are calculated on an accrual basis and assets are valued on the historical cost basis. Contrarywise, the Commercial Code prescribed the inventory method of calculating income, as advocated by German accounting, and the valuation of assets at less than current prices.

At the time of their development, the Financial Accounting Principles were therefore at wide variance with the accounting methods prescribed in the Commercial Code.

When the Financial Accounting Principles were put into effect, it was strongly requested that they be given precedence over the accounting provisions of the Commercial Code, tax legislation and other related regulations. This resulted in numerous amendments to the computation rules in the Commercial Code. The historical cost basis was substituted as the basis of asset valuation and the lower of cost or market basis was also introduced. But those amendments

---

<sup>11</sup>Torao Nakanishi, *Keiei-keizai-gaku Ronbun Sensyu (Selected Works of Dr. Torao Nakanishi)*, Chikura, 1980, 242.

did not resolve all the discrepancies between the Commercial Code and the Financial Accounting Principles.

In view of this, the Financial Accounting Principles were amended in 1963. This time, discrepancies were resolved in favour of the Commercial Code, an indication of the powerful status of the Code. The amendments were described in the preamble of the Principles.

In addition to weakening the leadership of the Financial Accounting Principles, this caused confusion in the practice of corporate accounting. For example, no regard was paid to the principle of consistency by all but the few enterprises which kept their accounts in compliance with the Commercial Code. Likewise, Article 287 of the Commercial Code dealing with reserve accounts was so widely applied that reserves for profit were sometimes created.

105

Two amendment proposals were put forth, both of which were criticized. In 1974, the Financial Accounting Principles were amended in accordance with a revised draft of these proposals. The principle of consistency was reconfirmed, but reserves for profit continued to be allowed.

As regards the form of financial statements, the Principles were changed to stipulate the all-inclusive income concept and the rules in the Commercial Code were amended accordingly, the two sets of amendments being coordinated. In the 1981 amendments to the Commercial Code, all kinds of reserves for profit were prohibited and the special reserves under Article 287-2 were limited to expenses. The Financial Accounting Principles were partly amended accordingly, save for an item of liability reserves.

## 9. The Certified Public Accountants System in Japan

Japan's Certified Public Accountants system started in July 1948 with the passing of the Certified Public Accountants Law, which replaced the Registered Public Accountants Law. The new designation was intended for professional accountants with a high standard of character and judgement.

Just three months before the Certified Public Accountants Law was adopted, so was the Securities and Exchange Law. This piece

---

of legislation was largely inspired from the American Securities and Exchange Law.

Japan's Securities and Exchange Law was adopted in the middle of a movement for the democratization of the securities and exchange business and disbandment of the *Zaibatsu* (financial group alignment). With the advent of the Law, all companies listed on a stock exchange became subject to audit and certification of their financial statements by an independent public accountant having no direct interest in the company.

106

The new audit and certification requirement under the Securities and Exchange Law made it necessary to put the corporate accounting and audit systems in viable condition. The following rules and regulations were issued accordingly: in July 1949, *Financial Accounting Princip/es* and in September 1950, *Audit Standards* and *Working Ru/es ofField Work*.

Based on these rules and standards, *Ru/es on Terminology, Form and Procedures for Preparation of Financial Statements* and *Ru/es for Audit and Certification of Financial Statements* became effective in January 1951. The audit of companies listed on a stock exchange started in July 1951. At that tune, there were more or less 450 companies subject to audit, and the number of Certified Public Accountants was less than 400 <sup>12</sup>

In the beginning, auditors were putting the emphasis on the role of internal control and internal audit systems as checks on the reliability of the accounting system. Therefore, audits were partially carried out through unique methods. In December 1956, the *Audit Standards* were amended. The *Working Rules ofField Work* were also entirely revised and *Audit Reporting Standards* were put into effect. The full-scale audit of financial statements started in January 1957.

The Certified Public Accountants system experienced ups and downs in line with the expansion of companies and the ensuing increase in the number of companies subject to audit. The system thus began to take root in society.

---

<sup>12</sup>Nihon Konin Kaikei-shi Kyokai (The Japanese Insitute of Certüied Public Accountants). *Konin Kaikei-shi Seido no Aywni (The l/istory of CPA System in Japan)*, 1983, 12

During the second half of 1964, many companies went bankrupt one after another. The most remarkable case was that of Sanyo Tokushu kou (Sanyo Special Steel Co. Ltd.); the window-dressing that came to light caused a big social commotion.

This led to a revision of the CPAs Law in 1966. The Japanese Institute of CPAs was reorganized into a special corporate body and audit corporations were introduced.

Meanwhile, the Japanese economy was becoming international, capital transactions were becoming more liberal and the securities market was expanding. Things were changing dramatically around the securities market.

107

In view of the changing business environment, the disclosure system was revised in March 1971 for the first time in 18 years and the provisions of the Securities and Exchange Law pertaining to rationalization were thoroughly revised. This was designed to strengthen the protection of investors.

In 1972, foreign corporation stocks were offered for public subscription for the first time in Japan. In 1973, a full-scale liberalization of capital was evolving and foreign companies began to be listed on Japan's securities market. As these movements gained momentum, the capital market became more and more international, causing Japanese CPAs to get more and more international-minded.

## 10. Japan's audit system

In Japan, audits are performed by CPAs. But an audit system existed under the Commercial Code before the Securities and Exchange Law was put into force. The Kansayaku, auditors appointed under the Commercial Code, were already performing audits. This raised the problem of how to bring the existing Kansayaku system in line with the new CPA system. It took a long time to resolve this problem.

In 1974, the audit provisions of the Commercial Code were amended. A new audit system was introduced. It required that all companies with a capital exceeding 500 million yen, whether or not governed by the Securities and Exchange Law, were subject to audit by an accounting (Kansayaku) auditor appointed under the Commercial Code as well as by a CPA or audit corporation. Along

---

with this amendment, the Kansayaku was given additional responsibility for operational auditing. Previously, he had been responsible only for financial auditing. (The application of the new rule was limited to companies with a capital exceeding 100 million yen.)

In this way, the audit under the Securities and Exchange Law and that under the Commercial Code came to meet each other in practice, and the audit system was thereby strengthened.

108

Even in those days, however, the appointment of the accounting auditor was subject to approval by two thirds of Kansayaku auditors and to a resolution of the Board of Directors. His term of office was not limited. The Board had the right to dismiss him by a resolution of two thirds of its members. There was still a big problem with the independence of the accounting auditor.

To solve this problem, the Commercial Code was amended in 1981 to require that both the accounting auditor or the Kansayaku auditor be appointed by a general meeting of shareholders. At the same time, the spectrum of companies to be audited by an accounting auditor was expanded to cover not only companies to which the Securities and Exchange Law was applicable, but also companies with a capital exceeding 500 million yen, as well as companies with liabilities amounting to more than 20 billion yen.

In 1965, the Minister of Finance referred the question of consolidated financial statements to the Business Accounting Deliberation Council. He was aiming at strengthening the audit system and his request was one of the measures he had in mind for this purpose. After various discussions, *Accounting Principles (or Standards) for Consolidated Financial Statements* were issued in 1975.

The preparation of consolidated financial statements and their audit by a CPA became effective in April 1977. In the first year of application of the new measure, that is the year ended March 1978, a total of 1,467 companies submitted negotiable securities statements. Out of these companies, a total of 494 were covered by the new measure and they had an average of 5.5 subsidiaries <sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup>See *supra* Note 12, 16.



The field of activities of Japanese CPAs has been extended from companies to schools. In 1970, the Private School Law was amended to cope with prevailing campus disturbances. At that time, *Accounting Standards for Schools* were issued by the Ministry of Education and school foundations which were receiving subsidies from the state and local public organizations were required to carry out prescribed accounting procedures and have their statements audited by a CPA.

In 1971, the Law was applied to universities and junior colleges which were under the authority of the Minister of Education, and its application was further extended to school foundations under the authority of a governor. In 1975, the Private School Promotion Subsidization Law was promulgated, which requires most private schools such as high schools, junior high schools, primary schools and kindergarten to have their financial statements audited.

As of July 25, 1990, the Japanese Certified Public Accountants Association had a membership of 8,701 Japanese, 18 foreigners and 99 audit corporations, totalling 8,818. In addition, there were 1,933 assistant CPAs registered as junior accountants. The number of companies which are submitting negotiable securities statements to the Ministry of Finance comprises 3,320 Japanese and 381 foreign entities as of August 1990.

## 11. Japan's tax accounting

There are two kinds of professional accountants in Japan, Certified Public Accountants (CPA) and Certified Tax Accountants (CTA). CPAs take care of the audit of large companies, while CTA handle tax services for small and medium-size companies. Certified Tax Accountants carry on an agency and tax consulting business, preparing tax documents and tax returns to be submitted to tax offices.

To qualify as a Certified Tax Accountant one has to pass an examination, or else be a lawyer or a CPA. He must also register with the Japanese Federation of Certified Tax Accountants' Association.

There are now 56,000 Certified Tax Accountants in Japan and they serve a population of 1,800,000 corporations and 1,300,000 individual businessmen.

---

As I mentioned before, Japan's accounting is governed by the Financial Accounting Principles and the Commercial Code. In addition, it is strongly influenced by tax rules. Depreciation is a case in point. It is computed under one of two methods (straight-line and declining balance) specified in the Income Tax Law, on the basis of such useful life as is determined in detail by a Finance Ministry Ordinance. The mining industry has the further choice of depreciating its assets under a production method.

110

I would like to draw the attention to the fact that the useful life of depreciable assets is changing over the time as a reflection of the Government's high economic growth policies. If the useful lives fixed in 1947 are compared with those in effect in 1951, one will find them shortened by 20 per cent. This means that the revised useful life was shorter than the actual useful life. Useful lives were again reduced by 20 percent in 1961, and by a further 15 per cent in 1964. This action was taken in recognition of the obsolescence of facilities in an age of technical innovation. At the same time, it aimed at raising the ratio of depreciation in capital assets <sup>14</sup>.

Let me give another example of tax policy. In 1957, the Special Taxation Measures Law was promulgated in order to allow various kinds of tax advantages to certain industries, businesses or regions. These preferential tax treatments proved to be very useful to strengthen the economic power of companies. In 1965, the Corporation Tax Law was completely overhauled. All those laws are supplemented by Finance Ministry Ordinances <sup>15</sup>.

## 12. Academic accounting societies in Japan

Nowadays, most of the accounting scholars in Japan belong to the Japan Accounting Association. The Japan Accounting Association was established in 1937 by 90 accounting scholars from universities and high schools.

Another group, the Japan Society of Accounting, had been founded in 1917. It consisted chiefly of businessmen and had a total of 1,000 members. It was not an academic society in the strict

---

<sup>14</sup>See *supra* Note 7, 24.

<sup>15</sup>Masato Kikuya, "Accounting and the Profession in Japan" (in English), *Bulletin of Nihon Junior College of Economic*, July 1990, 4.

meaning of this term, but a society to educate people and propagate the knowledge of accounting. Although the society is still issuing a magazine, *Accounting*, its activities virtually came to an end in 1943.

The Japan Accounting Association was established by and is composed of scholars only. It interrupted its activities in 1944 because of the war, but resumed them in May 1948. It has contributed much to the development of accounting in Japan from the postwar period to this day.

Its activities include a national assembly held once a year and regional meetings in six districts. At the national assembly, individual members used to present study reports freely. In addition, there were three thematic divisions: financial accounting, cost accounting and audit. Study reports were presented and discussions were made in each division.

111

The Japan Accounting Association was the only academic accounting society until the Japan Cost Accounting Association was founded in December 1975. But from the time when its members exceeded 1,200, a specialized academic society was established for each division through the personal connections of leading scholars. As of September 1990, the number of members in the Japan Accounting Association is 1,649.

As for the Japan Cost Accounting Association, it aims at promoting academic activities among its members, consisting of scholars and businessmen, in the area of cost accounting, one of the most important fields of accounting.

In May 1978, the Japan Auditing Association was founded. It is said to have developed from a parent organization, Kansai Audit Association. It got its start as a pure auditing scholars' society, but it later opened its membership to audit practitioners with remarkable achievements as well as to law scholars who are interested in auditing. It also admits audit corporations as special members.

As far as I know, there are twelve accounting associations in Japan. But it seems that there must be more. Following is a list showing the name of each association and the year of its foundation.

### Accounting Associations in Japan

Name of academic society	Year of foundation
• Japan Accounting Association	1937
• Japan Cost Accounting Association	1975
• Japan Auditing Association	1978
• Accounting History Association	1982
• Japan Association of Business Analysts	1984
• Japanese Association for International Accounting Studies	1984
• Japanese Bookkeeping Association (tentative name)	1985
• The Japan Society for Social Science of Accounting	1986
• Japan Corporate Social Accounting & Reporting Association	1988
• Association of Accounting in Mathematics (tentative name)	1988
• Association of International Studies for Public Sector Accounting (tentative name)	1989
• Japan Tax Accounting Association	1989

112

### Afterwords

I have given a general view on the historical development of Japan's accounting in terms of individual divisions, such as financial accounting, management accounting, auditing, etc. I have also given an outline of the professional accountants and associations of accounting scholars and practitioners. Accounting covers a wide sphere, and Japan's accounting developed in a particular environment indigenous to Japan.

The various accounting systems in place in Japan today are derived from accounting skills and theories developed in Europe and

the United States. So I am confident that accounting in Japan is playing as important a role in society as it is in other countries. Nowadays, people in Japan talk about the necessity of internationalization. They use the word *internationalization* here and there as a kind of slogan to describe what they think they should do.

Perhaps it is the wave of internationalization that carried me here to deliver this speech.



## **Chronique actuarielle**

par

divers collaborateurs de

MLH + A inc.

### **La T.P.S. : son effet sur les régimes d'avantages sociaux**

La T.P.S. aura diverses incidences sur les régimes de retraite et d'avantages sociaux, notamment sur le montant des réclamations et sur le coût des services administratifs, de consultation et de placement.

115

La plupart des organismes et entreprises sont maintenant tenus de percevoir la T.P.S. sur leurs ventes et de payer la taxe sur leurs achats. Ils peuvent cependant récupérer cette taxe sous la forme d'un «crédit de taxe sur les intrants».

D'autre part, plusieurs ne peuvent réclamer de crédit de taxe sur les intrants ou voient ce crédit limité à certaines de leurs activités; ce sont notamment les municipalités, les universités, les écoles, les hôpitaux, les banques et les sociétés de fiducie, les organismes de charité ainsi que les comités conjoints à l'égard de régimes de retraite et de prévoyance collective. Par contre, certains organismes et entreprises peuvent bénéficier d'un remboursement partiel de la T.P.S. selon le type d'activités qu'ils exercent. Ils subissent alors une hausse de leurs coûts directs.

