

Assurances

Revue trimestrielle

Juillet 1992 - N° 2

Revue des résultats annuels
Nouveau Code civil et assurance

L'assurance en l'an 2000
Canadian General Insurance in 1991 (Part two)
Étude comparative entre le code civil actuel et le nouveau
Annual Statistical Review and Forecast
Le point sur l'assurance spatiale
Insuring Conflicts on the Construction Site
Les chroniques
Index de la Revue



UNE NOUVELLE FORCE EN MOUVEMENT

NOUS VOUS PRESENTONS AVEC FIERTÉ LE SYMBOLE QUI REPRÉSENTE L'ASSURANCE-VIE DESJARDINS INC. IL RÉFLÈTE 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'EMBLEME 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

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



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

Fondateur de la Revue et membre d'honneur du Comité
Monsieur Gérard Parizeau

Membres du Comité de la Revue

Gilles Cantin, Christian N. Dumais, Gérald Laberge, Murielle Laramée, Didier Lluelles, Louise Ménard, Denis Moffet, Rémi Moreau, Gérard Parizeau, Josée Plamondon, Christopher J. Robey, Louis Rochette et Angus H. Ross.

Directeur et secrétaire de la rédaction

M^c Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration

M^{me} Murielle Laramée

Administration

1140, boul. de Maisonneuve O.

Bureau 701

Montréal (Québec)

H3A 3H1

Téléphone : (514) 288-0100

Télécopieur : (514) 282-1364

Prix au Canada

L'abonnement 35 \$ — Le numéro 15 \$

Prix à l'étranger

L'abonnement 42 \$ — Le numéro 17 \$

Les articles sont répertoriés dans :

Index à la documentation juridique au Canada

Index de périodiques canadiens

Index to Canadian Legal Periodical Literature

Annuaire de jurisprudence et de doctrine du Québec

Insurance Periodicals Index

Point de repère

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

© Tous droits de reproduction et de traduction réservés — Canada 1992 — par Sodarcanc inc. On ne peut reproduire, enregistrer ou diffuser aucune partie de cette publication sans avoir obtenu, au préalable, l'autorisation du directeur.

Dépôt légal

ISSN 0004-6027

Bibliothèque nationale du Québec

Bibliothèque nationale du Canada

Envoi poste publication Enregistrement n° 1638 Port payé à Montréal

Assurances

60^e année

juillet 1992

N^o 2

L'ASSURANCE EN L'AN 2000 ÉVOLUTION OU MÉTAMORPHOSE by Edward Gumbel	171
THE STATE OF CANADIAN GENERAL INSURANCE IN 1991 by Christopher J. Robey	187
ÉTUDE COMPARATIVE RELATIVE À L'ASSURANCE DE DOMMAGES ENTRE LE NOUVEAU CODE CIVIL DU QUÉBEC ET LE CODE ACTUEL par Rémi Moreau	219
CANADIAN REINSURANCE ANNUAL STATISTICAL REVIEW AND FORECAST by Edward F. Belton	243
LA MÜNCHENER RÜCK FAIT LE POINT SUR L'ASSURANCE SPATIALE par divers collaborateurs de la compagnie Munich Reinsurance	267
INSURANCE CONFLICTS ON THE CONSTRUCTION SITE PART IV by Eric A. Dolden	273
LES CHRONIQUES :	
FAITS D'ACTUALITÉ, par R. M.	291
Colloque de Montréal sur la fraude à l'assurance. Les résultats du quatrième trimestre et les résultats annuels (1991). Quelques chiffres sur l'assurance automobile au Québec (1990-1991). L'Inspecteur général réclame plus de pouvoirs. Les portefeuilles d'assurance-vie et de dommages des Coopérants divisés. Les coûts de la faillite des Coopérants et les assureurs du Québec. Réduction des frais de la Régie de l'assurance-maladie du Québec. Le réveil des volcans. Un nouvel espace économique canadien. Willis Coroon au Canada. Les grandes sociétés de courtage canadiennes. Nouvelles européennes. Catastrophes naturelles dans le monde : 17 milliards. Tremblement de terre en Californie. Union des assureurs en Russie. Les actes de vandalisme et l'assurance.	

REINSURANCE DIALOGUE, by Christopher J. Robey301
The Nature of Excess of Loss Payments and The Reinsurer's Role in the Market

GARANTIES PARTICULIÈRES, par Rémi Moreau311
Assurer les oeuvres et objets d'art.

CHRONIQUE ACTUARIELLE,
par divers collaborateurs de MLH + A inc.323
Épargne-retraite - Le budget révisé les règles du jeu.

CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par Rémi Moreau329

L'archipel du danger — Introduction aux syndiniques. Canadian Directorship Practices: Compensation of Boards of Directors. Pension Division and Valuation - Family Lawyers' Guide. Résultats de l'assurance non-vie entre 1975 et 1989 dans huit pays. *Le Budget 1992*, Discours du budget déposé par le ministre des Finances Don Mazankowski le 25 février 1992, accompagné du fascicule : *Le régime d'accession à la propriété. Le cadre théorique de la comptabilité générale, situation au Canada.* Sur deux petits fascicules d'assurance, l'un canadien, l'autre américain. *Chemical Catastrophes: Regulating Environmental Risk through Pollution Liability Insurance. La TVA et le règlement des sinistres. Le consommateurisme : vers un nouveau consommateur. Les secrets de la vente par téléphone. How to fire an employee — An essential guide to humane, fair and effective firing techniques for all responsible business people. Le lobbying, ou le pouvoir des groupes de pression.* Lancement de deux livres rédigés par le professeur Georges Dionne, chercheur associé au Centre de recherche sur les transports (C.R.T.) de l'Université de Montréal. *Les contrats d'assurance (terrestre), Tome deuxième.* Colloques récents.

INDEX DES SUJETS DE LA REVUE ASSURANCES (1990 - 1992),
par Josée Plamondon et Odette Lavoie337

L'Assurance en l'an 2000 Évolution ou métamorphose*

par

Edward Gumbel

Several years ago, Mr. Edward Gumbel, a distinguished British personality in the field of insurance and reinsurance, presented a detailed analysis of the English market at the Centre Européen de l'Assurance de Saint-Gall. We are pleased to publish this study which was recently revised by the author at the request of our French counterpart, L'Assurance française, to whom we are grateful for allowing us to reproduce this article.

171



Pour tenter d'imaginer la physionomie qu'aura l'industrie de l'assurance lorsque, dans une douzaine d'années, débutera le deuxième millénaire, il importe d'examiner les transformations récentes dont nous sommes témoins, d'en déterminer les forces motrices et de se demander comment ces forces sont susceptibles d'évoluer et de jouer dans des économies elles-mêmes en pleine mutation.

Toute activité économique est orientée vers l'expansion. Depuis des siècles et surtout depuis l'avènement du capitalisme moderne, croissance, accroissement du pouvoir économique et financier et tout ce qui les accompagne ont exercé une irrésistible attraction sur toute entreprise ; les hésitations et les doutes des prudents ou des timorés ne trouvent très souvent aucun écho.

Pour reprendre la terminologie adoptée par le professeur Carter de l'Université de Nottingham dans le mémoire qu'il

* Nous remercions l'auteur ainsi que l'éditeur de la revue *L'Assurance Française* pour leur aimable autorisation de reproduire cet article, publié dans le numéro 579 du 1 au 15 février 1989.

présenta en 1985 à l'Université des Sciences Économiques de Vienne, expansion et intégration peuvent prendre trois formes : horizontale, verticale et latérale.

Il y a **intégration horizontale** lorsque fusionnent des firmes dont les opérations s'étendent à des activités financières d'un genre et d'une forme comparables. Les exemples ne manquent pas dans notre secteur. Les dimensions actuelles des cinq assureurs toutes branches les plus importants du marché britannique - Royal, Commercial Union, Guardian Royal Exchange, Sun Alliance et General Accident - sont la résultante de fusions et de participations étalées sur les toutes dernières décennies. Il en est de même pour les firmes de courtage les plus importantes, la combinaison Willis Faber/Stewart Wrightson illustrant tout récemment les avantages et les inconvénients que cela peut représenter.

172

Pour rester dans ce contexte, ajoutons qu'il est intéressant de remarquer la domination exercée sur les grandes firmes de courtage anglaises à l'exception de celles qui viennent d'être mentionnées - par leurs partenaires des États-Unis. Il en est de même quant au contrôle qu'ils exercent sur le marché. Les douze plus importants d'entre eux produisent le deux tiers du volume d'affaires traité par Llyod's, et les trois premiers en importance représentent 90% de la production dans la branche « Aviation ».

Au fur et à mesure que l'Europe s'approche de l'horizon 1992, les concentrations horizontales tendent à se réaliser au travers des frontières européennes. La conscience que prennent les groupes les plus importants de la nécessité d'une présence dans la plupart sinon dans tous les territoires de la Communauté comme aussi dans les pays voisins telles que la Suisse constitue un nouveau stimulant pour les fusions et les intégrations. Ainsi, Allianz a acquis la Riunione Adriatica di Sicurta et Cornhill, le GAN Bishopsgate, l'UAP la Royale Belge, New Ireland et Interamerica de Grèce. Les Assicurazione Generali ont acheté l'Union Suisse et marquent leur désir d'accroître leur part dans le marché français. Depuis longtemps déjà les compagnies britanniques ont eu des filiales du même type : Commercial

Union a Delta Lloyd, Guardian Royal Exchange a Albingia, Sun Alliance Securitas et Deutsche Bremen. Dès 1989, Lloyd's s'établira en Allemagne Fédérale, parachevant ainsi virtuellement son entrée dans toute l'Europe. L'Espagne, avec sa surabondance de petites sociétés, deviendra une des zones les plus marquées pour les acquisitions ou les absorptions intercompagnies.

Pour ce qui est des courtiers aussi, de nouveaux liens européens sont à prévoir et il en sera de même dans les autres secteurs tertiaires financiers.

Il y a **intégration verticale** lorsque s'unissent des firmes qui opèrent à des niveaux différents dans un même secteur d'activités financières. Les liens les plus importants dans le domaine de l'assurance sont les suivants :

- Client et assureur au sein de captives,
- Client et courtier : auto-courtage,
- Assureur et réassureur,
- Assureur et courtier.