Pour d'autres organismes et entreprises, la T.P.S. est perçue sur une partie des ventes seulement. Elle est calculée au prorata si on ne peut pas relier directement le montant de la taxe versée à un type de vente en particulier. En conséquence, une partie seulement de la taxe payée donne lieu au crédit de taxe sur les intrants. Toutes les entreprises de services financiers subissent des hausses indirectes de coûts puisqu'elles ne peuvent bénéficier entièrement du crédit de taxe sur les intrants.

### **Régimes d'assurance collective**

Les effets de la T.P.S. sur les régimes d'assurance collective varient selon le type de contrat en cause.

**Contrats assurés**

Toutes les primes sont exonérées de la T.P.S. L'assurance, tant individuelle que collective, constituant un service non taxable, l'assureur ne peut demander de crédit de taxe sur les intrants pour ses achats. Dans la plupart des cas, les primes augmenteront de moins de 1 %.

**Contrats non assurés (Services administratifs seulement)**

116 Lorsque les régimes d'assurance collective sont fournis sur la base d'un contrat de services administratifs seulement (S.A.S.), la T.P.S. ne s'applique pas aux réclamations mais est perçue sur les frais découlant du contrat.

Lorsque le contrat (S.A.S.) comporte un élément d'assurance telle qu'une limite pour excédent de perte (l'assureur s'engageant à couvrir l'excédent des pertes par rapport à une limite pré-établie), l'ensemble du contrat est considéré comme assuré, et tous les frais sont exonérés de la taxe. Sous réserve des règles d'anti-évitement, on peut restructurer ces régimes pour les rendre taxables ou exonérés, de manière à répondre aux intérêts financiers du responsable du régime et à minimiser l'impact inflationniste de la T.P.S.

Peu importe le type de contrat, la T.P.S. entraînera une hausse du montant des réclamations payées. Par exemple, les dentistes ne pouvant se prévaloir du crédit de taxe sur les intrants, le gouvernement a évalué que leurs honoraires augmenteraient de 0,6 %.

**Régimes de retraite**

Pour la plupart des régimes de retraite, seuls les honoraires de consultation et d'administration sont touchés par la T.P.S. (voir ci-après). Cependant, un régime investissant ses actifs dans l'immobilier peut être soumis à la T.P.S. sur les loyers commerciaux encaissés.

**Services de consultation et d'administration**

Les actuaires, les vérificateurs, les gestionnaires de placements, les fiduciaires ou gardiens de valeurs, les avocats et les



tiers administrateurs doivent imputer la T.P.S. sur leurs services. Il faut noter que les services rendus en 1990 et facturés ou payés avant le 30 avril 1991 ne sont pas taxables.

Revenu Canada nous a informés que les services de consultation relatifs aux contrats assurés, qu'ils fassent l'objet d'honoraires ou de commissions, seraient exonérés.

Aucun crédit de taxe sur les intrants n'est accordé lorsqu'un régime de retraite défraie les coûts des services de consultation et d'administration. Le régime ne peut alors éviter de payer la T.P.S., même si les services ont été achetés par l'employeur ou le responsable du régime et imputés par la suite au régime.

117

Lorsque les frais sont acquittés par l'employeur ou le responsable du régime, la T.P.S. n'entraîne pas une augmentation des coûts des organismes et entreprises taxables, mais elle affecte ceux qui sont exonérés. On ne peut se prévaloir du crédit de taxe sur les intrants que si l'employeur ou le responsable du régime acquitte les frais dans le cours normal de ses activités et qu'il a une obligation légale de payer ces frais. Cependant, avant de transférer cette obligation à l'employeur ou au responsable du régime, il faut tenir compte des autres incidences financières.

### **Taxe de vente provinciale du Québec**

Le gouvernement du Québec harmonise présentement son régime de taxe de vente provinciale (T.V.P.) avec celui de la T.P.S. Le nouveau régime entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1992, mais des mesures de transition ont pris effet dès 1991.

La nouvelle T.V.P. du Québec s'élèvera à 7 % à compter de 1992, et sera perçue sur les mêmes produits et services que la T.P.S., à quelques exceptions près. C'est le cas des primes d'assurance sur lesquelles la taxe de vente actuelle de 9 % continuera de s'appliquer.

À titre de mesure transitoire, l'assiette de la taxe a été élargie le 1<sup>er</sup> janvier 1991 et le taux abaissé à 8 %. Les services ne seront pas taxés avant le 1<sup>er</sup> janvier 1992.

## Sommaire

La T.P.S. aura un impact inflationniste sur les frais afférents aux régimes de retraite et, dans une moindre mesure, aux régimes d'avantages sociaux. L'incidence de la T.P.S. dépendra de la situation fiscale des organismes et des entreprises concernés ainsi que de la manière dont les services sont imputés.

### Situation fiscale des régimes d'avantages sociaux

#### 118 Exonérés

- Primes d'assurance collective et individuelle;
- Cotisations aux régimes de retraite et aux R.É.E.R.;
- Primes versées aux régimes provinciaux d'assurance-maladie;
- Allocations de retraite;
- La plupart des services de santé et des services dentaires (excluant les services d'esthétique);
- Services de maisons de convalescence;
- Services de chiropraticiens, de physiothérapeutes, de podiatres et d'optométristes;
- Garderies;
- Prêts à intérêt faible ou nul;
- La plupart des services fournis par les maisons d'enseignement;
- Services de consultation dans le cadre de régimes assurés.

#### Détaxés (taxables à 0 %)

- Médicaments nécessitant une ordonnance;
- Services médicaux et prothèses, incluant :
  - fauteuils roulants;

- lunettes et lentilles cornéennes nécessitant une ordonnance;
- prothèses auditives.

**Taxables**

- Services de consultation (voir ci-dessus pour plus de détails);
- Services d'administration de tierce partie (sauf en présence d'un élément d'assurance);
- Abonnements à des clubs de conditionnement physique;
- Loyers commerciaux (non résidentiels);
- Médicaments en vente libre.



## Études techniques

par

Rémi Moreau

### **L Le devoir de conseil de l'assureur**

Le devoir de conseil de l'intermédiaire, dont la mission est justement d'expliquer au client le contenu du programme d'assurance, nous est plus familier que celui de l'assureur. En ce sens, le devoir de conseil de l'assureur est souvent assumé par le courtier, représentant de l'assuré.

121

Toutefois, il apparaît que le devoir de conseil de l'assureur persiste lorsque :

- a) la souscription d'assurance est faite sans intermédiaire;
- b) l'assureur, représenté ou non par l'intermédiaire, offre directement à l'assuré un certain nombre de services : évaluation et règlement des sinistres, ingénierie, inspection, prévention, élaboration d'un programme complet et cohérent (montants, franchises), service de sauvetage après sinistre et subrogation;
- c) l'assureur offre des services spécialisés à certains groupes spécialisés, notamment dans la gestion de programmes autoassurés, dans l'administration de captives, dans la participation en première ligne d'un programme d'autoassurance (*fronting*).

Au titre du règlement des sinistres, les assureurs peuvent commettre des négligences en regard de leur devoir de conseil, telles que : refuser de payer une indemnité sans justification, omettre de faire les enquêtes pertinentes, refuser de faire une offre de règlement, faire défaut d'aviser tout assureur excédentaire de l'évolution du dossier de sinistre en première ligne, négliger de défendre adéquatement l'assuré, s'il y a lieu.

La responsabilité de l'assureur peut également être mise en cause du fait de préposés, tel un inspecteur agissant sans autorisation ou à des fins étrangères à ses attributions.

Nous avons lu avec beaucoup d'intérêt un article paru dans *L'Argus* (5.6.1987), intitulé «Le devoir de conseil de l'assureur, une jurisprudence incontournable», par F. Lacipière.

Toutefois, à notre avis, cet article cadre mal avec le droit québécois (et même avec le droit français) en ceci que le mot «assureur», du point de vue terminologique, comprend aussi bien les sociétés d'assurances que les agents généraux ou les courtiers. En ce sens, l'obligation de mettre un client en garde contre le danger de certains risques et de faire défaut de les assister dans le choix d'une couverture appropriée incombe plus spécifiquement au courtier.

122

Quelles sont les obligations légales de l'assureur en vertu du Code civil ? Mentionnons certaines dispositions :

- Les articles 2468, 2529, 2537, 2562 et 2575, qui établissent le principe de l'engagement de l'assureur à verser une prestation;
- L'article 2478, qui dispose que l'assureur doit indiquer par écrit au preneur les divergences entre la police et la proposition;
- Les articles 2480, 2501, 2502, 2503, 2579 et 2601, qui prévoient les dispositions minimales que la police doit contenir;
- Les articles 2481, 2482, 2490, 2504 et 2532, qui invalident certaines clauses contractuelles non conformes;
- L'article 2499, qui prévoit une interprétation du contrat contre l'assureur, en cas d'ambiguïté;
- L'article 2505, qui prévoit la délivrance au preneur d'une police d'assurance collective;
- Les articles 2523 et 2524, qui stipulent la non-résiliation du contrat dans certains cas;
- L'article 2569, qui établit la portion de la prime due en cas de résiliation;
- L'article 2570, qui établit le droit de l'assureur à la prime pour la durée du risque;

- L'article 2585, qui prévoit les droits de l'assureur en cas d'assurances multiples;
- L'article 2594, qui prévoit les obligations en cas de sauvetage;
- Les articles 2604 et 2605, qui obligent l'assureur en matière de défense et de frais de défense.

Quoique les éléments précités ne concernent pas explicitement le devoir de conseil de l'assureur, ils démontrent néanmoins que le législateur entend protéger l'assuré, et le devoir de conseil de l'assureur semble s'inscrire dans cette voie.

123

Dans son article, «Les obligations de renseignement de l'assureur», présenté dans le cadre d'un colloque du Barreau, M<sup>e</sup> Bergeron mentionne l'affaire *Piggott*, de la Cour d'appel de Saskatchewan<sup>1</sup>, dans laquelle l'assuré avait souscrit une assurance de chantier pour la construction d'une piscine. En cours de construction, des pluies abondantes détériorent l'excavation et l'assureur refuse d'indemniser l'assuré, en alléguant une exclusion portant sur la nature des dommages en cause. La Cour d'appel reconnaît que l'assureur se devait d'émettre une police conforme au risque sur la base d'un devoir de soin (*duty of care*) envers l'assuré.

Une affaire récente, *Thomas John Fletcher et une autre c. Manitoba Public Insurance Co.*<sup>2</sup>, ne manque pas de rappeler à un assureur public son obligation d'information vis-à-vis l'assuré. Cet assureur offrait une protection additionnelle d'assurance-automobile contre les automobilistes insuffisamment assurés, moyennant une légère surprime. La Cour suprême du Canada rétablit le jugement de première instance, qui avait été infirmé par la Cour d'appel. La haute Cour signale ce qui suit :

L'assureur avait donc envers ses clients une obligation de diligence pour ce qui était de les informer de toutes les protections offertes, de leur but et des primes correspondantes. Bien que l'obligation ne soit pas aussi rigoureuse que celle imposée aux agents et aux courtiers privés, il incombe à

---

<sup>1</sup>*Piggott Construction c. Saskatchewan Govt. Ins.*, (1986) 16 C.C.L.I. 204 (Sask. C.A.).

<sup>2</sup>(1990) R.R.A. 1053 à 1055, Cour suprême du Canada (Ont.).

l'assureur public de veiller à ce que ses clients reçoivent l'information dont ils ont besoin pour être en mesure de déterminer judicieusement quels risques ils sont prêts à supporter.<sup>3</sup>

124 Dans une autre cause, *La succession de feu Edmond Larivière et une autre c. Assurance-Vie Desjardins*<sup>4</sup>, la Cour supérieure précise que l'erreur d'un employé d'une caisse populaire, vendant de l'assurance, rejaillit sur l'employeur. Dans ses conclusions, le tribunal exprime que la Caisse a été négligente et qu'elle a manqué à ses devoirs de conseil. Dans cette affaire, la Caisse était l'intermédiaire entre l'assuré et l'assureur, selon les règles du mandat. Tel mandataire, excédant son mandat, demeure responsable, même si l'assureur peut être exonéré. Toutefois, dans les circonstances, l'assureur ne pouvait se retrancher derrière une police maîtresse conclue avec la Caisse et son contrat d'assurance-vie fut déclaré pleinement valide même s'il alléguait la violation de la police.

Il en serait de même dans la jurisprudence américaine qui devient de plus en plus sévère sur le devoir de l'assureur de renseigner les assurés sur leurs droits en vertu de la police, comme l'ont constaté W. Barker et D. Vobornik dans un article intitulé "The Scope of the Emerging Duty of First-Party Insurers to Inform Their Insureds of Rights under the Policy"<sup>5</sup>, et principalement lorsque l'assureur sait pertinemment que des indemnités sont payables à l'assuré dans telles ou telles circonstances et que celui-ci en ignore l'existence. Si l'assuré a l'expertise nécessaire à la lecture de sa police ou s'il est représenté par un courtier, il va sans dire, à notre avis, que cette obligation peut être atténuée.

Les garanties formulées par l'assureur ne suffisent pas toujours à protéger adéquatement l'assuré. Il importe cependant que l'assureur soit clair sur les limitations de couvertures. Au-delà des garanties, le rôle de conseil de l'assureur peut prendre diverses formes, notamment dans la communication de mesures de prévention et de contrôle des risques.

---

<sup>3</sup>Extrait du résumé de R.R.A., p. 1053.

<sup>4</sup>(1990) R.R.A. 973 à 980. En appel.

<sup>5</sup>*Tort and Insurance Law Journal*, Summer 1990, Vol. XXV, No. 4, p. 749.



La responsabilité contractuelle et extra-contractuelle de l'assureur peut faire l'objet d'un contrat d'assurance responsabilité professionnelle, tant au Canada qu'aux États-Unis. Certaines polices couvrent exclusivement les erreurs ou omissions de l'assureur; d'autres combinent la garantie Erreur et Omission et la garantie *D & O*. Voici les principaux éléments :

1° *Définition des services assurés*

*"Claims handling and adjusting, engineering, safety inspection and loss control, premium financing, insurance consulting, personal injury rehabilitation, salvage operations."*

125

2° *Définition des sinistres assurés*

*"Direct and consequential damages, including compensatory damages and punitive and exemplary damages, which are payable because of claim to which this insurance applies."*

3° *Définition de l'assuré*

*"Named insured and all corporations, firms or associations which are owned, managed or controlled by the named insured, its subsidiaries, the insureds' interest in pools, plans or similar facilities."*

## II. Le droit d'auteur et l'assureur

Le droit d'auteur est le droit exclusif de reproduire une oeuvre ou d'en permettre la reproduction, la publication ou la représentation.