Ici encore, voici les exemples qui viennent tout de suite à l'esprit :

Il y a plusieurs centaines de **captives** dans les seules Bermudes. Elles ont subi les vicissitudes des procès intentés par le fisc américain et d'un certain nombre de malencontreuses incursions dans les affaires internationales hors-groupe. Les captives ont retrouvé un nouveau souffle lorsque il y a deux ou trois ans le marché international a réagi de façon excessive contre le coût effrayant des sinistres de responsabilité civile aux États-Unis.

Les captives subsisteront, sous une forme ou sous une autre de même qu'il y a cent cinquante ans, les armateurs utilisèrent leurs propres clubs lorsque le marché se montra trop pusillanime pour couvrir plus de 75% des responsabilités consécutives aux collisions.

Une étude de l'UNCTAD mit en évidence, en 1984, le fait que les captives ne sont pas forcément une aubaine pour les pays du tiers-monde où elles ont tendance à s'établir.

L'auto-courtage s'épanouit spécialement en Allemagne Fédérale mais ne joue pas un grand rôle en Grande-Bretagne, surtout à cause de Llyod's.

Assureurs et réassureurs britanniques sont presque parfaitement intégrés depuis que Mercantile and General devint la propriété de Prudential, Victory de Legal and General, Tariff de Phoenix (maintenant Sun Alliance) et British and European de Commercial Union. Échappent à ce phénomène des réassureurs professionnels étrangers parmi les plus importants, présents sur le marché de Londres — par exemple la Suisse Re, la Munich Re, Frankona, Cologne Re, SCOR, Unione Italiana, American Re et d'autres encore qu'ils puissent avoir des liens de cet ordre ailleurs qu'à Londres.

174

Qu'en est-il de l'intégration verticale pour le couple assureur-courtier ? L'évolution récente s'est dessinée dans des directions divergentes. On sait que les courtiers agréés au Llyod's doivent renoncer au rôle d'agents de gestion de syndicats. La loi ne les empêche pas d'exercer des fonctions d'agents souscripteurs pour les compagnies mais des critiques se sont faites entendre et une des firmes de courtage les plus importantes a abandonné ces deux formes d'activité à la fois. Mais d'autres courtiers continuent d'agir comme agents souscripteurs. L'un d'eux, d'importance d'ailleurs, fait état dans son compte-rendu de l'exercice 1987 de quatre filiales qui remplissent cette fonction de souscription et de pas moins de neuf compagnies d'assurance lui appartenant en totalité, aucune naturellement n'ayant ni une taille, ni sphère d'activité lui permettant d'être un concurrent sérieux pour les centaines d'importantes compagnies d'assurance de plusieurs pays pour lesquelles cette firme agit comme courtier de réassurance.

Une semblable ambiguïté a longtemps prévalu lorsqu'il s'est agi de savoir si l'indépendance, essentielle pour le courtier, était compatible avec le fait qu'une compagnie d'assurance lui

était associée plus qu'à titre purement symbolique. Dans le passé, la réponse était négative et le Comité du Llyod's avait mis son veto à l'acquisition de C.E. Heath par Excess Insurance Company. Mais, plus récemment, l'offre faite par Saint-Paul pour Minets fut autorisée, ce qui conduit à penser que cette vieille règle n'existe plus. Cela est d'ailleurs confirmé par la nouvelle réglementation relative aux courtiers agréés au Llyod's, publiée le 1^{er} août 1988 et qui pourrait en outre conduire à des développements inattendus et peut-être d'ailleurs peu souhaitables.

L'intégration latérale se réalise lorsqu'il y a combinaison d'entreprises qui mettent à la disposition de la clientèle des produits ou des services diversifiés. C'est la voie de l'institution à fins multiples, celle de l'ensemble de services financiers disponibles en un seul point de vente, le supermarché.

Étant donné l'importance de cette récente tendance et les larges discussions qu'elle a provoquées, il nous paraît utile de rechercher quelques-unes des raisons et des forces nouvelles qui ont amené des entreprises à dépasser leur rôle traditionnel.

Affinités et forces novatrices

Les rapports entre banques et assurances remontent à l'origine même de l'assurance. Le marchand d'un port de l'Italie du Nord du XIV^e siècle qui souhaitait se décharger de quelques-uns des risques que lui faisait courir son aventure maritime avait deux possibilités : ou bien rechercher un prêt dont le remboursement était lié à l'arrivée à bon port, ou bien payer une prime non récupérable mais permettant de présenter une réclamation pour perte ou dommage au bateau ou à la marchandise, véritable assurance au sens actuel du terme. Très probablement, ce marchand s'adressait à la même personne qui pouvait donc agir comme banquier ou assureur. Quatre cents ans plus tard, lorsque Lloyd's refusa d'accepter Nathan Rothschild comme membre, celui-ci et quatre autres banquiers : (Moses Montefiore, Francis Baring, John Irving et Samuel Guernsey)

crèèrent la Compagnie Alliance au conseil d'administration de laquelle ses successeurs sont encore présents.

Les relations entre banquiers et assureurs sont un fait établi en Suisse et leurs liens dans d'autres pays encore tels que l'Espagne et la Grèce illustrent ce phénomène international.

176

Toutefois, dans le passé, ces relations encore que fortes par leur origine et leur tradition, se caractérisaient souvent par une distance marquée et croissante, due aux différences des fonctions et des produits. Elles n'allaient pas jusqu'à des fusions ou intégrations en dépit d'intérêts croisés, d'identité de propriété ou de commune dépendance à une même holding.

Mais, surtout depuis les années 1970, différentes forces ont agi qui ont modifié la situation, telles que, pour ne citer que les principales : l'inflation, la gestion des risques, le nouvel environnement économique et la technologie informatisée.

Vers les supermarchés financiers

Quelques exemples pris dans le passé récent montreront jusqu'où sont déjà allés ceux qui fournissent des services financiers et aussi jusqu'où ils pourront continuer d'aller, sous l'impulsion des quatre forces qui viennent d'être énumérées afin de combiner ces services en une seule unité, emplacement matériel ou identité économique.

La forme la plus simple est l'extension d'une institution financière à des services autres que celui dans lequel elle est spécialisée. C'est ce qui se constate pour les sociétés anglaises d'assurance-vie qui offrent un large éventail de polices d'assurance et des contrats combinant l'assurance avec une variété extraordinaire de participations dans des fonds communs. Au Japon, la récente expansion de l'assurance non-vie s'explique notamment par l'inclusion d'un élément important d'épargne dans les polices habitation.

L'étape suivante est l'acquisition ou la création par une institution financière de compagnies offrant des services différents. C'est ainsi que dès le début du XIX^e siècle, les

compagnies d'assurance sont entrées dans le domaine de la réassurance et les compagnies Vie dans les affaires Non-vie sous des formes diverses et variées.

La République Fédérale Allemande offre un intéressant exemple de l'évolution résultant des affinités entre banquiers et assureurs. Une des banques privées du pays, parmi les plus anciennes et les mieux connues, se situait traditionnellement au centre d'un des plus grands groupes de compagnies d'assurance et de réassurances. L'une des compagnies d'assurance membres de ce conglomérat s'est sensiblement dégagée des liens existants pour acquérir une importante banque de dépôt dont le large réseau de succursales est destiné à la mise sur le marché et la gestion des assurances de masse et d'opérations bancaires. Compte tenu des règles strictes imposées par les autorités de Contrôle fédérales allemandes, cette compagnie d'assurance a dû, pour pouvoir procéder à cette acquisition, modifier ses structures et créer une holding non soumise au contrôle.

Aux États-Unis, les discussions restent vives sur le point de savoir si les banques peuvent étendre leurs activités à l'assurance et il est difficile de dire quelle sera la solution définitive. Le fait le plus récent est un vote du Sénat contre une telle extension mais c'est maintenant à la Chambre des représentants de se prononcer : il s'agit de savoir si les restrictions actuelles seront maintenues ou si au contraire la loi dite « Glass-Steagall Act » sera abrogée. Entre-temps, Citicorp — qui a découvert une faille dans la législation d'un des États — a acheté d'une part en 1984 la firme de courtage d'assurance Grindley Brands et d'autre part la British National Life en Grande Bretagne où les banques peuvent pratiquer l'assurance, qu'il s'agisse de souscription ou de courtage. C'est pour cette raison d'ailleurs que l'on voit tous les jours dans les quotidiens les annonces émanant de sociétés immobilières ou de banques invitant le public à s'adresser à elles pour leurs besoins d'assurance.

Toutes les grandes banques anglaises ont maintenant des filiales de courtage d'assurance et l'une d'elles, la Royal Bank of

Scotland a créé une compagnie d'assurance automobile bien gérée.

De même, rien n'empêche une compagnie d'assurance ou un courtier de posséder une banque, Standard Life possède un tiers du capital social de la Bank of Scotland qui à son tour a des liens avec une société immobilière, Alliance Building Society.

178 D'ailleurs, ce ne sont pas seulement les banques ou les sociétés immobilières qui pénètrent dans l'assurance. Les principales SICAV, comme par exemple Save and Prosper, M & G et d'autres encore ont créé des sociétés d'assurance-vie.

Si on laisse de côté les institutions financières, le meilleur exemple d'intégration est sans doute celui du couple Sears Roebuck et Allstate. Un cas plus récent est celui de British America Tobacco (BAT) qui, dans le cadre de ses diversifications hors du tabac, acheta Eagle Star et, en 1988, un groupe d'assurance américain, Farmers, qui d'ailleurs ne manifestait au début aucun enthousiasme pour une telle opération.

Si l'on en vient maintenant aux agents immobiliers, on considère que l'acquisition d'une maison, surtout de la première maison, fait de l'acheteur le futur client idéal pour la plupart sinon la totalité de ses besoins financiers et de ceux de ses héritiers. Aussi, banques, sociétés immobilières et assureurs sont-ils devenus propriétaires de la plupart des agences immobilières qui jusqu'à un passé récent étaient largement indépendantes.

Compte tenu du fait que la notion d'intermédiaire est inhérente à tout service financier, les courtiers d'assurance ont joué un rôle important dans le mouvement vers les concentrations et l'expansion. Non seulement, certains d'entre eux sont propriétaires de compagnies d'assurance et de firmes de conseils financiers et de gérance de patrimoines, mais encore ils ont étendu leurs activités au tourisme, à la location-vente, à la finance ainsi qu'à la gestion de domaines forestiers et ruraux. Ils

ont acheté des banques et sont propriétaires de fermes, de navires et de sociétés commerciales.

Toutefois, d'une façon générale ils ont eu tendance à rester dans des domaines connexes. Rien de comparable au réseau mis en place par le Japonais Saibatsu n'a été créé ni ne paraît probable en Grande-Bretagne.

Par ailleurs, la tendance à une globalisation des services financiers est particulièrement marquée à Londres non seulement parce que le caractère libéral de la législation anglaise fait que cette ville exerce une forte attraction, mais aussi parce que les nouveaux arrivants savent qu'ils seront fort bien accueillis, mieux sans doute que sur d'autres places, pour la bonne raison que pour Londres, leur présence constitue un élément essentiel de sa prééminence sur toutes les places financières, encore qu'en cette fin du vingtième siècle l'Angleterre en tant que pays ne fait plus la loi.

Enfin, les professionnels du droit et de l'expertise comptable ont tendance à ajouter à leurs opérations habituelles une large gamme d'activités de consultants et de gestionnaires. Ils jouent un rôle important dans la préparation, la mise au point, la régularisation et le suivi des contrats et autres arrangements intervenant entre producteurs et consommateurs de services financiers. S'agissant plus particulièrement des professions juridiques, le mouvement vers cette forme d'expansion est tout à fait récent, provoqué par la suppression du monopole des « *solicitors* » en matière de transactions portant sur les terrains. En outre les relations traditionnelles entre « *solicitors* » et avocats sont remises en question.

Droit et comptabilité font partie intégrante de la structure et de l'économie du centre financier qu'est Londres. Lorsque survient un différend, alors même qu'en apparence rien d'anglais n'y paraît impliqué, les parties contractables ont très souvent tendance à avoir recours à l'autorité judiciaire ou à des arbitres anglais afin d'aboutir à une solution équitable.

Limites à l'Intégration

L'exemple qui vient d'être donné des professionnels du droit et de l'expertise comptable met en évidence tout à la fois l'étendue et les limites de ce phénomène d'intégration.

On peut à juste titre considérer que les grandes firmes qui comptent un millier d'associés constituent en elles-mêmes de véritables « grandes surfaces » ou — pour illustrer notre propos, en prenant le cas des « sollicitors » — l'on trouve sous le même toit des spécialistes dans des domaines aussi variés que le contentieux, les cessions de biens, les placements, la fiscalité, en fait dans tout ce qui touche le commerce et l'industrie dont l'exercice soulève une foule de problèmes de droit.

Toutefois, la répartition des tâches se fait en tenant compte des limites de la compétence professionnelle de chacun des associés. Les liens avec des firmes extérieures à la profession sont rares encore qu'une firme britannique d'expertise comptable (Moore & Roland) se soit rapprochée d'une maison de consultants spécialisés dans le domaine des pensions et retraites, Marr and Bradley. On peut de nos jours trouver, au sein d'un cabinet juridique ou d'experts comptables, des spécialistes en disciplines connexes.

D'une façon générale, la concentration et l'intégration des services financiers ont fait beaucoup de chemin, avec une tendance à l'internationalisation. Mais en dernière analyse, il n'y a ni unicité ni universalité dans ces phénomènes, qui, en outre, ne sont pas orientés dans la même direction.

Parmi les contraintes et les freins, il convient d'en mentionner quatre.

Tout d'abord des contraintes réglementaires. Des allusions y ont été déjà faites. La récente proposition mise en avant par l'avocat général d'un des états des USA dans lesquels l'industrie de l'assurance fait l'objet de poursuites pour violation de la législation antitrust vise à une séparation obligatoire entre activités d'assurance et de réassurances.

D'autres exemples peuvent se trouver ailleurs. C'est ainsi qu'au Brésil, l'assemblée constituante a décidé en mai 1988 d'interdire aux banques d'avoir des départements d'assurance et même de faire toute publicité qui aboutirait à donner le sentiment que les banques sont des supermarchés de services financiers.

Dans le même temps, en Italie, un comité créé par le ministre de l'industrie a décidé qu'il convenait d'encourager le processus d'intégration dans le domaine financier et d'autoriser les sociétés d'assurance à acquérir, sous le contrôle du ISVAP, des intérêts dans d'autres compagnies y compris les banques.

Il est vraisemblable que le statut de toute activité réglementée sera largement maintenu. S'agissant de la Communauté Européenne, il s'est écoulé 27 ans entre l'acceptation, en 1961, du Programme Général de Libéralisation et l'adoption, le 22 juin 1988, par le Conseil des ministres, de la directive relative à la libre prestation de services pour les affaires non-vie. Toutefois, cette directive ne s'appliquera qu'aux affaires transports et aux grands risques commerciaux et industriels alors que la liberté de prestation de services pour les assurances de grande consommation, domaine privilégié de la « grande surface » financière, est encore loin d'être effective.

Ce n'est guère avant 1989 au plus tôt que l'on peut espérer voir sortir la directive pour les affaires Vie. Compte tenu de cette expérience si proche de nous, il serait bien osé d'avancer une date pour la création et le fonctionnement d'un marché libre des opérations financières où une décision d'un des États de la Communauté autorisant spécifiquement une entreprise à pratiquer des activités soit bancaires, soit d'assurance, soit financières ou autres permettra à cette entreprise de combiner ces différentes catégories et aussi de les exercer dans l'ensemble de la Communauté. Ce ne sera certainement pas en 1992 encore que la mise en place d'un Marché commun européen affectera fortement la réglementation des opérations boursières et autres investissements pour lesquels un avant-projet a été rédigé par la Commission et discuté à Bruxelles le 30 juin 1988. À l'instar de la seconde directive sur les banques, cet avant-projet retient le

principe que dès lors qu'une entreprise a reçu l'agrément de l'autorité de contrôle de son pays, elle est libre d'opérer dans toute la Communauté.

En Grande-Bretagne, le Financial Services Act a mis en place plus de nouvelles barrières et de distinction qu'il en a supprimé d'anciennes. Ce qui signifie que si la récente proposition de directive est acceptée, la City ne continuera à être compétitive que si les autres États membres adoptent un régime restrictif analogue ou alors — ce qui paraît plus probable — que le Financial Services Act soit modifié pour être en harmonie avec les réglementations adoptées par les autres pays.

182

Une autre série de contraintes est de nature commerciale. Les importantes émissions de droits préférentiels de souscription auxquelles ont procédé les banques anglaises soulignent le fait que le secteur des services n'est pas surcapitalisé. Les mouvements de grande concentration auront à tenir compte d'un déséquilibre de nombres car non seulement en Grande Bretagne mais encore en France, en République Fédérale Allemande et ailleurs, un nombre restreint de banques de clearing se trouvent confrontées à des centaines d'assureurs.

Il convient de noter aussi que des établissements financiers offrant, chacun, des produits distincts se trouvent être des clients importants les uns des autres. Une attaque massive d'une grande banque voulant s'introduire dans l'assurance implique le risque de se mettre à dos quelques clients d'importance. Cela est aussi valable pour ce qui est des réassureurs qui veulent acheter des compagnie d'assurance directe.

Il y a aussi des contraintes tenant à la direction et à la gestion des entreprises que nouvelle forme d'intégration nécessite fusions et prises de contrôle. Depuis le début des années 1960, la mode était à la diversification non seulement d'ailleurs dans le secteur tertiaire mais dans l'ensemble des économies du monde occidental — le but recherché étant de contrebalancer une forte dépendance à l'égard d'une seule activité bien maîtrisée par l'achat de ce qui était recommandé, comme constituant des extensions fructueuses, par les banques

d'affaires, les experts comptables et les avocats. L'orientation la plus récente est la globalisation pour laquelle, s'agissant d'assurance ou d'autres activités financières, on peut avancer de solides arguments techniques et économiques.

Certaines fusions et prises de contrôle ont été de brillants succès, notamment dans le domaine de l'assurance, particulièrement lorsqu'elles ont eu pour effet de rapprocher des compagnies qui, pour une raison ou une autre étaient, à l'évidence, complémentaires. Mais fusions et prises de contrôle nécessitent grands efforts de la part des dirigeants au plus haut niveau. Bien souvent, l'argument de la synergie s'est révélé fallacieux. Ce n'est que rarement que ces opérations ont accru la valeur des actions de la société acquéreuse.

183

S'agissant précisément d'acquisitions portant sur des affaires de nature différente, une enquête du professeur M. Porter de l'université de Harvard a établi que sur un échantillon de 33 grandes sociétés, 75 de ces acquisitions se terminèrent par des ventes ultérieures ou des désinvestissements.

Pour l'Angleterre, on peut citer l'exemple de Tillings : cette société de transports urbains du Midland dut arrêter ses activités à la suite de la nationalisation du secteur des transports. En remploi des sommes reçues à titre d'indemnisation elle fit entre autres acquisitions, l'achat de la compagnie d'assurance Cornhill et devint un des premiers conglomérats. Trente-cinq ans après, la BTR de Lord Owen Green acheta Tillings mais estima que l'assurance n'avait pas de raison d'être dans son empire industriel. Il vendit Cornhill à Allianz où elle est bien à sa place.

Mais même lorsqu'il s'agit d'affaires connexes dans le secteur financier, l'acquisition d'autres firmes n'est pas toujours une réussite.

La grande maison de courtage de Londres qui s'était signalée comme le pionnier de la combinaison de services financiers a maintenant mis fin à ses activités de souscription pour des compagnies et des syndicats Lloyd's et a vendu la plupart de ses sociétés d'assurance, sa banque d'affaires, sa

société de crédit et ses navires. Une autre a renoncé à gérer domaines et forêts. Une troisième a transféré ses activités de voyage et tourisme à une autre société avec laquelle elle a marqué ses distances.

Dans le secteur bancaire, on a vu aussi apparaître des tendances centrifuges après la grande réforme de la Bourse des Valeurs de Londres. Les combinaisons réussies sont celles où une équipe de personnalités de grande qualité est restée intacte. La presse annonce quotidiennement des expansions consécutives à cette réforme qui sont affectées par des fermetures ou des congédiements. Ce qui a eu des répercussions sur des banques prestigieuses telles que Citicorp et, tout récemment, Morgan Grenfell.