Si le droit d'auteur s'applique à toute oeuvre originale littéraire, artistique, dramatique, architecturale ou autre, ainsi qu'aux logiciels et aux programmes informatiques, il comprendrait également le document inédit que constitue le contrat d'assurance. Le droit d'auteur, obtenu par l'enregistrement de l'oeuvre, selon la *Loi sur le droit d'auteur*<sup>6</sup>, est attesté par un certificat prouvant que

---

<sup>6</sup>S.R. Chap. C-30, modifiée le 8 juin 1988.

l'oeuvre est protégée. La police d'assurance est donc incluse dans les oeuvres protégées par la loi.

Comme son nom le suggère, ce droit appartient à l'auteur, à moins que celui-ci n'ait été engagé ou employé par une autre personne, auquel cas il appartient à l'employeur, en l'occurrence l'assureur.

Le droit d'auteur canadien est valable dans un pays étranger si celui-ci est signataire de la convention de Berne ou de la Convention universelle sur le droit d'auteur.

126

La question essentielle qui se pose est la suivante : jusqu'où s'étend la protection du droit d'auteur de l'assureur en regard du formulaire d'assurance, communément appelé « police » ?

On doit se rappeler que ce n'est pas l'idée du contrat d'assurance qui est protégée, ce qui serait inadmissible, mais bien son expression ou sa reproduction dans une langue particulière. Nous sommes d'avis que ce droit est relativement mince. Dans la mesure où tout autre assureur souhaite accorder les mêmes protections d'assurance garanties par une police « protégée », il pourrait le faire, même de façon similaire, croyons-nous, sans violer le droit d'auteur, en modifiant, même légèrement, la présentation ou la conception graphique, ou la rédaction. À la limite, ce qui est protégé est la reproduction identique de l'oeuvre ou de parties complètes de l'oeuvre.

En dernier ressort, il appartiendra au tribunal, en cas de litige, d'examiner la reproduction d'une oeuvre protégée et d'apprécier dans quelle mesure certaines parties d'une reproduction constituent une réplique exacte et si telles parties sont suffisamment importantes pour constituer des éléments essentiels de l'oeuvre protégée. Un autre élément important qui serait laissé à l'appréciation du tribunal est l'usage ou la pratique. En matière de rédaction contractuelle d'assurance, les clauses et les expressions consacrées se retrouvent à plusieurs enseignes et elles ne sont pas, souventes fois, inédites. En outre, le Bureau d'assurance du Canada fournit à ses membres différents types de formulaires que les assureurs sont libres de modifier, d'adapter ou de conserver intégralement, à leur guise. En ce domaine, on peut donc observer que le contrat d'assurance imprimé n'a pas, généralement, la même originalité que l'oeuvre littéraire inédite. Enfin, le fait de paraphraser, sur un même

thème, en rédigeant un contrat à partir d'un contrat existant, ne constitue pas nécessairement, selon la jurisprudence, une violation du droit d'auteur :

*"Thus, where the commercial work at issue is an insurance policy, the courts have recognized that a 'striking similarity of language [between two insurance policies may be] totally explicable by the nature of the insurance art.' Consequently, 'what might be called a paraphrase and plagiarism in another [work], is significantly different for the purposes [of comparing two insurance policies]. [...]'"*

127

Sur ce point, l'auteur en question cite une jurisprudence américaine, soit les arrêts *Dorsey c. Old Surety Life Insurance Co.*<sup>8</sup> et *Continental Casualty c. Beardsley*<sup>9</sup>, lesquels ont refusé d'adopter le test de similarité (*substantial similarity*) :

*"To constitute infringement in [...] cases (involving a form of contractual provisions, such as insurance policies, a showing of appropriation in the exact form or substantially so of the copyrighted material should be required."*

À la lumière de ces arrêts, on peut conclure que la violation du droit d'auteur dépend des éléments de fait qui sont à la base de la protection de l'auteur plutôt que des éléments de similarité.

---

<sup>7</sup>"Copyright Protection for Insurance Policies," by Andrea R. Luciano, *The Forum* (référence incomplète). Since 1985, *The Forum* is known under the following title: *The Tort & Insurance Law Journal*.

<sup>8</sup>98 F.2d 872 (10th Cir. 1938).

<sup>9</sup>253 F.2d 702 (2d Cir.), cert. denied, 358 U.S. 816 (1958).



## Faits d'actualité

par

R. M.

### **L**      **Projet de loi sur le *Code civil du Québec***

Le ministre québécois de la Justice, M. Gil Rémillard, a déposé à l'Assemblée nationale, en décembre, le projet de loi 125 intitulé *Code civil du Québec*. Ce volumineux document, dont l'objet est de remplacer le *Code civil du Bas-Canada* adopté par le chapitre 41 des lois de 1865 de la législature de la province du Canada, était attendu impatiemment depuis la tenue d'audiences publiques en commission parlementaire, à l'automne 1988.

129

Le *Code civil du Québec* comprend 10 livres, à savoir :

- *le Livre premier* : Des personnes;
- *le Livre deuxième* : De la famille;
- *le Livre troisième* : Des successions;
- *le Livre quatrième* : Des biens;
- *le Livre cinquième* : Des obligations;
- *le Livre sixième* : Des priorités et des hypothèques;
- *le Livre septième* : De la preuve;
- *le Livre huitième* : De la prescription;
- *le Livre neuvième* : De la publicité des droits;
- *le Livre dixième* : Du droit international privé.

Les dispositions ayant trait à l'assurance se retrouvent au Livre cinquième portant sur les obligations. Cette partie fort importante du droit des obligations a fait l'objet d'un avant-projet de loi en 1987, également discuté en commission parlementaire et qui fit l'objet d'intenses critiques. Les deux principaux sous-titres du Livre cinquième portent sur les obligations en général et sur les contrats nommés. Le contrat d'assurance est traité au chapitre quinzième du titre 2 sur les contrats nommés.

On observe l'apport de plusieurs modifications aux dispositions d'assurance, suivant l'avant-projet de loi. La Revue en fera l'analyse au cours des prochains mois.

## II. **Projet de loi modifiant le *Code de la sécurité routière***

Le projet de loi 108, présenté par le ministre des Transports, vise les objets suivants :

- Élargir le champ d'application du *Code de la sécurité routière*;
- Accroître le contrôle routier;
- Augmenter les amendes dans le cas de certaines infractions;
- Simplifier le processus d'immatriculation et d'émission des permis et modifier certaines règles actuelles;
- Régir la reconstruction de véhicules gravement accidentés;
- Introduire des mesures destinées à diminuer le taux d'accidents;
- Instaurer de nouvelles règles relatives aux véhicules hors normes, aux stationnements pour les personnes handicapées, à la définition de certains véhicules, à des règles de circulation, de signalisation et de procédures.

130

## III. **Nouvelle tarification en assurance-automobile**

Une nouvelle tarification en assurance-automobile pourrait être instaurée au Québec en 1992, dans la foulée des dispositions modifiant le *Code de la sécurité routière* par le projet de loi 108. En effet, la tarification du régime public d'assurance-automobile serait modulée selon le nombre de points d'inaptitude et selon le nombre de suspensions ou de révocations de permis pour chaque conducteur : on estime ainsi que le montant de la prime serait en relation avec le risque plus personnalisé que représente chaque assuré, à savoir : possibilité d'une réduction des primes (hypothèse à l'étude actuellement) dans le cas des conducteurs n'ayant accumulé aucun point de démerite, par opposition à des augmentations progressives en fonction du nombre de points inscrits au dossier. Le Gouvernement désire ainsi s'en tenir au principe de la neutralité, c'est-à-dire

que les augmentations visant une minorité de conducteurs devraient apporter des diminutions à l'endroit des conducteurs peu ou non pénalisés.

#### IV. Barcelone : les Jeux sont assurés

Le bref article de Didier Burg, dans le numéro 6193 de *L'Argus* (p. 3319) fait valoir la nature des garanties d'assurance souscrites par le comité organisateur des Jeux olympiques de Barcelone, jusqu'à concurrence des sommes et des primes suivantes :

131

- *Assurance responsabilité civile*  
11 milliards de pesetas (121 000 000 \$) par sinistre  
[prime : 57 millions de pesetas (627 000 \$)];
- *Assurance annulation d'événement*  
15 milliards de pesetas (165 000 000 \$) par sinistre  
[prime : 375 millions de pesetas (4 125 000 \$)];
- *Assurance des équipements électroniques et de télécommunication*  
5 milliards de pesetas (55 000 000 \$)  
[prime : 29 millions de pesetas (319 000 \$)];
- *Assurance des biens immobiliers et mobiliers*  
immeubles : 2,5 milliards de pesetas (27 500 000 \$),  
meubles : 500 millions de pesetas (5 500 000 \$)  
[prime : 19 millions de pesetas (209 000 \$)];
- *Assurance des frais médicaux et des accidents*  
*(aux participants, aux membres et aux spectateurs)*  
2,5 milliards de pesetas (27 500 000 \$)  
[prime : 68 millions de pesetas (748 000 \$)];
- *PRIME TOTALE*  
671 millions de pesetas (7 381 000 \$).

## V. Étatisation de l'assurance-automobile en Ontario ?

Notre homologue *Le Portefeuille*<sup>1</sup> publie un extrait du discours du trône prononcé lors de la première session du 35<sup>e</sup> parlement de l'Ontario, dirigé par M. Rae. Le voici :

132

*"Leadership is often about choosing when and where to intervene. We believe that in many areas the market can and should take the lead, with the public sector playing a facilitating role. But in certain cases, such as the delivery of auto insurance, public leadership is a more effective and equitable solution.*

*"After a period of discussion, we will introduce, in the spring, a bill to reorganize the delivery of car insurance to the driving public. We plan to examine the experiences of Manitoba, Saskatchewan, British Columbia and Quebec, other jurisdictions in North America and our previous provincial plans.*

*"Our intention is to create a system that will provide the best service at a reasonable cost to drivers, and at the same time ensure access to a fair settlement of claims for personal and other damages. We believe that a driver-owned plan can provide to the best service to the public."*

## VI. La guerre du golfe Persique : Impact sur les assurances

Avant la date de l'ultimatum fixé par l'O.N.U. à l'Iraq, les primes d'assurance étaient en forte hausse. En Angleterre, le comité des risques de guerre du syndicat des Lloyd's a décidé de laisser à la discrétion des assureurs la hausse des primes sur les navires empruntant le Golfe ou séjournant dans ses ports. Dans certains cas, les primes auraient triplé. Les primes en assurance aviation ont subi également de fortes majorations, quand les assurances étaient disponibles : les primes pour Ryad furent multipliées par dix, celles pour Tel Aviv, par vingt.

---

<sup>1</sup>Vol. 7, n° 7, décembre 1990.



Au début des hostilités, soit le 15 janvier, la surprime imposée était comparable à celle de 7,5 % en vigueur durant la guerre Iran-Irak<sup>2</sup>. Selon M. Stephen Merrett, président de Merrett Holdings PLC, le total des sinistres payés durant les sept années du conflit a dépassé le milliard de dollars.

Au fil de la guerre du Golfe, les primes ont considérablement augmenté, tant pour ce qui est des risques reliés à la guerre que des risques usuels, et plus encore quant à certains risques extraordinaires, tels les actes de terrorisme, les enlèvements et rançons et les dommages à l'environnement. Dans certains cas, on parle d'augmentations de 500 % à 2 000 % : risques aériens et maritimes au Moyen-Orient. Au surplus, les assureurs encore disponibles se réservent le droit de modifier les garanties et les tarifs, ou même d'annuler les contrats, dans un délai de 24 heures. Voici certains exemples :

133

- Un navire se rendant dans un port d'Arabie fut assuré pour la durée du trajet (7 jours) jusqu'à concurrence de sa valeur, moyennant une prime de 4 % de sa valeur :  $15\,000\,000 \$ \times 4\% = 600\,000 \$$ ;
- Un avion de la Pan Am est assuré moyennant une prime de 160 000 \$ par vol sur Ryad et de 60 000 \$ sur Tel Aviv : ces augmentations représentent environ 10 fois la prime usuelle;
- Un autre transporteur, évalué à 50 millions \$, s'est vu servir des primes de 125 000 \$ pour Tel Aviv, de 100 000 \$ pour Bahrain et de 40 000 \$ pour Le Caire;
- Plusieurs compagnies de transport et des compagnies pétrolières furent obligées de résilier les garanties couvrant leurs installations et leurs opérations.

Les risques de guerre proprement dits sont assurés par un nombre restreint d'assureurs spécialisés. Deux agences gouvernementales américaines sont les plus actives, à savoir Federated Aviation Administration et Maritime Exportation. Parmi les

---

<sup>2</sup>Les assureurs londoniens rapportent des réclamations totalisant 1 milliard \$ en 8 ans de conflit. La moyenne annuelle des primes sur le marché de Londres, de l'ordre de 125 millions \$, n'aurait pas suffi à payer l'ensemble des sinistres.

assureurs privés, notons Lloyd's London, Chubb & Son inc. et American International Underwriters inc.

En ce qui concerne les assurances de personnes, les assurances vie ne comportent généralement pas d'exclusions contre le risque de guerre; toutefois, les nouvelles demandes émanant de militaires peuvent être refusées ou acceptées moyennant une surprime. Au niveau des assurances accident et des assurances salaire, plusieurs contrats comportent une exception quant au risque de guerre.

134

### VII. Les résultats du troisième trimestre de l'année 1990

Les résultats d'opération des assureurs canadiens (biens et responsabilité) se résument comme suit, suivant la revue *Quarterly Economic Review*, publiée en janvier 1991 :

	(000)
• Primes nettes émises :	3 486 717
• Sinistres et frais d'expertise	2 565 244
• Rapport des sinistres aux primes :	76,2 %
• Pertes techniques :	235 921
• Revenus nets de placement :	589 308
• Rapport combiné :	107,0 %

Les primes nettes émises sont supérieures à celle du trimestre de 1989 (3,3 milliards \$) mais le rapport des sinistres aux primes est comparable en raison des sinistres et frais d'expertises qui furent supérieurs à ceux de l'an dernier (2,4 milliards \$).

Un redressement des tarifs n'est pas encore annoncé et tout porte à croire qu'il ne serait pas amorcé en 1991, tant au Canada qu'aux États-Unis. Malgré la prédiction d'une forte hausse des sinistres en 1991, les experts prédisent une augmentation modeste des primes, en fin d'année, dans l'ensemble des branches d'assurance plutôt que des augmentations spectaculaires dans certaines branches particulières.

Certains facteurs pourraient toutefois modifier les prévisions, notamment la baisse anticipée des taux d'intérêt, la durée de la récession et les effets financiers de la guerre du Golfe. Au Canada,

la TPS devrait également avoir un impact sur la hausse des frais d'opération des assureurs.