184

On en vient à la quatrième, et à notre avis la plus importante contrainte, à savoir le facteur humain. En fait, on retrouve ce facteur dans le domaine des contraintes réglementaires et il est sous-jacent aux inerties et aux droits acquis qui contrarient les changements. Il affecte aussi les considérations commerciales. Banquiers et assureurs se retrouvent autour des mêmes tables de conseils d'administration respectifs et prendront le temps de la réflexion avant de se muer en concurrents.

Mais d'abord et surtout, les services financiers sont par nature même très personnalisés. Ils dépendent, bien plus que l'industrie, des relations humaines. Or, l'effort personnel, les capacités individuelles, l'étendue des pouvoirs de contrôle, la disponibilité des dirigeants ont leurs limites.

Il semble que ce soit rare qu'une compagnie, lorsqu'elle décide d'agir par voie d'intégration ou de concentration, prenne suffisamment en considération le trouble et les frustrations d'ambition de ses propres collaborateurs les plus brillants, sans parler de ceux des collaborateurs de la société dont elle prend possession.

Il faut tenir compte aussi de la réaction psychologique du marché dans lequel une institution financière exerce ses activités.

Lorsqu'au début de ce siècle Willis Faber et C.T. Bowring envisagèrent une fusion, ils en vinrent finalement à renoncer à ce projet largement parce qu'ils aboutirent à la conclusion que la puissance combinée des deux firmes les plus importantes auprès du Lloyd's ne serait pas bien accueillie par le marché. Ce genre de réactions est à prendre en considération encore de nos jours et se fait sentir dans la croissance continue d'unités de moindres dimensions ou de plus grande spécialisation.

L'avenir

Si l'on regarde l'avenir, il est concevable — et dans l'état des choses actuel probable — que le jeu des forces existantes d'intégration et de concentration se traduira par la présence d'un nombre limité de grandes institutions financières qui, à travers une structure d'unicité de capital social et de direction au plus haut niveau, couvriront de vastes territoires et combineront une grande diversité de services financiers. Ils tireront profit au maximum des économies d'échelle. Il y aura réduction du nombre des compagnies d'assurance et des autres institutions du secteur financier. Il se créera de nouvelles unités rompant les lignes de démarcation que nous connaissons.

Néanmoins, des firmes de toutes tailles continueront à exercer des activités distinctes sous les contraintes qui ont été mentionnées. La variété des institutions et des moyens financiers est énorme. La réussite économique dépend en dernière analyse de l'acheteur des produits de notre activité.

Reste la question de savoir combien de sociétés et d'individus seront vraiment heureux de confier au même supermarché financier la gestion de leurs intérêts dans des domaines aussi variés que les assurances, les impôts, l'épargne, les placements, les retraites et les dispositions testamentaires.

Une dernière réflexion pour conclure. Les compagnies véritablement les plus grandes, en passant de Marks & Spencer à Toyota, se sont développées grâce à la haute qualité de leurs performances dans le champ d'activités qu'elles connaissent le

mieux. Cette règle devrait s'appliquer sans doute aussi aux services financiers.

The State of Canadian General Insurance in 1991

by

Christopher J. Robey *

Nous remercions notre collaborateur Mr. Christopher J. Robey qui, selon une tradition bien établie, présente annuellement aux lecteurs de la Revue, les résultats de l'assurance générale au Canada.

187

Son étude nous donne une vue globale et détaillée des résultats provinciaux et ceux du domaine de la réassurance pour l'année 1991.

La première partie de cet article relative aux résultats des assureurs canadiens a été publiée dans le numéro précédent.



Part 2: Provincial Results and Results for Reinsurers

Results of property and casualty insurance in Canada vary widely across the country, both by province and by class within each province.

Results in the smaller provinces can be volatile because of the small premium base, but a consistently poor result can cause serious problems for a local company relying on that province for the bulk of its business.

For national companies, only poor results in the largest provinces are a major concern but again consistently bad results in

* Mr. Christopher J. Robey is an executive vice president of B E P International Inc., member of the Sodarcan Group.

one of the smaller provinces can be an unwelcome addition to a loss in a major province.

The following is a look at the results in 1990 across the country by province, from west to east.

British Columbia

With a total area of 947,800 sq. km.¹ and a population of 3 05 million², British Columbia is the third largest province in both size and population. There are 2.4 million registered vehicles³ in the province, however most of the automobile business is written by a crown corporation. As a result, it is only the fourth largest private insurance market, with 5.9% of the total premium.

The seismic zoning map (1970) for Canada⁴ places the coast in zone 3, the mountains in zone 2 and the interior in zone 1. Because of the exposure to earthquake in the Greater Vancouver area, it is the focus for most companies in establishing their catastrophe limits.

However, it is not susceptible to frequent smaller catastrophes, none of the ten multi-payment occurrences identified by the Insurance Bureau of Canada (IBC)⁵ between 1985 and 1990 having occurred in the province.

¹ For comparison purposes, the following is the area and population of some other countries:

France:	543,965 sq. km.	56.0 million (1989)
Germany:	357,041 sq. km.	77.6 million (1989)
Italy:	301,277 sq. km.	57.5 million (1989)
United Kingdom:	244,103 sq. km.	57.0 million (1989)
United States:	9,384,694 sq. km.	249.2 million (est. 1990)

² Population figures are from the preliminary postcensal estimates following the 1989 census.

³ The number of registered vehicles is for 1989 and includes road vehicles only.

⁴ *Earthquakes, Volcanoes, and Tsunamis; An Anatomy of Hazards* by Karl V. Steinbrugge, published by Skandia America Group.

⁵ Taken from *Facts of the General Insurance Industry in Canada*, published by the Insurance Bureau of Canada.

The results in 1990 were as follows:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$858,870	71.05%
Personal property	\$300,805	70.20%
Commercial property	\$252,560	85.22%
Liability	\$145,931	53.73%

All figures in thousands of dollars

The largest companies in the province are, for the most part, not those normally thought of as the major national writers, but rather, with the exception of Lloyd's, groups with British Columbia subsidiaries. The largest is Canadian Northern Shield, part of the CUMIS group. It is the former general insurance division of the crown corporation, Insurance Corporation of British Columbia.

189

Company	Direct premiums	Loss Ratio
Canadian Northern Shield	\$51,382	66.39%
Lloyd's	\$50,840	40.93%
Simcoe Erie	\$47,954	80.40%
Laurentian General	\$44,383	57.07%
Guardian	\$40,675	65.07%

All figures in thousands of dollars

However, different names appear amongst the largest writers of individual classes:

Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Canadian Northern Shield	\$29,030	70.16%
Wawanesa	\$22,587	77.65%
Guardian	\$20,923	79.45%
Zurich	\$15,996	67.99%
Wellington	\$14,520	70.96%
Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Lloyd's	\$21,071	31.67%
Continental	\$15,995	143.26%
Commonwealth	\$14,804	146.53%

Simcoe Erie	\$13,026	72.85%
Canadian Northern Shield	\$12,245	69.15%
Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Simcoe Erie	\$18,210	85.34%
Laurentian General	\$11,868	59.40%
American Home	\$10,456	-59.00%
Canadian Northern Shield	\$9,364	55.02%
Zurich	\$9,156	54.27%

All figures in thousands of dollars

190

Alberta

Alberta has a population of 2.43 million in an area of 661,190 sq. km. It is the fourth largest province in size and population and the third largest insurance market, with 10% of the premium. There are 1.8 million registered vehicles in the province.

Unlike British Columbia, it is not subject to a billion dollar catastrophic loss, but it is prone to multi-million dollar occurrences, including four of the ten recorded by the IBC between 1985 and 1990. Two of them are the largest catastrophe losses in Canada to date, the Edmonton tornado in 1987 (\$252.7 million) and the Calgary hailstorm in 1991 (estimated at \$350 million). An earlier Calgary hailstorm, in 1981, is probably also in the top five.

Despite the lack of a major catastrophe, the results in 1990 were poor, except in liability:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$1,456,971	88.09%
Automobile	\$848,486	96.82%
Personal property	\$181,692	89.22%
Commercial property	\$226,250	87.39%
Liability	\$121,292	49.15%

All figures in thousands of dollars

The largest writers in the province are three large national groups, followed by two local companies. Western Union is part of the Nationale Nederlanden group, but Alberta Motor is an Alberta company writing only in the province.

Company	Direct premiums	Loss Ratio
Wawanesa	\$130,546	103.29%
Co-operators	\$115,910	84.27%
Zurich	\$100,311	89.21%
Western Union	\$72,700	87.97%
Alberta Motor	\$62,221	103.05%

All figures in thousands of dollars

Automobile results have been particularly poor for some time and the class is the subject of a study of alternative compensation methods. Both automobile and property results are affected by the frequent weather losses and, following the Calgary hailstorm in 1991, substantial rate increases in both classes are anticipated.

The largest insurers by class in 1990 were:

Automobile	Direct premiums	Loss Ratio
Wawanesa	\$97,614	111.49%
Co-operators	\$79,471	93.58%
Zurich	\$68,941	95.27%
Alberta Motor	\$56,776	105.76%
Western Union	\$53,585	92.39%
Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Wawanesa	\$18,282	82.74%
Co-operators	\$17,738	74.00%
Western Union	\$10,081	93.09%
Simcoe Erie	\$9,718	70.93%
Zurich	\$9,211	104.51%
Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Lloyd's	\$14,826	79.58%
Co-operators	\$13,580	56.69%
Wawanesa	\$13,569	77.56%

Canadian Home	\$13,323	148.53%
Zurich	\$12,810	68.41%
Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Royal	\$9,786	76.10%
General Accident	\$9,476	40.21%
Simcoe Erie	\$8,309	28.70%
Zurich	\$8,293	55.49%
Chubb	\$7,369	28.74%

All figures in thousands of dollars

192

Saskatchewan

Saskatchewan's population is just over 1 million in 652,330 sq. km. It is the sixth largest province in size and fifth in population. However, like British Columbia, most of the automobile business is written by a crown corporation, so it is eighth in insurance premium volume, with 1.3% of the total.

It is not in an earthquake zone, nor is it susceptible to frequent smaller catastrophes, none having been identified by the IBC between 1985 and 1990.