Voici certaines prévisions du Bureau d'assurance du Canada sur le cycle en cours, selon *Quarterly Economic Review* (janvier 1991) :

*"Forecasting is currently hazardous because of uncertainty created by the Gulf War. The current projection assumes that the war does not last beyond spring and that economic recovery will be led by lower interest rates. Short-term interest rates are expected to fall by at least 100 basis points by the end of the year, with the prime rate at 11.00% or lower. This pattern of lower rates will reduce the value of the Canadian dollar, boost motor vehicle sales and start a housing recovery. Recovery will be slow and selective, giving mediocre growth in late 1991 and 1992.*

135

*"This type of cyclical recovery will prolong the underwriting cycle and depress profits in the insurance industry until after the overall economy has recovered. The key factor is investment income in insurance firms. High returns on most fixed income investments will be reduced by the cyclical decline in interest rate, and the loss of investment income will temporarily reduce profits. Premium income will be slow to accelerate in the recovery due to competitive forces, while claims costs will resume an aggressive upward pattern.*

*"If the Gulf War lasts more than three to six months, it will fundamentally delay the course of the North American economy, the pattern of the general economy and the underwriting cycle for the property and casualty industry."*

### VIII. Perte des récoltes de citrons catastrophique aux États-Unis

La perte des récoltes de citrons aux États-Unis, due au gel survenu avant Noël, dépasserait 350 millions de dollars, selon les plus récentes estimations. Pour certains assureurs, il s'agit de la seconde plus importante catastrophe naturelle depuis le tremblement de terre de San Francisco, en 1906.

Voici un extrait d'un article paru le 8 janvier 1991 à ce sujet, dans la publication *Journal of Commerce* :

136

*"The state's two largest carriers, State Farm Insurance Co. of Bloomington, Ill., and Farmers Group of Los Angeles, showed a combined loss of \$80 million resulting from freeze-related damages during a two-week siege beginning during the Christmas holiday. Total insured losses are expected to exceed \$150 million.*

*"Bill Nielson of Exeter, Calif.-based Nielsen & Associates Insurance Agency, said that California's \$17.5 billion agriculture industry suffered tremendous losses as a result of the freeze.*

*"William Siroloa, State Farm superintendent of communications, said his company was caught off guard by the tremendous damage caused by the sudden freeze. He predicted \$32.5 million in claims from 17,000 policyholders."*

Pour le moment, les pertes potentielles ayant trait à d'autres formes de récolte (brocolis, oranges, fraises, céleris, artichauts) ne sont pas disponibles. Plus d'une vingtaine d'États américains seraient touchés par cette catastrophe naturelle.

### IX. Loi sur les banques et les opérations bancaires

Suivant une tradition de révision décennale, au début de chaque décennie, de la *Loi sur les banques*, M. Gilles Loisel, ministre d'État (Finances) a déposé à la Chambre des communes le projet de loi C-95 intitulé *Loi sur les banques et les opérations bancaires*.

Les principaux éléments de changement apportés par le projet de loi s'inscrivent dans le cadre d'une réforme plus globale des lois sur les institutions financières fédérales présentée par le ministre à l'automne 1990, concernant les banques, les compagnies d'assurances et les associations coopératives de crédit.

Les révisions proposées dans le cas de la *Loi sur les banques* permettraient aux banques à charte d'avoir un capital largement réparti, d'être sur la voie d'une large répartition ou d'appartenir directement à des institutions financières réglementées, à capital réparti. Voici la distinction faite dans le document explicatif de la réforme quant aux banques de l'annexe I et celles de l'annexe II :

137

**«Banques de l'annexe I**

«Dans le cas des banques de l'annexe I, qui comprennent les six grandes banques canadiennes, la *Loi sur les banques* révisée maintiendrait le régime actuel de large répartition du capital. C'est le régime appliqué sous une forme ou une autre dans tous les pays occidentaux, de même qu'au Japon. On aurait ainsi l'assurance que les six grandes banques canadiennes garderaient un capital largement réparti, sans qu'une personne ou un groupe de personnes associées puisse détenir plus de 10 pour cent d'une catégorie d'actions.

**«Banques de l'annexe II**

«L'actuelle *Loi sur les banques* permet à un Canadien ou à un groupe de Canadiens de créer une banque de l'annexe II et de garder son capital fermé pendant les 10 premières années d'obtention d'une charte de banque. Le capital doit ensuite être largement réparti. Ces dispositions seraient maintenues dans la nouvelle *Loi sur les banques*.

«La nouvelle *Loi sur les banques* continuerait aussi de permettre à une banque étrangère de demander l'autorisation d'établir au Canada une filiale de banque étrangère, sous forme de banque de l'annexe II.»



## Chronique juridique

par

Rémi Moreau

### I. Responsabilité assumée par contrat

L'exclusion de la responsabilité assumée par contrat est souvent incomprise par l'assuré, et le praticien a parfois du mal à lui en expliquer le sens, l'étendue ou la portée.

139

Dans l'arrêt *United States Fire Insurance Company c. Bouchard et Blanchette Marine Limitée et une autre*<sup>1</sup>, la Cour d'appel nous donne une excellente définition de cette question. Voici d'abord les faits, très brièvement. Une entreprise s'était engagée à modifier la structure de béton d'un quai et dut utiliser pour ce faire une pelle mécanique installée sur un chaland, laquelle se déplaçait suivant le progrès des travaux, grâce à un remorqueur loué. Une tempête fit rage et les vagues soulevèrent le chaland, firent basculer la pelle et provoquèrent des dommages matériels tant au chaland qu'à la pelle mécanique. L'assureur de l'entrepreneur a d'abord indemnisé son assuré et fut subrogé dans ses droits contre le locataire du remorqueur, qui devait manoeuvrer le chaland vingt-quatre heures par jour, soit pour déplacer la pelle mécanique, soit pour en assurer la sécurité et celle de la pelle en cas de tempête.

L'assureur de ce dernier invoqua trois moyens de contestation, dont l'exclusion suivante de la police :

«Sont exclus de la garantie :

a) La responsabilité assumée par l'Assuré en vertu d'un contrat ou d'une convention quelconque, sauf un contrat accessoire, mais cette exclusion ne s'applique pas à une garantie de bon fonctionnement ou de qualité des produits de l'Assuré désigné ni à une garantie de bonne exécution des travaux exécutés par lui ou pour son compte; [...]

La Cour a examiné les aspects suivants de cette exclusion :

---

<sup>1</sup>(1990) R.R.A. 667 à 673.

1° *Le sens de «contrat accessoire»*

La police se réfère à des baux, à des conventions relatives aux servitudes ou à l'utilisation d'ascenseurs, etc...; la Cour conclut qu'un tel contrat accessoire n'avait rien à voir avec l'affaire en litige;

2° *Le sens de «responsabilité assumée»*

La Cour croit que les obligations qui dérivent d'une loi n'ont pas à être stipulées dans une convention; cependant, à la lumière de la jurisprudence <sup>2</sup>, la Cour estime que la responsabilité assumée se réfère à des responsabilités conventionnelles, voulues par les parties pour réduire ou amplifier les obligations légales.

En somme, l'assureur connaît ou est présumé connaître les obligations légales de son assuré mais il ignore totalement les engagements contractuels, d'où l'exclusion.

En conséquence, le Tribunal conclut à l'absence de toute responsabilité assumée dans la convention entre l'entrepreneur et le locataire d'équipement et décide que l'obligation de ce dernier était légale, à savoir le manquement à son obligation «de manoeuvrer le chaland à un moment où la manoeuvre était devenue nécessaire», et ne relevait pas de l'exclusion précitée.

II. **La subrogation de l'assureur contre le receleur d'automobiles**

L'assureur qui a indemnisé son assuré à la suite du vol de son automobile peut-il réclamer du receleur la totalité de l'indemnité? Une réponse positive à cette question est donnée par la Cour d'appel dans l'arrêt *Hamel c. Le Groupe Desjardins Assurances Générales* <sup>3</sup>.

Le recours de l'assureur est fondé sur la responsabilité quasi délictuelle du receleur (art. 1053 C.c.). La Cour estima que les gestes fautifs du receleur ne pouvaient être dissociés de ceux du

<sup>2</sup>*Canadian Indemnity Co. c. Andrews & George Co.*, (1953), 1 R.C.S. 19; *Foundation of Canada Engineering Corp. c. Canadian Indemnity Co.*, (1978) 1 R.C.S. 84.

<sup>3</sup>Jugement du 11 septembre 1990.



voleur, même s'ils n'étaient pas simultanés dans le temps, car les deux gestes visaient à priver le propriétaire de son bien.

La Cour a pu examiner d'autres décisions où le voleur et le receleur avaient été condamnés solidairement<sup>4</sup>, ainsi que des exemples de jurisprudence québécoise sur le principe de la continuité de la même faute<sup>5</sup> : celle du voleur et celle du receleur.

### III. Notion large de « maison de l'assuré »

L'assureur est subrogé dans les droits du tiers responsable, en vertu de l'article 2576 C.c., sauf en ce qui concerne les personnes faisant partie de la maison de l'assuré.

141

Dans l'arrêt *Georges-Henri Gagné c. Le Groupe Laurentienne et al*<sup>6</sup>, le Tribunal a interprété largement l'expression « personnes faisant partie de la maison de l'assuré ». En effet, la Cour d'appel a conclu qu'un voisin de l'assuré, causant des dommages à ce dernier suite à des services bénévoles pour cet assuré, devait être considéré comme faisant partie de la maison de l'assuré. En dissidence, un juge a retenu une relation plus étroite avec la famille de l'assuré pour admettre une personne comme étant partie de la maison de l'assuré.

Comme l'article 2576 C.c. n'est pas d'ordre public, il reviendrait à l'assureur de décrire clairement, dans la police, les personnes faisant partie de la maison de l'assuré.

### IV. Le courtier mandataire de l'assuré

Dans deux jugements récents, les tribunaux viennent réaffirmer que le courtier est le mandataire de l'assuré<sup>7</sup>. Dans le premier cas, la Cour d'appel a rejeté l'appel du courtier qui avait été trouvé responsable en première instance sur la base du devoir de conseil : celui d'expliquer à l'assuré la teneur d'une disposition

<sup>4</sup>*Meilleur c. Morin*, (1988) R.R.A. 89; *La Capitale Cie d'assurance générale c. Ferland*, (1987) R.R.A. 327.

<sup>5</sup>*Guardian c. Gagnon*, (1989) R.R.A. 271 et *Matte c. Tremblay*, (1978) C.P. 219.

<sup>6</sup>Jugement du 12 juillet 1990, J.E. 90-1153.

<sup>7</sup>*Madill c. Importations Leroy Inc.*, J.E. 90-1341 et *Tecksol Inc. c. Poitras, Bergeron et ass. inc.*, J.E. 90-1575.

exigeant que les entrées du commerce soient constamment verrouillées. Dans le second cas, le Tribunal réaffirma que le courtier est le mandataire de l'assuré et son conseiller et, à cet égard, qu'il devait agir avec diligence et habileté et qu'il assumait une obligation de moyens. En l'espèce, le courtier avait failli à ses obligations à l'occasion d'un mandat consistant à déterminer pour la demanderesse le coût des polices d'assurance décrites dans un appel d'offres.

#### V. Argent détruit à l'occasion d'un cambriolage

142

Un jugement<sup>8</sup> vient de statuer que l'argent brûlé par un chalumeau à l'occasion du cambriolage d'un coffre-fort ne constituait pas une perte d'argent assurable au sens de la police, puisqu'en l'espèce le coffre-fort n'a pas été ouvert et les billets de banque étaient restés à l'intérieur du coffre. Seuls les dommages causés au coffre-fort furent garantis par l'assurance.

#### VI. Refoulement d'égouts

L'exclusion suivante est examinée par la Cour :

*"Damage by seepage, leakage or influx of water derived from natural sources through basement walls, doors, windows or other openings therein, foundations, basement floors, sidewalks or sidewalk lights, or by the backing up of sewers, sumps, septic tanks or drains, unless concurrently caused by a peril not otherwise excluded."*

Le Tribunal, dans la présente cause<sup>9</sup>, donna raison à l'assureur qui invoquait l'application de l'exclusion en prétendant que c'est le refoulement des égouts qui avait causé des dommages, sans aucune autre cause concurrente.

#### VII. Sens de la faute intentionnelle

Une faute est intentionnelle, selon le Tribunal, si le geste posé est tel que l'assuré est présumé savoir qu'il causerait probablement un dommage<sup>10</sup>. En l'espèce, le geste de l'assuré en colère

<sup>8</sup>Poulin et Lacroix Ltée c. Assurances Federated, J.E. 90-1378.

<sup>9</sup>Société hôtelière Capri Inc. c. American Home Insurance Co., J.E. 90-1487.

<sup>10</sup>Ballard c. Cordeau, J.E. 90-1030.

et en état d'ébriété de saisir le poignet du demandeur, qui s'est fracturé, constitue un faute intentionnelle. L'assuré ne peut alléguer qu'il n'a pas voulu fracturer le poignet du demandeur, puisque la force utilisée était telle que toute personne raisonnable aurait dû savoir qu'elle pourrait engendrer une blessure.

#### VIII. Accident survenu au Québec impliquant un non-résident

Seuls les résidents québécois ont droit aux bénéfices prévus dans la *Loi sur l'assurance automobile* du Québec, même si des dommages corporels surviennent dans un véhicule automobile immatriculé au Québec. Tel est le sens du jugement rendu par la Cour supérieure dans *Baba c. La Prudentielle d'Amérique* <sup>11</sup>.

143

Dans la présente cause, l'accident est survenu en Ontario. Il nous semble que la conclusion eût été la même si l'accident s'était produit au Québec.

#### IX. Intérêt assurable du locataire

La Cour d'appel a confirmé, dans *Contingency Cie d'assurance c. Hôtel Bernalyse Ltée* <sup>12</sup>, l'intérêt assurable du locataire en vertu d'un bail. Bien qu'un locataire n'ait pas un intérêt de propriétaire dans un immeuble loué, il a néanmoins un intérêt suffisant pour souscrire une assurance, puisqu'il peut subir un dommage direct et immédiat au cours d'un sinistre, au sens de l'article 2580 du Code civil.

#### X. La notion de divergence entre la police et la proposition et la responsabilité du courtier

Dans l'arrêt *J.A. Madill c. Les Importations Leroy inc. et al* <sup>13</sup>, une disposition d'assurance exigeait que les entrées d'un commerce soient constamment verrouillées, cette clause étant contestée par l'assuré. La Cour s'interroge s'il y a divergence, c'est-à-dire une condition qui s'oppose à une partie quelconque de la proposition. «Il ne faut pas confondre ou assimiler les mots *divergence* et

---

<sup>11</sup>J.E. 90-1075.

<sup>12</sup>J.E. 90-1206.

<sup>13</sup>(1990) R.J.Q. 2378.