The results in 1990 were as follows⁶:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$311,935	62.08%
Personal property	\$40,778	77.16%
Commercial property	\$73,089	72.18%
Liability	\$33,975	37.18%

All figures in thousands of dollars

⁶ The loss ratios for all classes and liability, but not the direct premiums, include the results of Saskatchewan Government Insurance, the crown corporation. Its loss ratio was as follows:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$124,319,000	56.13%
Property	\$69,514,000	56.16%
Liability	\$11,417,000	36.38%

The four largest private companies in the province are major national writers, the fifth a local mutual.

Company	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$35,184	62.01%
Wawanesa	\$22,840	62.42%
Royal	\$12,514	79.34%
Continental	\$8,886	81.11%
Saskatchewan Mutual	\$7,402	69.83%

All figures in thousands of dollars

193

Largest private companies in the main classes are:

Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$14,079	70.39%
Wawanesa	\$9,673	65.67%
Saskatchewan Mutual	\$4,890	72.09%
Prudential Assurance	\$2,068	59.28%
Canadian Home	\$1,441	356.21%
Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$10,774	53.94%
Wawanesa	\$10,537	61.39%
Royal	\$6,121	87.78%
Continental	\$4,334	39.16%
Pool	\$3,653	61.05%
Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$2,709	44.96%
Royal	\$2,062	47.33%
Continental	\$1,637	104.15
General Accident	\$1,496	38.10%
Simcoe Erie	\$1,426	-23.63%

All figures in thousands of dollars

Manitoba

Like British Columbia and Saskatchewan, Manitoba has a crown corporation handling most automobile coverage for its 775,200 registered vehicles. It has a population of just over 1 million, the fifth largest, in an area of 649,950 sq. km., the sixth in size. It is the seventh largest insurance market, with 1.7% of the premium.

Like Saskatchewan, it is not in an earthquake zone, nor susceptible to frequent smaller catastrophes.

The results in 1990 were as follows⁷:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$280,768	67.93%
Personal property	\$95,816	67.34%
Commercial property	\$69,519	83.22%
Liability	\$36,027	46.89%

All figures in thousands of dollars

By far the largest company is the locally-based Wawanesa and two local mutuals also appear in the top five, giving a strong local flavour to the market. Being local also seemed to help the underwriting.

The five largest private companies are:

Company	Direct premiums	Loss Ratio
Wawanesa	\$24,137	62.83%
Royal	\$15,837	73.66%
Continental	\$14,513	106.89%

⁷The loss ratio, but not the direct premiums, include the results of Manitoba Public Insurance Corporation, the crown corporation. Its results were:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$35,340,000	51.64%
Personal property	\$7,253,000	54.17%
Commercial property	\$2,954,000	43.94%
Liability	\$2,853,000	62.64%

Portage La Prairie	\$14,252	63.51%
Red River Valley	\$11,855	67.57%

All figures in thousands of dollars

Manitoba Public Insurance Corporation, the crown corporation, has a monopoly on basic automobile insurance and competed with private companies in other lines until the fall of 1990, when it sold the business of its general division to General Accident.

Red River Valley Mutual is amongst the largest writers of property business, with direct premiums of \$8,444,000, but its published figures do not provide a split between personal and commercial, so it does not appear in the following tables.

195

Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Wawanesa	\$16,700	62.29%
Portage La Prairie	\$13,049	62.64%
General Accident	\$5,045	42.58%
Co-operators	\$4,181	109.97%
Prudential Assurance	\$4,038	56.44%
Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Continental	\$7,359	116.50%
Wawanesa	\$7,001	67.86%
Royal	\$6,845	95.50%
Sovereign	\$3,993	73.38%
Prudential Assurance	\$3,505	42.31%
Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Royal	\$2,648	73.26%
Simcoe Erie	\$2,516	56.76%
Sovereign General	\$2,182	57.79%
Prudential Assurance	\$2,142	29.74%
General Accident	\$2,109	20.15%

All figures in thousands of dollars

Ontario

Ontario is the most populous province, with 9.56 million inhabitants, and the second largest in size at 1,068,580 sq. km. It is also the largest insurance market, with premiums of \$7.5 billion, half the total written by private insurers nationally. There are 5.9 million vehicles registered in the province.

196

The western part of the province is not exposed to earthquakes and the most densely populated and industrial area around Lake Ontario is in zone 1. The eastern part of the province, along the St. Lawrence valley bordering Quebec, is a zone 2.

It has had three of the ten multi-payment occurrences recorded by the IBC between 1985 and 1990. However, one of these, flooding in 1990, is the smallest listed and the other two, hail in Leamington and tornadoes in Barrie, occurred on consecutive days in 1985 and were the subject of debate as to whether they were one loss or two for reinsurance purposes.

There is also a remote hurricane exposure, Hurricane Hazel having caused serious flooding in 1954.

Automobile drives the overall results. For several years, rates have been tightly controlled by government action, resulting in very poor results. In 1990, the Ontario Motorist Protection Plan, a threshold tort plan, was introduced and an improvement in the results began. However, before the end of the year, an election brought in a government pledged to take over automobile insurance, which plunged the industry into a major debate on its future.

In the spring of 1991, the government announced a change in its plans, leaving automobile insurance with private industry, but proposed a revised product, to include fully indexed salary replacement benefits and unlimited medical and rehabilitation coverage. This new plan is now the subject of parliamentary debate and public hearings, with its future, and particularly the timing of its introduction, under question. The results in the major classes were as follows:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$7,514,762	73.95%
Automobile	\$4,608,889	82.46%
Personal property	\$1,050,736	59.60%
Commercial property	\$768,567	65.65%
Liability	\$731,351	61.31%

All figures in thousands of dollars

Inevitably, the largest writers in the province are also amongst the largest in the country:

197

Company	Direct premiums	Loss Ratio
Zurich	\$561,706	63.36%
Co-operators	\$474,479	87.03%
Royal	\$464,605	78.32%
State Farm	\$447,687	81.45%
Economical	\$413,859	74.17%

All figures in thousands of dollars

Other companies, however, appear amongst the largest in each class.

Automobile	Direct premiums	Loss Ratio
Zurich	\$385,750	70.43%
Co-operators	\$371,772	92.02%
State Farm	\$354,915	84.69%
Royal	\$289,804	84.30%
Economical	\$265,232	85.67%
Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Economical	\$100,809	57.12%
State Farm	\$80,895	73.85%
Co-operators	\$68,702	67.33%
Pilot	\$62,587	63.03%
Royal	\$54,771	50.64%
Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Continental	\$63,309	55.72%
Royal	\$61,760	68.87%

Zurich	\$49,740	40.93%
General Accident	\$32,638	50.12%
Commercial Union	\$32,113	84.63%
Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Zurich	\$57,895	53.47%
Motors	\$46,662	70.64%
General Accident	\$43,895	62.53%
Simcoe Erie	\$42,515	62.43%
American Home	\$41,514	79.53%

All figures in thousands of dollars

Quebec

Quebec has the largest area of any province of Canada, at 1,540,680 sq. km., over 15% of the total. Its population is second largest, after Ontario, at 6.7 million. It is also the second largest insurance market, with premiums of \$3.3 billion, despite the fact that bodily injury coverage on the 3.5 million registered vehicles is provided by a government agency.

The government took over this coverage in 1978, but, as if to remind the industry that not everyone is obsessed with its problems, a Montreal law firm went to court in 1991 to collect \$175,000 in damages for a client injured in a car accident, having presumably forgotten the change in law thirteen years earlier. The lawyers are now being sued by their client⁸.

The St. Lawrence Valley, including the two largest cities, Montreal and Quebec City, is in an earthquake zone 3, presenting the greatest catastrophe potential in the country, after the Vancouver area.

Three of the IBC's ten multi-payment occurrences also occurred in Montreal, hail in 1986 and flooding in 1986 and 1987. A tornado in Maskinongé in 1991 will probably be added to the next list.

⁸ *Canadian Lawyer magazine*, December 1991/January 1992.

The results in 1990 in the major classes were as follows:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$3,353,360	78.12%
Automobile	\$1,642,092	82.35%
Personal property	\$682,681	61.24%
Commercial property	\$521,690	85.94%
Liability	\$305,440	68.74%

All figures in thousands of dollars

Four of the five largest companies have their head offices in the province and two of them, Groupe Desjardins and Groupe Commerce, write only in Quebec.

199

The largest companies are:

Company	Direct premiums	Loss Ratio
Laurentian General	\$280,704	70.30%
Groupe Desjardins	\$267,977	69.03%
Groupe Commerce	\$246,260	67.26%
Zurich	\$144,286	73.95%
Prudential Assurance	\$139,000	75.24%

All figures in thousands of dollars

The provincially based giants, Laurentian General, Groupe Desjardins and Groupe Commerce, dominate the personal lines market, but only the Laurentian shows equally strongly in commercial business.

The largest companies in the principal classes are:

Automobile	Direct premiums	Loss Ratio
Groupe Desjardins	\$173,852	75.48%
Groupe Commerce	\$157,582	74.56%
Laurentian General	\$112,219	82.99%
Prudential Assurance	\$89,245	78.58%
Guardian	\$75,297	80.87%
Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Groupe Desjardins	\$72,104	58.77%

Laurentian General	\$63,509	64.59%
Groupe Commerce	\$43,847	55.77%
Lloyd's	\$33,410	57.86%
Prudential Assurance	\$28,834	52.91%
Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Laurentian General	\$52,837	79.51%
Continental	\$40,494	93.41%
Royal	\$36,369	90.97%
Zurich	\$31,112	88.19%
Lloyd's	\$26,346	42.04%
Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Laurentian General	\$34,043	39.87%
Continental	\$24,406	105.08%
Zurich	\$19,366	51.05%
Simcoe Erie	\$17,129	141.17%
Royal	\$16,524	69.27%

All figures in thousands of dollars

New Brunswick

The four eastern most provinces are the smallest in area and population. New Brunswick has a population of 718,500 in an area of 73,440 sq. km. However, it is the sixth largest insurance market, ahead of Manitoba and Saskatchewan, with 2.5% of the premium. There are a total of 455,000 registered vehicles in the province.

Although all the Atlantic provinces are prone to winter storms and the tail end of some Atlantic hurricanes, they are not powerful enough to do serious damage and none of the ten largest multi-payment occurrences identified by the IBC have occurred there. Most of the province is in zone 2 for earthquakes.

The results in the major classes were as follows:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$366,251	84.30%
Automobile	\$219,501	99.60%

Personal property	\$62,639	66.03%
Commercial property	\$44,989	55.01%
Liability	\$20,602	74.22%

All figures in thousands of dollars

The major writers in the province are all major national companies.

Company	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$37,809	101.32%
Commercial Union	\$23,761	80.42%
Royal	\$21,627	77.24%
Zurich	\$21,500	85.52%
Economical	\$18,139	88.05%

All figures in thousands of dollars

The national companies also dominate each of the main classes, though not necessarily always the same ones.

The largest by class are:

Automobile	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$23,721	126.10%
Zurich	\$16,407	94.53%
Commercial Union	\$14,245	92.18%
Allstate	\$14,136	89.38%
Wawanesa	\$13,294	76.00%

Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$8,682	58.64%
Commercial Union	\$5,748	71.71%
Economical	\$4,411	50.99%
Allstate	\$3,521	84.12%
Wawanesa	\$2,830	44.20%

Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Royal	\$4,110	18.83%
Co-operators	\$3,508	53.73%
Continental	\$2,539	61.48%

Commercial Union	\$2,394	35.51%
Zurich	\$2,073	53.98%
Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Royal	\$2,116	134.69%
CIGNA	\$1,430	47.90%
Co-operators	\$1,236	66.02%
Guardian	\$1,236	43.38%
Simcoe Erie	\$1,219	56.93%

All figures in thousands of dollars

202

Nova Scotia

Nova Scotia is the fifth largest insurance market in the country, with 2.7% of the total premium, although only the seventh in population, at 886,800, and the ninth in area, 55,490 sq. km. It has 566,900 registered vehicles.

As for New Brunswick, although strong storms hit the province from time to time, damage is not at a level to cause a major insurance loss. Most of the province is in an earthquake zone 1, except the eastern tip, which is in a zone 2.

The results in the major classes were as follows:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$393,706	84.52%
Automobile	\$218,705	92.70%
Personal property	\$75,262	75.28%
Commercial property	\$46,906	60.81%
Liability	\$24,071	83.07%

All figures in thousands of dollars

The largest writers are all major national companies, although one of them, the Halifax, had its origins in the province.

Company	Direct premiums	Loss Ratio
Royal	\$38,981	96.42%
Co-operators	\$31,965	104.57%
Halifax	\$25,497	70.91%

Zurich	\$24,834	83.62%
Continental	\$24,119	83.66%

All figures in thousands of dollars

However, it is clear from the leaders by class that no one company dominates the market.

Automobile	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$22,442	115.08%
Royal	\$22,341	103.08%
Zurich	\$15,679	88.18%
Halifax	\$15,076	74.12%
Continental	\$12,497	85.48%

Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Halifax	\$7,558	62.73%
Co-operators	\$5,951	84.32%
Economical	\$5,909	86.12%
Royal	\$5,528	69.41%
Wellington	\$4,569	87.59%

Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Royal	\$5,770	60.54%
Continental	\$5,581	56.64%
Zurich	\$3,267	109.06%
Commercial Union	\$2,983	36.67%
Sun Alliance	\$2,126	63.50%

Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Canadian General	\$2,641	86.14%
Continental	\$2,457	147.21%
Royal	\$2,090	151.48%
Commercial Union	\$1,845	69.39%
Zurich	\$1,515	27.72%

All figures in thousands of dollars

Prince Edward Island

Prince Edward Island is the smallest province in the country. Its total area is 5,660 sq. km., with a population of 130,200 and 88,370 registered vehicles. It is also the smallest insurance market amongst the provinces, just 0.4% of the total. Like the other provinces around it, it is not subject to major catastrophic loss.

The results in the major classes were as follows:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$59,867	87.87%
Automobile	\$33,844	104.59%
Personal property	\$6,171	73.86%
Commercial property	\$7,240	61.24%
Liability	\$3,467	62.65%

All figures in thousands of dollars

The local company, P.E.I. Mutual, is the only company in the top five which is not a major national writer.

Company	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$9,822	110.64%
P.E.I. Mutual	\$5,892	68.67%
Dominion of Canada	\$5,678	80.31%
Commercial Union	\$4,793	52.31%
General Accident	\$3,273	98.96%

All figures in thousands of dollars

P.E.I. Mutual is the largest writer of property business, however its published figures are not split between personal and commercial, so it does not appear in the following tables.

Automobile	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$7,475	122.31%
Dominion of Canada	\$3,942	77.12%
Commercial Union	\$3,161	58.08%
General Accident	\$2,655	100.38%
Wawanesa	\$2,297	110.32%

Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Dominion of Canada	\$1,264	57.28%
Co-operators	\$1,007	99.70%
Commercial Union	\$719	56.33%
Wellington	\$366	47.27%
Sun Alliance	\$350	84.57%
Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Co-operators	\$881	42.00%
Royal	\$832	137.50%
Continental	\$591	51.78%
Commercial Union	\$514	21.79%
Sun Alliance	\$496	42.74%
Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Canadian General	\$554	209.03%
Canadian Insurance Management	\$378	38.62%
Commercial Union	\$284	32.39%
Royal	\$347	66.28%
Simcoe Erie	\$223	30.04%

All figures in thousands of dollars

Newfoundland

Newfoundland is the largest of the eastern provinces, with an area of 405,720 sq. km. Its population, however, is smaller than that of New Brunswick and Nova Scotia, at 570,000; there are 301,000 registered vehicles in the province. It has 1% of the total premium, making it the ninth largest market.

Like its neighbours, it is subject to severe storms, but not enough to produce catastrophic loss. Most of the island part of the province is in an earthquake zone 2, the remainder in a zone 1.

The results in the major classes were as follows:

Class	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$153,318	86.49%
Automobile	\$81,919	107.28%

Personal property	\$25,893	70.13%
Commercial property	\$22,712	52.62%
Liability	\$8,349	67.89%

All figures in thousands of dollars

Unifund, a local company, is the largest in the province, and two other local companies, Insurance Corporation of Newfoundland and Metro General, would also appear in the top five, however their figures do not appear in the Stone & Cox Brown Chart, which is the source for this section.

206

Company	Direct premiums	Loss Ratio
Unifund	\$19,409	73.40%
Co-operators	\$16,760	85.24%
Continental	\$13,352	84.91%
Lloyd's	\$10,115	84.91%
Canadian General	\$9,519	92.46%

All figures in thousands of dollars

A variety of companies appear in the list of major insurers by class.

Automobile	Direct premiums	Loss Ratio
Unifund	\$13,197	79.67%
Co-operators	11,046	96.22%
AXA Canada	\$7,241	70.82%
Continental	\$6,846	94.73%
Prudential Assurance	\$5,067	83.90%
Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Unifund	\$6,212	60.08%
Co-operators	\$3,743	67.83%
Lloyd's	\$3,680	65.54%
Sovereign	\$1,583	96.27%
Canadian General	\$1,477	76.17%
Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Continental	\$3,576	51.17%
Royal	\$1,520	67.89%

Canadian General	\$1,359	81.38%
Sovereign	\$1,312	95.88%
Allendale Mutual	\$1,260	-11.27%
Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Canadian General	\$1,703	82.68%
Continental	\$1,196	144.15%
Royal	\$689	95.21%
Prudential Assurance	\$451	56.76%
Lloyd's	\$446	38.34%

All figures in thousands of dollars

207

The Territories

The Northwest Territories is the largest administrative district in Canada, at 3.4 million sq. km., while the Yukon has a total area of 483,450 sq. km. However, the inhospitable climate means that combined they only have a population of 78,800 and total insurance premiums of \$43 million, less than Prince Edward Island.

The results in the major classes were as follows:

Yukon	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$16,778	78.91%
Automobile	\$8,590	76.41%
Personal property	\$1,929	47.54%
Commercial property	\$3,538	27.76%
Liability	\$1,300	5.23%
Northwest Territories	Direct Premiums	Loss Ratio
All classes	\$26,553	78.54%
Automobile	\$8,827	57.68%
Personal Property	\$2,693	67.69%
Commercial Property	\$8,231	70.74%
Liability	\$2,801	109.57%

All figures in thousands of dollars

It is national writers which operate in the territories, as the list of largest companies shows.

Company	Direct premiums	Loss Ratio	
		Yukon	N.W.T.
Commercial Union	\$5,784	46.43%	38.80%
Guardian	\$4,856	45.04%	37.15%
Royal	\$4,746	58.10%	39.98%
Co-operators	\$4,584	84.31%	57.52%
Simcoe Erie	\$2,143	33.93%	78.16%

All figures in thousands of dollars

A few other large national writers show up in the major writers by class.

Automobile	Direct premiums	Loss Ratio	
		Yukon	N.W.T.
Royal	\$2,972	80.81%	36.33%
Co-operators	\$2,938	99.88%	67.22%
Guardian	\$2,628	67.98%	51.90%
Commercial Union	\$2,596	52.85%	63.69%
Wawanesa	\$1,146	87.95%	86.96%

Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio	
		Yukon	N.W.T.
Commercial Union	\$1,340	46.25%	42.13%
Co-operators	\$882	41.06%	133.63%
Simcoe Erie	\$647	16.35%	59.68%
Dominion of Canada	\$433	20.91%	51.70%
Wawanesa	\$333	99.70%	-

Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio	
		Yukon	N.W.T.
Commercial Union	\$1,132	22.95%	39.08%
Royal	\$1,086	15.22%	47.52%
New Hampshire	\$1,014	91.51%	193.39%
Guardian	\$839	-11.76%	45.80%
Protection Mutual	\$759	-30.17%	84.92%

Liability	Direct premiums	Loss Ratio	
		Yukon	N.W.T.
Simcoe Erie	\$765	4.26%	7.90%
Commercial Union	\$541	13.75%	10.85%
Guardian	\$511	30.86%	-6.27%
Commonwealth	\$321	15.38%	32.58%
Royal	\$295	10.87%	41.38%

All figures in thousands of dollars

Canada

209

Canada as a whole has a total population of 26.2 million in an area of 9.97 million sq. km.

Canadian companies are well represented in personal lines, but less so in commercial business, with only Laurentian General amongst the top five in commercial property and Simcoe Erie in liability.