*différence.* Une différence ne constitue pas nécessairement une divergence.»

Toutefois, dans l'interprétation de ce jugement, il est manifeste que l'assuré doit être informé par écrit de l'existence d'une condition nouvelle ou encore que le courtier doit obtenir la signature de son client à cet effet. Dans cette affaire, le courtier a été trouvé responsable de négligence professionnelle, car il se devait de trouver un assureur qui n'exigeait pas la condition restrictive précitée ou, à défaut, d'informer son client qu'il risquait de se trouver éventuellement sans assurance.

144

#### XI. Sur la déclaration des risques et la matérialité des faits

Dans *Affiliated F.M. Insurance Co. c. Appel Jewellery Manufacturing Ltd. et Symms General Insurance Co.*<sup>14</sup>, la Cour d'appel se prononce sur les omissions et les réticences de l'assuré à déclarer à l'assureur tous les faits susceptibles d'influencer un assureur raisonnable dans l'acceptation du risque, et elle évalue la matérialité de chaque omission. Ce jugement est intéressant car il fait également le point sur des questions spécifiques :

- L'assuré doit-il faire confiance au courtier qui remplit la proposition et qui lui demande de signer cette proposition sans explication ?;
- Une réticence importante devant l'un des risques a-t-il pour effet de vicier le contrat en totalité ?; et autres.

Une doctrine et une jurisprudence volumineuses sont citées en marge du jugement.

---

<sup>14</sup>(1990) R.J.Q. 3421.

## Reinsurance Dialogue

between

Christopher J. Robey <sup>1</sup>

and

David E. Wilmot <sup>2</sup>

March 12, 1991

145

### Re: Utmost Good Faith and Financing Reinsurance

Dear Mr. Wilmot,

In raising the questions of disclosure and intent, you have introduced the grayest of gray areas into our discussion.

The Insurance Institute of Canada Course "General Insurance Essentials" states that "there is a serious responsibility on the part of the applicant (and the agent assisting in obtaining the insurance contract) to provide all the information required by the insurer." It limits this information to what is "material" and defines a material fact as "one which would, if known, affect the minds of reasonable, prudent and experienced insurers, in deciding:

1. whether they will accept a risk,
2. on the amount of premium to be charged,
3. on the conditions applicable to their accepting a risk."

As an example of failure to disclose, you mentioned a large loss which occurs between the date reinsurance underwriting information is prepared and the date reinsurance quotations are to be submitted. However, this raises the question of what is material,

---

<sup>1</sup>Mr. Christopher J. Robey is an executive vice president of B E P International Inc., member of the Sodarcam Group.

<sup>2</sup>Mr. David E. Wilmot is Manager for Canada, Norwich Winterthur Reinsurance Corporation Limited.

---

since a loss, just because it is large, will not necessarily influence the reinsurer's underwriting decision. The normal frequency of such losses in the reinsurance being discussed would have to be considered; the occurrence of a loss, however large, would only be material if it were unusual.

146 Should the duty to disclose such a loss extend from the date of the reinsurer's acceptance to the date the contract comes into force? Does a reinsurer, once committed, have the right to withdraw its commitment if new statistical information makes a material difference? I think not, but the ceding company must consider the potential problem of having an unwilling reinsurer on its program. However, the reinsurer has the right to withdraw its commitment if basic underwriting information changes, such as to make the risk undertaken materially different from the risk which was accepted.

The ceding company's entry into a new line of business could be a material change in the underwriting information. Again, if the new line is sufficiently different from what it has written previously, so that information on its prior experience may not be valid, it must certainly be declared. However, what is relevant in one type of treaty is not necessarily relevant in others. Beginning to write jewellers' block business would certainly be something a ceding company should declare to its per risk property reinsurer, but it would be of little interest to its catastrophe reinsurer.

To get back to the Insurance Institute course, "the duty to disclose material facts commences with the negotiations leading up to the submission of the proposal or application for insurance and continues throughout the negotiations until the risk has been accepted by the insurer. Facts of this category which become known after the risk has been accepted need not be revealed on the grounds of utmost good faith alone." This again raises the question of changes between acceptance and inception and the course suggests that these need not be disclosed, although I think this is questionable. As an illustration, the course cites an insured who declared at the negotiation that he was introducing a new manufacturing process, but discovers during the term of the contract that there are hazards in the process which would not have been known by a reasonable, prudent and experienced person at the time of the negotiation. The course states that the insured is not obliged to declare this increased hazard to its insurer.

There are three phases to consider following acceptance — the period between acceptance and inception, the duration of the contract and the renewal negotiations. The course is silent on what must happen at renewal, but suggests that the new information discovered by the insured need not be declared either between acceptance and inception or during the contract period. However, it makes it clear that “where new facts arise, the insured is required to disclose these to the insurer. (Example: a manufacturer of asbestos paper now makes dynamite instead.)” Somewhere between these two examples is a line it would be difficult to draw.

If a ceding company insures restaurants and decides, during the life of the reinsurance, that it will no longer require that those restaurants be sprinklered, the illustration given suggests that this need not be passed on to the reinsurer. However, I have some difficulty with the idea that such a fact would have to be declared during the negotiation of the contract — and presumably during the course of the next renewal of the contract — but not during the life of the contract itself.

147

My example is not a particularly good one, in that such a change would certainly be of no interest to catastrophe reinsurers and would only be of interest to reinsurers on a quota share, surplus or per risk excess of loss treaty if restaurants were the major part of the business covered. The principle is clear, nonetheless.

When underwriting a reinsurance treaty, as opposed to a facultative risk, the reinsurer is underwriting the competence of the ceding company as much as anything else and one could therefore argue that a change in underwriting approach is not material if the decision were made by the underwriters in place during the negotiations, whereas a change in senior underwriters would be material, although the underwriting policy remains unchanged.

Because a reinsurer reinsures the ceding company as much as the ceding company's business, it must leave the ceding company free to make reasonable changes in its underwriting during the course of a contract, without the need to advise the reinsurer every time.

Even at renewal, the reinsurer must continue to rely on its acceptance of the ceding company as an entity, rather than require advice of changes which may have taken place during the previous

---

twelve months. Individual decisions may not themselves produce a change material to the reinsurer, even though the cumulative effect of these decisions does. This is particularly so when a contract has been renewed for several years, so that the portfolio is significantly different from that at inception, although the individual changes which brought this about were not themselves material.

148 I think that the reinsurer has the responsibility of keeping up with these gradual changes, by ensuring that its knowledge of the ceding company remains current. This can be accomplished both through updating underwriting information at each renewal, even though year to year changes are not great, and by regularly discussing with the ceding company its operations and plans.

In your comments, you have only talked of the ceding company's responsibility to show utmost good faith in its dealings with its reinsurers. However, to quote a final time from the Insurance Institute course, "this standard of good faith is required of both the insurer and insured". In reinsurance, it is required of both the reinsurer and the ceding company.

You cite the example of an insured who has negotiated policy conditions "which are subtly intended to include that unspoken hazard." In reinsurance, most new clauses are developed by reinsurers, in Canada by the Reinsurance Research Council. When the Council publishes a recommended clause, it often includes an explanatory note. However, the explanatory note can only give a cursory view of the discussions which must have taken place in the committees of the Council in order to produce the new clause. Is it enough to discharge the reinsurer's duty of utmost good faith to its ceding company? Reinsurers are reluctant to comment on hypothetical loss situations, and understandably so, their response normally being "have the loss and I'll tell you if it's covered." However, when the clause in question was developed by the reinsurer, the ceding company should be able to find out how the reinsurer would respond before the loss takes place.

Utmost good faith is the basis of all relationships in reinsurance, but it cannot be viewed by either party as a blanket protection.

The materiality of a specific fact is often subject to dispute, although, if there is any doubt as to its materiality, it is always



best to declare it. By establishing this as a pattern, the greater trust which would develop between the ceding company and the reinsurer can only improve the climate for dealing with problems which subsequently arise.

However, we are working in a world of "what if" and it is foolish to think that we shall have thought of everything in advance. It is essential, therefore, that both parties, while relying on "uberrima fides," do not forget "caveat emptor."

### Financing reinsurances

From one gray area to another.

149

There is more and more talk today of reinsurance products which go under various names, such as financial reinsurance, finite risk reinsurance, alternative reinsurance or non-traditional reinsurance. I have adopted the term "financing reinsurance," not because I think it any better than the others, but because it is the term used by the Canadian regulators.

The instructions for completing the annual statement to the Canadian insurance regulators states that "where an agreement that is called a reinsurance agreement does not have as its primary purpose the transfer of insurance risk, such an agreement will be regarded as a financing or funding agreement and not as reinsurance."

The instructions go on to state three conditions which must be met in an agreement whose primary purpose is to effect the transfer of insurance risk. These are:

"1. Specify a fixed premium amount."

On the face of it, this would exclude all rated excess of loss treaties. If the premium under a proportional contract is considered to be the premium net of commission, it would also exclude all proportional contracts with an adjustable commission or a profit commission.

"2. Provide that reimbursement to the cedent, by the reinsurer, follows closely the cedent paid losses (or follow normal reinsurance agreement terms)."

This does not usually pose any problems.

“3. Does not have a pre-determined limit to reimbursements payable by the reinsurer.”

This would exclude any excess of loss contracts with reinstatement limitations.

Clearly, this attempt at defining financing reinsurances misses the mark — a catastrophe treaty falls within the definition, while a quota share with fixed commission does not.

150 In reality, the definition lies in the intent, not the structure, of the contract. However, even in the intent, we start off with a basic contradiction. All the text books state financing to be one of the basic functions of reinsurance, yet the regulatory authorities attempt to forbid financing reinsurance. The key is the need for transfer of risk, but even “risk” defies definition.

There is insurance risk — the reinsurer must have a reasonable possibility of showing an underwriting loss from the transaction.

There is investment risk — the reinsurer may obtain a lower yield on its investment of the proceeds of the transaction than it had used in fixing the terms of the transaction.

There is timing risk — the reinsurer may not have the funds as long as it had anticipated in fixing the terms of the transaction.

Insurance risk can be built into any prospective transaction, since it deals with unknown future losses. However, for a genuine transfer of insurance risk, the chance of loss must be reasonable. A catastrophe layer excess of \$100,000,000 may represent a reasonable transfer of risk for a ceding company writing in British Columbia, even though it has never had a loss greater than \$5,000,000 in the past. However, the same treaty would not represent a reasonable transfer of risk for a company with the same premium income but none of it from British Columbia.

But is transfer of underwriting risk enough when it is all but guaranteed that the investment income from the proceeds of the transaction will exceed any foreseeable underwriting loss? Current practice says that it is not. If a fixed premium is paid at inception and expected to earn sufficient investment income to pay the

aggregate limit of the contract, with something to spare, this is not considered a proper reinsurance transaction.

However, a quota share treaty covering a stable book of business which, historically, has produced loss ratios within a ten-point spread, would be considered a legitimate reinsurance, even though the investment income from the premium and outstanding losses is clearly more than enough to cover any underwriting loss.

In fact, a quota share treaty provides the ceding company with two different functions. Firstly, for losses up to the historical loss ratio, it provides financial support for the balance sheet and solvency tests. Secondly, for losses over the historical loss ratio, it provides partial stop loss protection. In the same contract, this is acceptable reinsurance. However, if the stop loss protection were placed separately from the financial support, the stop loss would be acceptable but the quota share would not.

151

And yet, what harm does a financing reinsurance do? Basically, it changes the timing of entries on the ceding company's balance sheet. It also may have tax implications, which I will not go into.

The change in the balance sheet is of interest to the regulatory authorities and shareholders. In Canada, most insurance companies are not publicly traded themselves, so that any adjustment to the balance sheet through financing reinsurance is likely to have become no longer material by the time it reaches the financial statement of the parent.

However, adjustments to the balance sheet are of major interest to the regulatory authorities, who are concerned with solvency.

Their approach to the problem — "thou shalt not" — forces the contracts underground and creates a battle of wits between the regulator and the ceding company, aided and abetted by its broker, reinsurer and accountant.

And yet, there can be many reasons for negotiating a financing reinsurance other than hiding a weakness in the balance sheet. An example could arise if automobile insurance is taken over by the Ontario government. Insurers will certainly be reluctant to see their balance sheets affected for several years to come by

---

fluctuations in outstanding loss reserves on a class of business they no longer write and reinsuring these fluctuations through a loss portfolio reinsurance should be an acceptable method of balance sheet management.

152 If the regulators were simply to require that, where a reinsurance transaction was designed to produce a pre-determined net effect, it must be declared as such and the solvency tests adjusted accordingly, many of the existing cat and mouse games could be avoided and the regulators' time freed up to dig up those financing reinsurances which will still be hidden, precisely because the ceding company does not want to adjust its solvency margins.

By trying to ban all financing reinsurances, harmless or not, it seems to make it more likely that the harmful ones will escape attention.

Yours sincerely,

Christopher J. Robey

## Pages de Journal

par

Gérard Parizeau

Montréal, 12 juillet 1986

La caissière de la pharmacie ne parle pas français. Comme j'aimerais être servi dans ma langue, je lui demande pourquoi elle ne l'apprend pas. «Je ne travaillerais pas au Québec si j'y étais forcée», me répond-elle non insolemment, mais pour me montrer qu'elle n'accorde aucune importance à la connaissance d'une autre langue. Je n'ai pu m'empêcher de lui dire : «Mademoiselle, parler français, en Europe et aux États-Unis, est un indice de culture, de civilisation. Vous vous en rendrez compte, quand vous aurez vécu un peu plus longtemps.» Elle ne cesse pas de me sourire, mais elle n'est pas du tout convaincue. Il faudrait qu'on lui rappelle le cas de M. \*\*\* qui, parce qu'il ne pouvait pas parler deux mots de français, fut défait par M. Mulroney qui le parlait couramment pour l'avoir appris à Sept-Îles, je crois, et pour avoir fait ses études en partie à l'Université Laval. Mais M. \*\*\* avait été insolent quand il avait dit à peu près ceci : «Pourquoi parlerais-je le français plutôt que le chinois ?» Cela me rappelle ce membre de la Société royale du Canada qui, chargé de juger l'oeuvre d'un Canadien français, parlait l'anglais et le chinois, mais pas le français. Je m'en souviens bien car j'étais membre de ce comité chargé d'attribuer une des médailles de la Société.

153



Régine est propriétaire de clubs et de *dancings*, comme on disait autrefois, à Paris et à Monte-Carlo. Elle vient d'ouvrir une nouvelle boîte à Saint-Tropez. On la photographie (un peu grosse dondon) sur la plage avec son mari. Lui est en caleçon de bain et *dinner jacket*, un verre de champagne à la main. Il ne se rend pas compte comme il est ridicule dans cet accoutrement.