The principal insurers by class are:

Automobile	Direct premiums	Loss Ratio
Zurich	\$560,415	75.56%
Co-operators	\$525,249	95.09%
Royal	\$432,642	85.60%
State Farm	\$384,191	86.18%
Economical	\$358,672	87.66%
Personal Property	Direct premiums	Loss Ratio
Economical	\$147,793	63.11%
Co-operators	\$134,947	71.35%
Zurich	\$112,200	62.84%
Wawanesa	\$104,074	67.73%
Royal	\$99,837	54.66%
Commercial Property	Direct premiums	Loss Ratio
Continental	\$156,179	78.95%
Royal	\$146,253	76.43%
Zurich	\$113,840	63.88%
Lloyd's	\$92,103	68.17%

Laurentian General	\$83,313	70.48%
Liability	Direct premiums	Loss Ratio
Zurich	\$99,167	52.96%
Simcoe Erie	\$93,927	77.81%
Continental	\$87,915	79.07%
Royal	\$80,442	89.50%
General Accident	\$71,556	55.36%

All figures in thousands of dollars

210



Reinsurers

Reinsurers' results in 1990 continued the decline begun in 1989, with the loss ratio increasing a further four points to 77.69%, making an almost ten point deterioration since 1988 and back close to the levels of the early eighties.

Results for the last five years for professional reinsurers only have been as follows:

Year	Reinsurance Assumed	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Loss Ratio	Underwriting Result
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)
1990	1,220,653	1,007,969	964,959	77.69%	(116,810)

All figures in thousands of dollars

These figures do not include the significant amount of reinsurance written by other companies, for which the results of assumed reinsurance only are not published. They do however include some inter-group reinsurance which is not available on the open market.

The following table lists all licensed companies writing open market reinsurance in Canada in 1990, showing the results of those specializing in reinsurance.

Company	Reinsurance Assumed	Growth Rate	Net		Loss		
			Premiums Written	Underwriting Result	ratio		
				1990	1989	1990	1989
	(\$)	(%)	(\$)	(\$)	(%)	(%)	
Canadian Re	226,338 (1)	30.32	133,359	(17,724)	(16,415)	82.37	79.86
Lloyd's	182,030 (2)	8.34					
Munich Re	169,223 (3)	-3.92	152,057	(17,320)	(13,505)	75.59	73.13
M & G	75,329 (4)	4.57	59,124	(7,378)	(537)	71.40	61.22
Zurich	68,196 (5)	130.66					
Abeille Re	68,111 (6)	5.21	66,249	(8,786)	(7,442)	79.37	79.99
SCOR Re	61,661 (7)	8.96	47,061	(6,926)	(4,210)	78.37	74.02
Co-operators	60,550 (8)	383.90					
Prudential Re	52,180 (9)	23.53	51,256	(4,270)	(1,456)	77.63	63.84
Gerling Global Re	44,860 (10)	3.61	31,426	413	2,895	69.60	57.30
General Re	44,808 (11)	-5.19	41,896	(1,464)	1,935	70.72	67.79
Skandia Canada	43,284 (12)	-3.34	39,812	(5,895)	(7,629)	73.05	68.39
Transreco	32,665 (13)	211.87	8,923	(2,012)	(2,568)	73.10	84.24
Simcoe Erie	31,454 (14)	39.87					
National Re	27,082 (15)	32.85	21,696	(4,537)	(2,855)	90.89	81.82
Employers Re ⁹	26,982 (16)	17.75	42,718	(2,615)	(954)	74.41	72.94
SAFR	\$4,377 (17)	50.26	24,377	(3,235)	(1,654)	81.15	73.57
Nationwide Mutual	22,336 (18)	-22.70	19,826	486	486	70.85	72.02
American Re	21,803 (19)	-13.95	21,803	(8,656)	(9,982)	99.64	102.85
Christiania	20,687 (20)	164.54	18,006	(1,605)	(383)	79.16	61.70
General							
AXA Re	19,539 (21)	-0.94	18,150	(3,162)	(379)	88.18	79.30
St Paul	17,260 (22)	3.12					
Great Lakes ¹⁰	15,748 (23)	-12.92	15,197	(490)	(1,080)	68.73	68.90
Hannover	15,426 (24)	14.34	11,741	(1,954)	(2,778)	80.48	91.15
CIGNA	15,269 (25)	12.85					

⁹ Employers Re also wrote \$15,736,000 of direct business, which is included in the results.

¹⁰ Canadian business only; the bulk of Great Lakes' business is from outside Canada.

Frankona Re	14,363 (26)	-16.13	14,363	(26)	(50)	75.15	79.17
A.G.F. Re	13,446 (27)	26.01	11,551	(1,668)	(1,230)	75.25	73.87
Royal Re	12,777 (28)	6.45	9,274	(1,991)	(2,284)	80.28	85.58
SOREMA	12,267 (29)	363.61	11,579	(1,162)	(360)	76.42	71.75
NRG Victory	10,940 (30)	-4.46	9,668	(2,043)	(976)	75.32	72.70
Citadel	10,344 (31)	-15.75					
Mutuelle Du Mans	9,552 (32)	20.88	8,777	(1,587)	(1,121)	74.10	69.33
N W Re	9,384 (33)	-52.01	9,371	(57)	1,016	74.46	62.05
Kemper Re	8,064 (34)	12.45	7,711	(930)	(864)	86.33	84.80
US International	7,090 (35)	-6.53	6,146	(3,526)	273	114.18	54.08
Netherlands Re	5,673 (36)	4.07	5,361	(212)	10	66.74	61.88
Unione Italiana	5,216 (37)	79.55	5,216	(487)	247	75.15	60.14
Transcontinentale	4,694 (38)	7.05	4,694	(483)	573	76.18	78.25
General Security	3,981 (39)	1.19	3,981	(59)	(29)	70.78	68.73
Union Re	3,728 (40)	-43.48	3,728	(932)	(1,560)	87.42	90.31
Re Corp of N.Y.	3,658 (41)	-17.50	2,213	(1,039)	(649)	104.31	90.28
Laurentian	2,870 (42)	26.04					
Nippon Fire	2,456 (43)	-10.82	2,456	(140)	(767)	75.18	100.58
Pohjola	2,368 (44)	4.46	2,323	374	(337)	46.99	76.75
Baloise	2,201 (45)	59.96					

All figures in thousands of dollars

The two farm mutual reinsurers do not write on the open market, except within their specialized field.

Their results were as follows:

Company	Reinsurance		Net				
	Assumed	Growth	Premiums Written	Underwriting		Loss ratio	
				1989	1990	1990	1989
SMRQ ¹¹	\$42,255	5.28%	\$40,922	(\$1,521)	(\$3,058)	71.23%	74.00%
Farm Mutual Re	\$29,949	-2.84%	\$20,930	\$2,387	\$3,750	74.44%	70.75%

All figures in thousands of dollars

¹¹ SMRQ also wrote \$8,897,000 of direct business, which is included in the results.

Undoubtedly some reinsurance other than open market appears in some of the figures. Because of this, as well as changes in the structure of the market, it is difficult to draw conclusions from these figures.

The largest increase in reinsurance assumed was by Co-operators, which went from \$12.5 million to \$60.5 million, a 383% increase, following a 55% drop between 1988 and 1989.

SOREMA also had a substantial increase, 363%, but this was from a base of only \$2.6 million. Nonetheless, it was enough to move them into twenty-ninth spot, well ahead of reinsurers active in the market for much longer.

213

Third largest increase was by Transreco (211%), which again could include cessions from the AIG companies which were not available on the open market. Christiania General was fourth (164%), reflecting their take-over of the New Zealand portfolio. Fifth was Zurich (130%), perhaps reflecting changes resulting from the purchase of the Travelers' Canadian operations.

The next two largest, were Unione Italiana (79%) and Baloise (60%), both also from bases of less than \$3 million in 1989. Of the larger companies, SAFR stands out with a 50% increase, from \$16.2 million to \$24.3 million.

Of the companies dropping significantly in volume, the largest drops seemed to have little to do with the open market.

The largest drop was by Norwich Winterthur Re, with 52%. However, its reinsurance assumed had risen from \$7.2 million in 1988 to \$19.5 million in 1989, before dropping back to \$9.3 million in 1990. On the other hand, in 1988 and 1990, its net premiums written and total reinsurance assumed were the same, whereas in 1989, its net premiums written were only 43% of its reinsurance assumed, suggesting some special arrangements that year.

Canadian Re moved into the number one spot in volume, with an increase of 30% to \$226.3 million; of the other two top

companies, Lloyd's increased by 8% while Munich Re dropped by 4%.

Of the thirty-nine active companies specializing in reinsurance, the lowest loss ratio was produced by Pohjola, underwritten for in Canada by Reinsurance Management Company of Canada, at 46.99%.

214 Thirty companies specializing in reinsurance wrote more than \$5 million of Canadian business in 1990, the same number as in 1989. Unione Italiana and SOREMA joined the group, while New Zealand and Union Re dropped off, the former having sold its portfolio to Christiania General and the latter withdrawing in favour of its sister company, Canadian Re.

The lowest loss ratio for these thirty was produced by Netherlands Re, with 66.74%. Great Lakes (68.73%) and Gerling Global Re (69.60%) were also below 70%. Only US International Re was above 100%, at 114.18%, after having had the lowest loss ratio the year before at 54.08%.

Going from lowest to highest gave US International Re the largest change in loss ratio, 60 points. Christiania's deteriorated by 17 points and others with a deterioration of more than 10 points were Unione Italiana (15 points), Prudential Re (13 points), N.W. Re and Gerling Global Re (12 points) and Mercantile & General (10 points).

Only eight of the thirty improved their loss ratio - Transreco (11 points), Hannover (10 points), Royal Re (5 points), Frankona (4 points), American Re (3 points), Nationwide Mutual (1 point) and Abeille Re and Great Lakes (less than one point).

Nationwide Mutual had the best underwriting profit with \$486,000, the same as in 1989, when it was the fourth largest. Only Gerling Global Re also made an underwriting profit (\$413,000), as it has every year since at least 1979.

The reinsurers with the lowest expense ratio (excluding acquisition costs) all operated from outside Canada, Nationwide Mutual coming in lowest at 1.71%.