La foule s'étouffe dans le nouvel établissement, dit-on. Je suis dans le train des *doublés* sans doute parce que, à ma courte

honte, je dois avouer que je ne suis jamais entré dans un de ces clubs durant les vingt ans où je suis allé à Monte-Carlo. Dans la ville, c'est un des endroits qui me déplaient le plus, tant on y exploitait la bêtise humaine. Caleçon de bain et *smoking*... c'est caractéristique de l'atmosphère qui règne chez Régine — cet extraordinaire entrepreneur du spectacle, me dit-on.



154

Comme tout se tient en économie. Le prix du pétrole entraîne une crise très grave, aussi bien quand il augmente que quand il diminue subitement. Dans un premier cas, les pays importateurs font face à une dépense accrue. Dans le second, ceux qui ne parviennent pas à produire à des prix bas se rendent compte rapidement que non seulement leur produit ne leur rapporte rien, mais qu'il leur coûte. La baisse trop brusque du prix entraîne une diminution immédiate de l'exploitation de certains puits et empêche qu'on ne fasse les travaux d'exploration nécessaires dans les régions où le prix de revient est très élevé. La même chose se produit dans le cas de l'or que du pétrole. Tant que l'or a été à trente-cinq dollars l'once, seules les mines à forte teneur pouvaient être exploitées, les autres devaient être fermées les unes après les autres, une fois qu'on se rendait compte de la teneur en or du minerai traité. Depuis que le prix a été libéré, certaines mines abandonnées ont été reprises; elles ont donné des résultats excellents. Et cela continuera tant que le prix sera élevé. Par ailleurs, s'il tombe au-dessous de \$350, par exemple, un grand nombre devront être fermées.

Encore une fois, tout se tient dans un sens comme dans l'autre dans cette économie nationale ou internationale où les mêmes raisons donnent à peu près les mêmes résultats.



*"Penny stocks are not for poor or faint of heart!"* En langage boursier, cela veut dire : quand on n'a pas d'argent ou si l'on a le cœur faible, il vaut mieux ne pas jouer sur ce que la cote peut donner ou retirer le plus brutalement possible. Il faut éviter l'appel des sirènes, car si certaines donnent ce qu'elles promettent, d'autres font couler à pic. Il faut éviter de jouer à la Bourse quand

on n'a pas les nerfs solides ou quand on n'y connaît rien, car trop souvent les titres boursiers, comme la roulette, ne tiennent pas ce qu'ils semblent indiquer. Pour ma part, j'évite soigneusement ceux qui promettent beaucoup, mais ne tiennent pas nécessairement.

## 2 août

Notre premier ministre est un de ceux qui ont le plus protesté contre le régime de l'apartheid, en Afrique du Sud. Avec les représentants de nombreux autres pays — à l'exception des États-Unis et de l'Angleterre, il a insisté pour que l'on impose des sanctions économiques à l'Afrique du Sud tant que le Gouvernement n'aura pas modifié son attitude envers les Noirs qui constituent la majorité de la population. Or, nous venons de vendre du blé à l'Afrique du Sud, comme chaque année. Quelle attitude contradictoire ont parfois ces chefs d'État, quand les problèmes économiques sont en contradiction avec l'aspect politique d'une question !

155

En acceptant le blé dont son pays avait grand besoin, le représentant de l'Afrique du Sud aurait dit : «Si le Canada continue d'insister pour qu'on nous impose des sanctions, ce sera peut-être le dernier achat de blé que nous lui ferons». Le Canada a des concurrents nombreux et puissants dans ce domaine, faut-il le rappeler ?

Ces sanctions rappellent étonnamment celles qu'on aurait pu imposer à l'Italie, au moment de la guerre contre l'Abyssinie. Si on avait cessé d'envoyer du pétrole aux belligérants, l'Italie n'aurait pu continuer sa conquête. On ne l'a pas fait, avec les conséquences que l'on sait.

Affirmer que l'on doit imposer des sanctions est une chose et les appliquer en est une autre.

Que donneront les pressions extérieures qui s'exercent sur le gouvernement de M. Bota ? Il est bien difficile de l'imaginer, même si théoriquement, le pays doit céder devant l'opinion mondiale déchaînée. S'il le fait, qu'advient-il de la population blanche, quand les Noirs seront au pouvoir ? À son tour, la majorité ne se laissera-t-elle pas aller à des abus terribles, comme ceux qu'a connus le Congo Belge ?

### 3 août

Au Canada, on disait parfois qu'il y a deux saisons : juillet et le reste de l'année; ce qui est une plaisanterie, car le temps désagréable ou froid ne commence guère qu'en novembre. Cette année, cependant, c'est l'inattendu qui a été la règle. Ainsi, depuis quelques jours, la température est passée de l'extrême chaleur au temps frais. Hier, nous étions à Fulford chez mon fils Jacques, dont on fêtait l'anniversaire quelques jours à l'avance pour être sûr qu'il soit bien là et pour avoir Isabelle avec nous. Elle vient d'être déléguée par ses associés à Vancouver, à l'occasion d'un congrès d'avocats qui y a lieu au cours de l'exposition du centenaire de la ville.

156

Alice avait invité des amis de son mari pour fêter l'anniversaire. Il y avait là des gens d'un peu partout. Marc Beaudoin, ambassadeur de passage au Canada, venu d'Ottawa pour l'occasion, d'anciens collègues du Parti québécois qui habitent Québec ou Montréal, un charmant magistrat et sa femme, des collègues des H.E.C. et de la Commission que préside son mari, un cinéaste-romancier; bref, une société agréable et bigarrée qui fait bon ménage.

Fort heureusement, le déjeuner avait lieu sous un chapiteau car, à un moment donné, nous avons eu droit à un orage violent, accompagné d'éclairs, de tonnerre, de grêle et d'une pluie tombant en trombe. C'était au moment du dessert; autrement, nous aurions dû nous passer de l'agneau cuit sur le gril à l'extérieur.

Quelle fête charmante pour rappeler que le fils aîné du clan Parizeau aura bientôt cinquante-six ans.

Alice surveillait tout, le bras en écharpe, à la suite d'un accident survenu à Roissy le dernier jour de vacances dont j'ai parlé déjà, passées en partie à Paris dans un vieil hôtel de la place Saint-Sulpice où Jacques et Alice se réfugient, quand ils ne sont pas en mission officielle. Du Crillon à cet hôtel bon enfant, il y a tout un monde, mais, me dit Jacques, l'atmosphère du second est bien agréable, s'il n'y règne pas le luxe du premier et s'il ne jouit pas d'un prestige mondain. Il a un peu de ce charme vieillot mais sympathique qu'a la place Saint-Sulpice, avec son église et ses magasins de vieilles choses et de bondieuseries si laides.



11 août

Très curieux ! Mon petit-fils a douze ans. Jusqu'ici, quand il dessinait, c'était à la manière d'un enfant qui se plaît à aligner des bâtons, des boules, des choses informes. Il reproduit ainsi sans doute ce à quoi il pense, mais sans donner aucune forme précise aux objets qu'il imagine. Un jour, sa mère lui met un stylet entre les mains et lui explique ce qu'il faut faire pour la gravure. La différence est complète, non pas qu'il dessine des objets, des choses précises, mais il donne à sa gravure une assez étonnante allure. Il y a là un ensemble de lignes et de contours qui ont un charme difficile à préciser, mais réel.

157

Ce n'est plus l'enfant qui balbutie, mais qui exprime quelque chose de nouveau, avec des lignes, des barres, des signes qui évoquent la joie de vivre ou le goût de la couleur.



Récemment, la presse a reproché à M. Mulroney d'avoir dépensé \$24,000 durant son séjour à Paris. La note comprenait une somme de quelque \$4,300 par jour pour les appartements qu'il a occupés à Paris. Le renseignement venait, paraît-il, du ministère des Affaires étrangères. Chacun pousse des cris d'orfraie. Or, ce matin, on corrige : la note du Plaza Athénée était aux frais du gouvernement français; ce qui est l'usage, dans des réunions de ce genre. Je me rappelle qu'à la conférence internationale de Gênes, en 1922, tout était aux frais du gouvernement italien : hôtel, aliments, transport. Il fallait être prudent. Si l'on disait, par exemple : «Je voudrais, ce soir, aller à l'Opéra» : une heure plus tard, les billets étaient dans notre case, sans qu'on acceptât de nous laisser payer quoi que ce soit. Avant de crier au gaspillage, nos journalistes devraient s'informer et ne pas lancer dans le public des nouvelles qui s'avèrent fausses par la suite, quand le fonctionnaire indiscret est forcé d'admettre qu'il a attribué au chef de l'État une dépense du gouvernement français.



À la fin de juillet, le taux de réescompte est tombé à 6 % aux États-Unis. Comme on est loin de l'époque où l'obstination des États-Unis maintenait le taux d'intérêt international à un niveau dont tout le monde se plaignait.

Pour nous, le fait est important puisque, en s'accroissant, la différence entre le nôtre et le leur empêche le dollar canadien de dégringoler sous la poussée des sorties de fonds internationaux. La différence est énorme.

158 Pour les États-Unis, cela indique une politique très différente, destinée à faciliter les exportations dans un monde de concurrence effrénée où les nations d'Asie jouent un rôle de plus en plus envahissant. D'un pays-client, elles sont devenues pays-fournisseur. Je pense, en particulier, au Japon, à la Corée, à Taïwan, à Hong-Kong, où les salaires sont tellement faibles qu'il n'y a guère de concurrence possible. C'est ce qui, dans une certaine mesure, expliquera longtemps la difficulté de faire face au prix très bas pour des produits imités d'Amérique et souvent améliorés.



M. Trudeau aura été un homme astucieux, en confiant sa fortune à d'excellents administrateurs. Il a été un honnête homme également, s'il n'a pas été l'aussi grand bonhomme que l'on aurait souhaité pour la politique canadienne. À la fin de son régime, en particulier, il s'est conduit, n'est-ce pas, comme tout politicien qui laisse une note à régler à son départ, sans se préoccuper de son successeur et sans vouloir songer que son dernier acte était digne de Maurice Duplessis qu'il avait tant critiqué. Laisser à son successeur une longue liste de personnes à qui on devait donner des prébendes ou que l'on devait nommer à certains postes importants, c'était tout à fait dans l'esprit de celui que Trudeau, Pelletier et Marchand avaient combattu pendant *Les Années d'impatience*, suivant le titre de cet ouvrage écrit par Gérard Pelletier.

16 août

On aura dit bien des choses, en ce moment. Ainsi, on a affirmé que les États-Unis vendent du blé à la Russie à un prix inférieur à celui qu'on paie aux États-Unis même. En entendant parler

de cela, le Canada, allié de son puissant voisin, a protesté, mais ce qui est pire, c'est que l'Argentine a menacé de ne pas payer sa dette envers les États-Unis, si ceux-ci continuaient à pratiquer une politique de blé subventionné; ce qui est une réaction un peu enfantine, quand on connaît les règles de la dépendance internationale. Or, l'Argentine a un grand besoin de la Banque Mondiale, du Fonds monétaire international et des banques de l'extérieur. Devant cela, la menace ne paraît pas sérieuse. Quel problème complexe que celui du blé, que tente de régler le GATT.

M. Reagan aimerait bien se rapprocher de ses électeurs de l'Ouest qui regorgent de blé et qui vont avoir à se prononcer aux élections prochaines. Il sait que le Canada, de toute manière, n'est pas content parce qu'on a imposé des droits de douane sur les bardeaux et le bois de la Colombie-Britannique; il sait aussi que l'on discute, en ce moment, la possibilité de diminuer les droits de douane qui, dans l'ensemble, régissent les deux pays. Ce sera le libre-échange partiel, qui pourrait être avantageux pour une certaine partie du Canada, tout au moins. Il va au plus pressé. Et après tout, si les Argentins se refusent à payer une partie de leur dette, on pourra toujours faire serrer la vis par tous les pays intéressés. Mais avec quel résultat ?

159



Tout va vraiment très bien, Madame la marquise. Ce matin, n'a-t-on pas vu descendre de chaloupes de sauvetage des gens qui étaient censés y avoir été déposés en mer, à quelque distance de Terre-Neuve. Ils affirmaient provenir de l'Inde, mais certains disent qu'ils venaient plutôt d'Allemagne. Nous leur avons ouvert les bras, nous les avons logés dans un grand hôtel, nous les avons fait transporter en avion et il est question que nous leur donnions un an pour devenir des immigrants réguliers. Tout cela serait un peu excessif, si ce n'était lamentable et surtout si ce n'était le présage d'un envahissement dont le *Camp des saints* de Jean Raspail est un avertissement, même si son auteur va loin, beaucoup trop loin.



En pensant à M<sup>me</sup> Jeanne Sauvé, je cherche à imaginer les réactions d'une femme qui arrive, par la voie de la politique, à représenter officiellement la Souveraine de son pays. Après avoir fait du service social, M<sup>me</sup> Sauvé a été mêlée à certains mouvements ouvriers ou d'ordre social; elle est devenue députée, puis ministre grâce à son ami Pierre-Elliott Trudeau et, enfin, présidente de la Chambre, avant d'être gouverneur général du Canada.

Quelle magnifique carrière elle a eue ! Malgré cela, elle est restée très simple, gentille; elle représente bien la Reine qui, elle aussi, a voulu rester très près de ses gens, même si elle n'a pu empêcher les frasques de son entourage.

160



J'ai noté déjà que Gilles Corbeil est décédé, à la suite d'un accident d'auto, au cours d'un voyage en Australie. Sans le connaître très bien, je l'estimais pour la qualité et la variété de ses goûts. Avenue des Pins, il avait une maison meublée de façon ravissante et, rue Crescent, une galerie où longtemps il vendit de la peinture figurative, jusqu'au moment où il changea du tout au tout en optant pour la non figurative. Là, je ne le suivais pas toujours, ce qui est normal quand il s'agit d'art.

Il avait à son acquis l'édition d'un livre d'art consacré à *La Petite poule d'eau*, de Gabrielle Roy et illustré de gravures de Jean-Paul Lemieux. À mon avis, il y a là le meilleur livre de Gabrielle Roy.

Gilles Corbeil a aussi édité un livre consacré aux poèmes de son cousin Émile Nelligan, qu'il a fait illustrer par l'artiste français James Guitet.

Mon fils Robert et la maison Parizeau m'en ont offert un exemplaire à l'occasion d'un anniversaire de notre maison, ou peut-être était-ce au moment de mon quatre-vingtième anniversaire de naissance. Je le garde précieusement comme une oeuvre d'art d'abord, puis comme un souvenir familial et professionnel.

**LE TRUST GÉNÉRAL**

**MET DU SUCCÈS**

**DANS VOS AFFAIRES**

- Services d'épargne**
- Services financiers**
  - Dépôts garantis, REÉR
  - Rentes, FERR
- Fonds de placements**
- Services de placement**
  - Gestion privée de placement
  - Garde privée de valeurs
  - Administration de tutelles et de curatelles
- Services d'exécution testamentaire**
  - Planification testamentaire
  - Règlement de successions
  - Administration de successions et de fiducies
- Services de financement**
  - Prêts hypothécaires
  - Prêts personnels
  - Carte de crédit (Or)



**TRUST GÉNÉRAL**

**GAGNÉ, LETARTE  
SIROIS, BEAUDET**

**A V O C A T S**

**LE DROIT DES ASSURANCES,  
LE LITIGE,  
UNE SPÉCIALITÉ, UNE ÉQUIPE**

**JEAN H. GAGNÉ, C.R.  
GRATIEN BOILY  
BENOÎT MAILLOUX  
MARC WATTERS  
MICHEL HÉROUX  
SERGE BELLEAU  
MICHELINE LECLERC**

**79, BOUL. ST-CYRILLE EST, BUREAU 400  
QUÉBEC (QUÉBEC) CANADA G1R 5N5  
TÉLÉPHONE: (418) 522-7900**

**TÉLÉCOPIEUR: (418) 523-7900  
TÉLEX: 051-3948 •GATLOB•**

**PAGÉ, DUCHESNE, DESMARAIS & PICARD**

**Avocats  
Barristers and Solicitors**

**Robert Pagé, C.R.  
Michel P. Desmarais, LL.L.  
Michel Garceau, LL.L.  
Philippe Pagé, LL.L.  
Pierre Boulanger, LL.L.  
Georges Pagé, LL.L.  
Yves St-Arnaud, LL.L.**

**Jean Duchesne, C.R.  
Paul Picard, LL.L.  
André Pasquin, LL.L.  
Pierre Viens, LL.L.  
Jean Rivard, LL.L.  
Pascal Parent, LL.L.**

**ÉDIFICE BANQUE NATIONALE 500 PLACE D'ARMES MONTRÉAL H2Y 2W2  
TÉL. (514) 845-5171**

*Une équipe innovatrice*

*Des systèmes de gestion flexibles*

*Une contribution efficace  
à la rentabilité et à la croissance  
des assureurs*



**La Nationale**  
**Compagnie de Réassurance du Canada**

## BLAKELY, GASCON

AVOCATS

SUITE 1200, PLACE DU CANADA  
MONTRÉAL, CANADA H3B 2P9

TÉLÉPHONE: (514) 866-3512    TÉLÉCOPIEUR: (514) 866-0038

J. ARCLÉN BLAKELY. C.R.  
RONALD I. COHEN  
LOUIS B. GASCON  
MARTIN J. GREENBERG  
DAVID W. WILLIAMS  
PIERRE MALO  
ANDRÉ LEDUC  
ANNE McLERNAN  
HOWIE CLAVIER  
LAURENT NAHMIASH  
LOUISE ARSENAULT  
SOPHIE LATRAVERSE  
BÉATRICE ARRONIS  
JULIE BERGERON

NICOLE DUVAL HESLER  
C. KEENAN LaPIERRE  
ANDRÉ THIBAUDEAU  
SANDER H. GIBSON  
CAROLINE S. HOLLAND  
DANIÈLE LALANDE  
JEAN LOZEAU  
HELENA LAMED  
PATRICK CHOQUETTE  
MARIE-JOSÉE CORBEIL  
RICHARD BURGOS  
DIANE H. BÉLANGER  
BRENT J. MUIR



---

**Réassurance  
I.A.R.D.**

---

**Traité  
Facultative  
Proportionnelle  
Excédent de sinistre**



**La Munich du Canada,  
Compagnie de Réassurance**

---

**Marcel Côté, A I A C**

Directeur régional pour le Québec

Bureau 2630

630, boul. René-Lévesque ouest

Montréal (Québec) H3B 1S6

Téléphone: (514) 866-1841

Télécopieur: (514) 875-7389

---

# Pepin, Letourneau

AVOCATS

ALAIN LETOURNEAU, C.R.  
CLAUDE PAQUETTE  
ALAIN LAVIOLETTE  
MICHEL BEAUREGARD  
ISABELLE PARIZEAU  
STÉPHANE BRIÈRE  
FRANCE DULUDE

Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.  
BERNARD FARIBAUT  
PIERRE DÉSORMEAU  
ANDRÉ CADIEUX  
JEAN-FRANÇOIS LÉPINE  
MARTINE COMTOIS

ROBERT J. LAFLEUR  
DANIEL LETOURNEAU  
GAÉTAN H. LEGRIS  
CHARLES E. BERTRAND  
ANNE JACOB  
CHANTALE MASSÉ

Conseil

YVON BOCK, C.R., E.A.

Suite 2200  
500, Place D'Armes  
Montréal H2Y 3S3  
Adresse téléphonique  
«PEPLEX»  
Télex no : 0524881  
Télécopieur : (514) 284-2173  
TÉL. : (514) 284-3553

## **dh** andrew hamilton (montréal)

limitée

Experts en sinistres / Claims Adjusters  
Tous genres de réclamations • All lines

SIÈGE SOCIAL / HEAD OFFICE

SUCCURSALES / BRANCH OFFICES

### MONTRÉAL

550 Ouest, Sherbrooke  
Suite 305  
Montréal, Qué. H3A 1B9  
(514) 842-7841  
Fax: (514) 842-7848

### QUÉBEC

2860, des Quatre-Bourgeois  
Suite 330  
Ste-Foy, Qué. G1V 1Y3  
(418) 651-9564  
Fax: (418) 651-9593

### TORONTO

80, Richmond St. West  
Suite 1102  
Toronto, Ont. M5H 2A4  
(416) 365-3160  
Fax: (416) 365-2196



Membre: Association des Experts en Sinistres Indépendants du Québec (A.E.S.I.Q.)  
Canadian Independent Adjusters Association (C.I.A.A.)  
Association Canadienne des Experts Indépendants (A.C.E.I.)  
International Institute of Loss Adjusters Inc.  
National Association of Independent Insurance Adjusters (N.A.I.I.A.)



### SOIRS & JOURS DE FÊTES / NIGHTS and HOLIDAYS

J.S. Daignault: (514) 831-9380 • C. Fournier: 739-3025 • R.N. MacDonald: 684-0105  
R.J. McCormick: 445-8106 • L. Bernier: 782-1247 • M. Lecloux: 384-8523

Succursale STE-FOY Branch Office: M. St-Martin: (418) 656-0122

Succursale TORONTO Branch Office: Carl Smith: (416) 282-2703



## LE GROUPE DOMINION DU CANADA

COMPAGNIE D'ASSURANCE GÉNÉRALE DOMINION DU CANADA

*et ses divisions :*

L'INDEMNITÉ COMPAGNIE CANADIENNE

COMPAGNIE D'ASSURANCE CASUALTY DU CANADA

Bureau de Montréal

1080, Côte du Beaver Hall, Bureau 800, Montréal (Québec), H2Z 1T4

Directeur- Jean-Pierre L'Heureux, F.I.A.C.

Bureau de la Région du St-Laurent

1801, AV. McGill College, Bureau 1320, Montréal (Québec), H3A 2N4

Directeur - Denis Filion

---

*Un Groupe de Compagnies entièrement canadiennes*



# PRUDENTIELLE

**La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée**

The Prudential Assurance Company Limited

Siège social canadien : 1155, rue University, Montréal, Qué. H3B 1R7



## **BEP International** **Chef de file canadien**

Depuis plus de 25 ans, BEP International apporte à sa clientèle une expertise reconnue dans l'élaboration de programmes de réassurance traditionnels et innovateurs.

En s'appuyant sur les ressources de ses trois bureaux situés en Amérique du Nord, notre groupe poursuit son engagement dans le développement de nouveaux produits et dans le mariage des technologies modernes aux formules traditionnelles de réassurance, dimensions essentielles de

la qualité et de l'efficacité du service qui ont contribué à établir sa solide réputation.

BEP International est membre du groupe Sodarcam, lequel se classe parmi les vingt plus importants courtiers d'assurance et de réassurance au monde.



**BEP International**

Courtiers de réassurance

# Martineau Walker

AVOCATS

## Goudreau Gage Dubuc & Martineau Walker

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

Roger L. Beaulieu, c.r.  
J. Lambert Toupin, c.r.  
Hon. Francis Fox, C.P., c.r.  
James G. Wright  
Rolland Forget  
Claude Brunet  
Jean Lemelin\*  
Jocelyn H. Leclerc  
Andrea Francoeur Mécs  
Dennis P. Griffin  
Gilles Carli  
Xeno C. Martis  
Richard Lacoursière  
Brigitte Gouin  
Karl Delwaide  
Mark D. Walker  
Robert C. Potvin  
Marc Généreux  
Claude Auger  
Jean-François Gilbert  
Jacques Dalpé  
Claudette T. Couture\*  
Sharon Druker  
Marie-José Roux-Fauteux  
Nathalie Béland  
Philippe Tremblay\*  
Suzanne Anfousse  
Éric Bédard  
Marc Novello  
Odin Larocque  
David W. Rothschild  
Dominique Barsalou  
Yves Lepage\*

Peter R.D. MacKell, c.r.  
Roger Reinhardt  
Gérald A. Lacoste  
Maurice A. Forget  
Pierrette Flayle  
David L. Cannon  
Ross J. Rourke\*  
Wilbrod Claude Décarie  
Donald M. Hendy  
François Rolland  
Richard J. Clare  
Ronald J. McRobie  
Jean G. Morency\*  
Daniel Picotte  
Jacques Rajotte  
George Artinian  
Marc-André G. Fabien  
Guy Leblanc\*  
Louise Béchamp  
Louis Roy\*  
Dominique Monet  
Paul Mayer  
Stéphane Gilker  
Catherine La Rosa  
Dougal W. Clark  
Isabelle Rondeau  
Éric Ménard  
Michel Boislard  
Natalie Pouliot  
Norbert Haensel  
Pierre Barsalou  
Charles Kazaz

Guy Gagnon, c.r.  
Jean H. Lafleur, c.r.  
Pierre B. Meunier  
Richard Martel  
Lawrence P. Yelin  
Roger Duval\*  
Louis Bernier  
Robert B. Issenman  
Claude Désy  
Jean Masson  
Marie Giguère  
David Powell  
Claude Paré\*  
C. Anne Hood-Metzger  
Patrice Vachon  
R. Andrew Ford  
Barbara L. Novak  
Pierre Lefebvre  
Marie Lafleur  
Jean-Pierre Blais  
Micheline Perrault  
François Bastien  
Carole Gingras  
Ingrid Stefancic\*  
Claude Marseille  
Jean G. Lamothe  
Brigitte Ramaseder  
François Lajeunesse  
Monique Archambault  
Dimitri Mastrocola  
François Dell'Aniello  
Antoine Turmel

André J. Clermont, c.r.  
C. Stephen Cheasley  
Robert M. Skelly  
Stephen S. Heller  
André T. Mécs  
Serge Guérette  
Jean-François Buffoni  
Marc Nadon  
Paul B. Singer  
André Durocher  
Eric M. Maldoff  
Robert Paré  
Pierre J. Deslauriers  
Lise Bertrand  
Michael E. Goldbloom  
George J. Pollack  
Louis H. Séguin  
Alain Ranger  
Marilyn Piccini-Roy  
Édith Bonnot  
Benoit Turmel  
James Cameron  
Alain Riendeau  
Benito Aloe  
Pierre Settlakwe  
Benoit Mandeville  
Nathalie Faucher  
Michel Lalande  
Bernard Bussières  
Robert J. Stocks  
Michiko Hara  
Guy Dion\*

### Conseil

George A. Allison, c.r.  
Bâtonnier Marcel Cinq-Mars, c.r.

L'Honorable Alan A. Macnaughton, C.P., c.r.  
Owen L. Carter, c.r.\*

Jean Martineau, C.C., c.r. (1895-1985)  
Robert H. E. Walker, c.r. (1912-1988)

### Montréal

Tour de la Bourse  
Bureau 3400  
800, place Victoria  
Montréal, Canada  
H4Z 1E9  
Téléphone (514) 397-7400

### \*Québec

Immeuble Le Saint-Patrick  
Bureau 800  
140, Grande Allée Est  
Québec, Canada  
G1R 5M8  
Téléphone (418) 647-2447

### Fasken Martineau Davis

Montréal  
Québec  
Toronto  
Vancouver  
New Westminster  
Londres  
Bruxelles

*We meet the growing needs  
of insurers and reinsurance brokers*

*Innovative strength*

*Flexible systems*



**The National**  
Reinsurance Company of Canada



## Depuis plus d'un siècle et demi....

C'est une tradition chez nous de s'adapter aux nouveaux besoins et exigences des Québécois.

Des centaines d'agences font équipe avec la Compagnie d'Assurance du Québec et l'Assurance Royale pour offrir un service professionnel à une clientèle de plus en plus exigeante.

Un service de règlement rapide, fiable et équitable est une autre raison pour laquelle ils nous accordent leur confiance... comme les agents d'antan.

**Compagnie d'Assurance du Québec**

Associée avec l'Assurance Royale depuis 1961



## *DE GRANDPRÉ, GODIN*

*AVOCATS - BARRISTERS AND SOLICITORS*

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.

RENÉ C. ALARY, C.R.

JEAN-JACQUES GAGNON

RICHARD DAVID

J. LUCIEN PERRON

ANDRÉ P. ASSELIN

ALAIN ROBICHAUD

MARIE-CHRISTINE L. PAPILLON

JACQUES L. ARCHAMBAULT

PIERRE LABELLE

FRANÇOIS BEAUCHAMP

JEAN BENOÎT

YVAN BRODEUR

HÉLÈNE MONDOUX

GUY GILAIN

MARC BEAUCHEMIN

ANNE BÉLANGER

GILLES GODIN, C.R.

ANDRÉ PAQUETTE, C.R.

OLIVIER PRAT

GILLES FAFARD

GABRIEL KORDOVI

PIERRE MERCILLE

BERNARD CORBEIL

PIERRE-PAUL LAVOIE

YVES POIRIER

JEAN J. BOURRET

DANIEL SÉGUIN

PIERRE HAMEL

CHRISTIANE ALARY

MARC DÉCARIE

BERNARD BUSSIÈRES

NATHALIE FERRON

SYLVIE ARCAND

CONSEIL

MARC DESJARDINS

25<sup>ÈME</sup> ÉTAGE, TOUR DE LA BOURSE  
800 PLACE VICTORIA, CASE POSTALE 108,

25TH FLOOR, STOCK EXCHANGE TOWER  
800 VICTORIA SQUARE, P.O. BOX 108

MONTRÉAL, QUÉBEC H4Z 1C2

TÉLÉPHONE: (514) 878-4311

TÉLEX 05-25670 MULTILEX MTL

TÉLÉCOPIEUR: (514) 878-3467



# AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

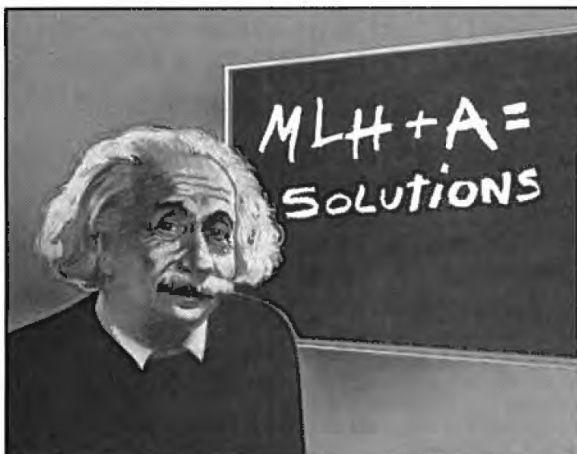
Gilles Lalonde  
Jacques Lemarbre  
Mario Pedroni

EXPERTISES APRÈS SINISTRES  
DE TOUTES NATURES

2340, rue Lucerne  
Bureau 9

V.M.R., Montréal  
H3R 2J8

Tél.: 341-1820  
Fax: 341-1828



**Échangez vos problèmes  
contre nos solutions**

Régime de rentes  
Assurances collectives  
Rémunération  
Ressources humaines  
Gestion des risques  
Communications  
Administration de  
régimes de rentes



**MLH + A**  
Murray, Le Houllier, Hartog  
actuaires et conseillers

Montréal  
(514) 845-6231

Toronto  
(416) 486-5460

Québec  
(418) 659-4941

Hamilton  
(416) 522-8884

Ottawa  
(613) 232-9150

Vancouver  
(604) 641-1383

---

# MACKENZIE GERVAIS

---

AVOCATS

Agents de marques de commerce

Place Mercantile, 13<sup>e</sup> étage  
770, rue Sherbrooke ouest, Montréal (Québec) Canada H3A 1G1  
Téléphone : (514) 842-9831 – Télécopieur : (514) 288-7389

David Mackenzie, c.r.  
Tass G. Grivakes, c.r.  
I. Edward Blanshay  
Lionel J. Blanshay  
François Grégoire  
Jan B. Taylor\*  
Georges R. Thibaudeau  
Ghislain Brossard, c.a.  
Michel A. Brunet  
Pierre-André Jodoin  
Harold M. White  
Jean-René Ranger  
Johanne Thomas  
Roger P. Simard  
Vera Mesenzew  
Ann Soden  
André Dufour  
Sylvie Bouvette  
Hélène Mireault  
Sylvia Pateras  
Bruno Duguay  
Mark D. Chernin  
Michael Bantey

Jack Greenstein, c.r.  
P. André Gervais, c.r.  
Raymond D. LeMoyné  
Peter C. Casey\*  
Luc LaRoche  
Serge Brassard  
Peter Richardson  
Denis Caron  
Robert E. Charbonneau  
Helga P. De Pauw\*  
Louis Lemire  
Virgile Buffoni  
Michael Patry  
Carl LaRoche  
M. Cristina Circelli  
Pierre M. Gagnon  
Élise Dubé  
Paul R. Bourassa  
Rosaire Houde  
Mathilde Carrière  
Joel Heft  
Jean-François Legault  
François Longpré

*Conseils*

Daniel O'C. Doheny, c.r.

Charles M. Bédard, ll.d.

---

\*Également du Barreau de l'Ontario

## MARCHAND, MAGNAN, MELANÇON, FORGET AVOCATS

Michel Marchand	Pierre Magnan	Yves Forget
Paul A. Melançon	Bertrand Paiement	Serge Boucher
Yves Tourangeau	Alain Falardeau	Francis C. Meagher
Pierre Jasmin, D.E.S.	François Shanks	Jacqueline Bissonnette
Maria de Michele	Martine Bazinet	Jean-François Desilets
Pierre Dondo*	Marie-Claude Thibault	Lyne Beauchamp
Annamaria Mongillo	François Haché	Christian Reid

\*Agent de marques de commerce

CONSEIL: LE BÂTONNIER YVON JASMIN, c.r.

600, rue de La Gauchetière Ouest  
Bureau 1640  
Montréal (Québec)  
H3B 4L8

Téléphone: (514) 393-1155

Télécopieur: (514) 861-0727

Adresse télégraphique: «Sajelex»

## B E A LE BUREAU D'EXPERTISES DES ASSUREURS LTÉE

EXPERTS EN SINISTRES DE TOUTES NATURES  
SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA

Président : J.J. Bourbonnière

Vice-président directeur - Exploitation : L.G. Burns

Vice-président directeur - Finances & Adm. : Y. Langlois

### BUREAUX DIVISIONNAIRES

Atlantique — Halifax — J.W. Egery (902) 423-9287  
Est du Québec — Québec — G.-A. Fleury (418) 651-3525  
Ouest du Québec — Montréal — C. Chantal (514) 735-3561  
Est de l'Ontario — Ottawa — R. Leduc (613) 725-2967  
Ouest de l'Ontario — Toronto — W.B. Gillies (416) 598-3722  
Prairies — Calgary — W.A. Tibbs (403) 263-6040  
Pacifique — Vancouver — J.E. Vallance (604) 684-1581  
Centre d'Estimation — Montréal — Geo. W. MacDonald  
(514) 735-3561

Siège Social — Montréal — André Mancini,

Vice-président — Marketing (514) 735-3561

Siège social : 4300, rue Jean-Talon ouest, Montréal H4P 1W3

Téléphone : (514) 735-3561 - Télécopieur : (514) 735-8439

# STONE & COX LIMITED

CANADIAN INSURANCE PUBLISHERS

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

Edition Français-Anglais pour les Courtiers d'assurance-vie - les 60 premières compagnies.

## **GENERAL INSURANCE REGISTER**

Un ouvrage de référence avec profils des compagnies au Canada; un supplément financier; courtiers d'assurances générales; experts en sinistres; firmes d'experts-conseil.

## **BLUE CHART REPORT**

Les proportions d'accomplissement pour les compagnies d'assurance de biens et de risques divers.

## **L'ANNUAIRE BRUN**

Résultats techniques des compagnies d'assurance générales par classées.

## **CANADIAN INSURANCE LAW SERVICE**

Statute & Bulletin service covering many Acts affecting the insurance industry. Quebec, New Brunswick and Federal volumes are bilingual.

111 PETER STREET, SUITE 202, TORONTO, ONTARIO M5V 2H1



**LA**  
**FEDERATION**

COMPAGNIE D'ASSURANCES DU CANADA

Siège social:  
1080, Côte du Beaver Hall  
Vingtième étage  
Montréal H2Z 1S8

Bureau régional:  
5300, boul. des Galeries, bureau 125  
Québec (Québec) G2K 2A2

**Au service des  
compagnies  
d'assurance-vie  
canadiennes  
depuis 1960**

Compagnie  
Canadienne  
de Réassurance



1010, Sherbrooke Ouest  
Bureau 1707  
Montréal (Québec)  
H3A 2R7

Tel.: (514) 288-3134  
Fax: (514) 288-8808

Alphonse Lepage,  
*Président*

# DALE-PARIZEAU

## Professionnalisme et excellence en courtage d'assurance

Le groupe Dale-Parizeau possède une expérience de plus de 125 ans dans le domaine de l'assurance et se classe parmi les grands courtiers nord-américains. Son personnel qualifié, son réseau national ainsi que ses associations au niveau international permettent à Dale-Parizeau de répondre aux besoins diversifiés et changeants de sa clientèle et ce, dans toutes les classes d'assurance.



## **Dale-Parizeau inc.** **courtiers d'assurances**

Montréal (514) 282-1112 • Toronto (416) 591-2500 • Vancouver (604) 681-0121

*Prenez conseil de votre courtier, Dale-Parizeau*

Membre du groupe Sodarcan

# DESJARDINS DUCHARME

AVOCATS

*Pierre Bourque, c.r.*  
*Claude Bédard*  
*Denis St-Onge*  
*Gérard Coulombe*  
*Louis Payette*  
*Robert J. Phénix*  
*Michel McMillan*  
*Danièle Mayrand*  
*Michel Legendre*  
*Madeleine Leduc*  
*Gilles Leclerc*  
*Suzanne Courteau*  
*Gilbert Poliquin*  
*René R. Poitras*  
*Dominique Fortin*  
*Nicolas Dion*  
*Chantal Fafard*  
*Erik Bellavance*  
*Louise Chamberland*  
*Sophie Marquis*

*Jean-Paul Zigby*  
*Pierre-G. Rioux*  
*C. François Couture*  
*André Loranger*  
*Michel Benoit*  
*Serge R. Tison*  
*Pierre Legault*  
*Victor Marcoux*  
*Jean-François Munn*  
*Gilles E. Bujold*  
*Benoît Emery*  
*Claude Bérard*  
*André Vautour*  
*Johanne Bérubé*  
*Jean-Marc Brodeur*  
*Patricia Seguin*  
*Richard Comtois*  
*Erik Robichaud*  
*Gérald N. Apostolatos*  
*Sonia Paradis*

*Alain Lortie*  
*Daniel Bellemare*  
*Jacques Paquin*  
*Jean-Maurice Saulnier*  
*Roger Page, c.r.*  
*Luc Bigaouette*  
*Armando Aznar*  
*François Garneau*  
*Louise Lalonde*  
*Christiane Brizard*  
*Joanne Biron*  
*Marie-Josée Bélaïnsky*  
*Michèle Beauchamp*  
*Lucia Bourbonnais*  
*François Renaud*  
*Sylvie Préfontaine*  
*Joëlle Boisvert*  
*Sylvie Lambert*  
*Marisa Giannetti*

*Michel Roy*  
*Réjean Lizotte*  
*Marc A. Léonard*  
*Anne-Marie Lizotte*  
*André Wery*  
*Paul R. Granda*  
*Paul Marcotte*  
*Sylvain Lussier*  
*Marie St-Pierre*  
*Lucille Dubé*  
*Eugène Czolij*  
*Daniel Majeau*  
*Jean Leduc*  
*Marc Beauchemin*  
*Eliane-Marie Gaulin*  
*Monique D'Amours*  
*Chantal Roy*  
*Lucie Letendre*  
*Benoît Pepin*

*Le Bâtonnier Claude Tellier, c.r.*

## Conseils

*Guy Desjardins, c.r.*  
*Charles J. Gélinas, c.r.*

*Georges Emery, c.r.*

*Claude Ducharme, c.r.*

*André E. Gadbois, c.r.*

*Richard Mineau*

AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST, BUREAU 2400  
MONTREAL (QUÉBEC) H3B 4L8

TÉLÉPHONE : (514) 878-9411

TÉLÉX : 03-25202 «PREMONT» TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

## AFFILIÉ À:

TORY, TORY, DESLAURIERS & BINNINGTON • TORONTO  
LAWSON, LUNDELL, LAWSON & McINTOSH • VANCOUVER

MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ INTERNATIONALE :

TORY DUCHARME LAWSON LUNDELL • LONDRES



# UN REFLET DE **STABILITÉ**

L'Union Canadienne  
La Normande  
compagnies d'assurances,  
des valeurs sûres.

À une époque  
de grande agitation,  
il est bon de pouvoir  
se fier à une entreprise  
stable.



Les compagnies d'assurances  
**L'Union Canadienne**  
**La Normande**

**LA STABILITÉ**  
EN PRIME



# ASSURANCES

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

## Un abonnement utile

Depuis 1932, la revue *Assurances* continue à suivre l'évolution de l'assurance au Canada. Elle aborde, sous l'angle théorique ou pratique, tous les aspects reliés à l'assurance et à ses techniques, y compris ceux reliés à la distribution de l'assurance. Elle s'intéresse également au droit, à l'économie, à la finance, à l'immobilier et aux valeurs mobilières et suit de près les nouvelles orientations, comme le décloisonnement des institutions financières et des intermédiaires.

La revue *Assurances* : un abonnement utile. C'est pourquoi nous vous invitons à vous abonner à l'aide du coupon ci-joint. Nous serons heureux de vous compter parmi nos lecteurs assidus.

Si vous êtes déjà abonné à la revue *Assurances*, vous pourrez trouver opportun d'adresser des abonnements additionnels à d'autres membres de votre personnel.

Grâce à nos prestigieux collaborateurs et à nos fidèles annonceurs, la revue *Assurances* constitue, à un prix très abordable, une source documentaire essentielle à la compréhension de l'assurance.

LA DIRECTION

## A very useful tool

*Assurances*, which has been keeping abreast of the progress in the field of insurance since 1932, examines subjects on the theory and practice of insurance, as well as areas and activities related thereto, including the distributing of insurance products. It also contains articles on law, economics, finance, real estate and securities, among others, and closely follows new trends, namely the deregulation of financial institutions and intermediaries.

*Assurances* can therefore be considered a very useful tool. To subscribe, simply fill out the attached subscription form. We look forward to having you among our faithful readership.

If you already subscribe to our journal, you may wish to obtain additional subscriptions for other management staff and personnel in your company.

Thanks to our renowned collaborators and faithful advertisers, *Assurances*, which is available at a reasonable price, has become an important source of information essential to understanding insurance.

THE MANAGEMENT

Achevé d'imprimer  
en avril 1991 sur les presses  
des Ateliers Graphiques Marc Veilleux Inc.  
Cap-Saint-Ignace, Qué.

# Chez Lebeau on remplace les pare-brise selon les normes de sécurité du fabricant d'origine !



Un remplacement non-conforme  
affaiblit l'armature du toit du  
véhicule, réduisant ainsi la sécurité  
des occupants lors d'impacts.  
La vie de vos assurés, c'est  
important !



L'installation de nos pare-brise est  
garantie aussi longtemps que votre  
assuré est propriétaire du véhicule.

*Plus de soixante succursales à votre service.*

**Lebeau**  
**VITRES D'AUTOS**

DIVISION D'AUTOSTOCK INC.

# Sodarcanc

*notre société offre des produits et des services financiers diversifiés*

*le plus important groupe de  
courtage d'assurance à propriété  
canadienne*

*le chef de file canadien de  
l'industrie de courtage de  
réassurance*

*l'une des dix plus importantes  
firmes d'actuares et de  
consultants au Canada*

*la seule compagnie de  
réassurance à propriété  
canadienne souscrivant la  
réassurance générale et vie*

**Dale-Parizeau inc.**  
*courtage d'assurance*

**BEP International inc.**  
*courtage de réassurance*

**MLH + A inc.**  
*actuariat-conseil  
et consultation*

**La Nationale,**  
Compagnie de Réassurance  
du Canada  
*souscription*



**Sodarcanc inc.**