Of the twenty reinsurers with an office in the country, Employers Re had the lowest expense ratio at 4.06%. Christiania General (4.28%) and Abeille Re (4.36%) were also below 5%, a level Abeille was the only one to achieve in 1989 (4.81%). Three others were below 6% - Great Lakes (5.18%), Prudential Re (5.44%) and Munich Re (5.96%).

Transreco, which is mainly a facultative operation, once again had the highest expense ratio, at 21.06%, down from 23.33% in 1989. Six others were over 10% - American Re (18.11%), General Re (16.12%), Mercantile & General (14.33%), NRG Victory (12.40%), Mutuelle du Mans (10.62%) and National Re (10.32%).

215

Expense ratios can of course vary significantly with the volume of facultative business, the type of treaty business and the cost and level of support provided by an overseas parent or head office.

Property Reinsurance

Reinsurers are not consistent in separating their personal and commercial business, so results are more meaningful for the property class as a whole. Most of the premium is undoubtedly for commercial business, which would be the bulk of proportional cessions.

Because of the importance of proportional cessions, this is the major class for reinsurers in terms of premium volume, though not necessarily in terms of underwriting result, where excess of loss business can have an impact far greater than its proportion of written premium.

The results of companies specializing in reinsurance have been as follows:

Year	Net Written Premium	Net Earned Premium	Loss Ratio
1986	\$475,174	\$446,494	63.04%
1987	\$442,190	\$445,383	60.30%
1988	\$422,530	\$428,961	55.15%

1989	\$485,013	\$466,981	74.01%
1990	\$516,393	\$491,376	79.71%

The brunt of the Calgary hailstorm losses fell on reinsurers, so 1991 will certainly have been worse.

Automobile Reinsurance

216

Much of automobile reinsurance, in number of treaties if not in premium volume, is excess of loss, on which reinsurers are in a better position to apply their own rating, rather than follow the primary rating. As a result, their experience has been better than that of the market as a whole since 1987.

Reinsurers' results in the last five years have been as follows:

Year	Net Written Premium	Net Earned Premium	Loss Ratio
1986	\$172,651	\$165,338	97.44%
1987	\$178,021	\$186,289	92.33%
1988	\$160,463	\$165,487	83.84%
1989	\$163,171	\$157,140	83.95%
1990	\$204,091	\$182,111	76.44%

Liability Reinsurance

Most treaty liability reinsurance is written in conjunction with automobile, except for those ceding companies specializing in the class. However, the reinsurance written premium was at about the same level as that of automobile until 1989, whereas the total market premium is less than 15% of the total for automobile. This reflects the fact that there is little automobile reinsurance out of British Columbia, Saskatchewan and Manitoba and no bodily injury coverage in Quebec. It also suggests that the volume of facultative liability reinsurance placed is substantial.

Reinsurers' results were worse than those of the market as a whole through the mid-eighties, but have improved to better them by the end of the decade.

For the last five years, they have been as follows:

Year	Net Written Premium	Net Earned Premium	Loss Ratio
1986	\$175,223	\$149,151	103.69%
1987	\$191,971	\$185,780	95.26%
1988	\$164,655	\$176,741	87.51%
1989	\$151,677	\$152,139	54.36%
1990	\$148,869	\$152,348	59.11%

All figures in thousands of dollars



Conclusion

Following what looked like the first year of recovery for the market as a whole in 1990, 1991 has been mixed. For reinsurers alone, however, it has been little short of disastrous.

The improvement in automobile will have passed most of them by, since few write it on a quota share basis. The new plan for Ontario, with uncapped indexation of weekly benefits and unlimited medical and rehabilitation benefits, will challenge their ingenuity to design a product with which they can live, while providing their clients with adequate protection.

On the property side, most of their proportional business is commercial, the worst class in the market, and they paid the bulk of the Calgary loss. As a result, some reinsurers will probably show an operating loss for the year, a rarity for them.

However, all that had an impact on the renewal of reinsurance contracts for January 1, 1992, which should result in a major swing back. Unless derailed by another major catastrophe, 1992 will certainly be better for reinsurers, but their world is changing and the long-term winners will be those best able to foresee the changes coming and adapt to them.

Étude comparative relative à l'assurance de dommages entre le nouveau Code civil du Québec et le Code civil actuel

par

Rémi Moreau

The author briefly compares the new Civil Code of Québec with the one currently in force. While the new Civil Code retains some of the features of the present legislation, such as case law, over the last decade, new provisions and updated language in particular have resulted in substantial differences. This study illustrates the traditional and new approaches in three specific areas: rules of insurance, rules of interpretation and civil liability.

219



Triptyque

1. L'assurance de dommages
2. Les règles d'interprétation du contrat
3. La responsabilité civile

1. L'assurance de dommage

1.1 La définition

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2389 - Le contrat d'assurance est celui par lequel l'assureur, moyennant une prime ou cotisation, s'oblige à verser au preneur ou à un tiers une prestation dans le cas où un risque couvert se réalise.

Art. 2468 - Le contrat d'assurance est celui en vertu duquel l'assureur, moyennant une prime ou cotisation, s'engage à verser au preneur ou à un tiers une prestation en cas de réalisation d'un risque.

Commentaires

On constate une similitude évidente dans la formulation sur les deux définitions de l'assurance. À cet égard, le nouveau code respecte l'esprit et la lettre du code actuel. Au fil de cette étude comparative, nous nous limiterons principalement à mettre en évidence les différences ou les divergences essentielles entre les deux codes.

1.2 L'assurance collective

220

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel***Art. 2392 - L'assurance de personnes porte sur...****Art. 2472 - L'assurance de personnes porte sur...****L'assurance de personnes est individuelle ou collective.****L'assurance collective de personnes couvre...****Commentaires**

Comme le stipulent les deux codes, l'assurance collective n'existe juridiquement qu'en assurance de personnes. Nous mentionnons cet aspect, car le projet de loi 125 portant sur le Code civil du Québec prévoyait que l'assurance terrestre était individuelle ou collective. L'assurance de dommages était ainsi considérée juridiquement comme « collective ». Cet aspect a été retranché du nouveau code pour revenir à la situation du code actuel, sans doute parce que le législateur n'était pas prêt à mettre en place une réglementation spécifique à l'assurance collective de dommages.

1.3 La police*Le nouveau Code civil du Québec* *Le Code civil actuel***Art. 2399 - La police est le document qui constate l'existence du contrat d'assurance.****Art. 2477 - La police est le document qui constate le contrat d'assurance.**

Commentaires

L'ajout du mot « existence » dans le nouveau code nous apparaît superflu. Nous aurions préféré le statu quo. La police ne constate pas uniquement l'existence, mais également, le contenu et l'étendue de l'assurance. Espérons que l'on ne prêtera pas une interprétation restrictive à cette nouvelle disposition, vu que le législateur n'est pas censé parler pour ne rien dire.

1.4 La notion de divergence entre la police et la proposition

Le nouveau Code civil du Québec* *Le Code civil actuel

Art. 2400 - En matière d'assurance terrestre, l'assureur est tenu de remettre la police au preneur, ainsi qu'une copie de toute proposition écrite faite par ce dernier ou pour lui.

En cas de divergence entre la police et la proposition, cette dernière fait foi du contrat, à moins que l'assureur n'ait, dans un document séparé, indiqué par écrit au preneur les éléments sur lesquels il y a divergence.

Art. 2478 - L'assureur doit remettre au preneur la police et une copie de toute proposition faite par écrit.

En cas de divergence entre la police et la proposition, cette dernière fait foi du contrat à moins que l'assureur n'ait indiqué par écrit au preneur les points de divergences.

Commentaires

Lorsqu'une proposition est exigible par l'assureur, qu'elle est remplie et signée par l'assuré, il peut survenir des situations problématiques, notamment qu'il existe des divergences entre ce qui figure dans la proposition et ce qui est effectivement stipulé par la suite dans la police. Nous croyons que dans un tel cas, la police doit primer, sauf en ce qui concerne les demandes expresses de la proposition, tout comme la proposition doit primer quand il est question d'interpréter le document distinct. En effet, notre propos n'est pas de nier le droit inéluctable du souscripteur (l'assuré) d'être pleinement informé. Cependant,

nous aurions souhaité que le législateur soit moins formaliste et qu'il prenne mieux en compte les pratiques actuelles de souscription.

En cas de divergences, nous dit le législateur, ce n'est pas ce qui est écrit dans la police qui prime mais ce qui est écrit dans la proposition. Cette disposition n'est pas nouvelle. L'article actuel 2478 C.c., tel que stipulé plus haut, formule la règle depuis la réforme du contrat d'assurance de 1974.

222

Cet article a été interprété par les tribunaux supérieurs de façon très stricte, à tort selon nous, car on ne peut comparer les deux documents différents que sont la police et la proposition. Il s'ensuit donc que toute condition ou restriction de la police est désormais contestable par l'assuré, si telle condition est contradictoire avec une clause de la proposition ou encore si elle n'apparaît pas dans la proposition. Par surcroît, en adoptant le nouvel article 2400 C.c.Q., non seulement le législateur reprend-il les interprétations d'une jurisprudence controversée, mais exige en outre que l'assureur, en remettant la police à son assuré, lui fournisse également un autre document, mentionnant expressément les éléments de divergences entre la police et la proposition.

Formulons certains exemples fictifs, non limitatifs, illustrant des terrains fertiles à la contestation :

1. La police est sur base « claims made » : si la proposition ne le mentionne pas, le document séparé devra en faire mention ;
2. La police contient une exclusion relative aux services professionnels : si la proposition n'est pas explicite, un document séparé devra en faire mention ;
3. Selon une condition, un avis doit être donné à l'assureur en cas de pollution accidentelle dans les 120 heures de sa découverte ; l'assureur ne pourra invoquer telle clause, si une proposition est émise et qu'elle est muette à cet égard, et si aucun document séparé ne traite de cette condition ;

4. Il en serait ainsi de toutes clauses techniques de la police, telle la clause de coassurance, la clause d'indemnisation basée sur le coût de remplacement, ou autres clauses particulières.

Sur un autre plan, celui du devoir de conseil du courtier, celui-ci serait bien avisé, à titre de représentant de l'assuré, ou dans d'autres cas, à titre de représentant de l'assureur, de concevoir adéquatement un tel « document séparé », précisant en détail les divergences entre la police et la proposition. Une note d'avertissement suffirait-elle ? Nous ne croyons pas. Il y a là matière à l'intervention des tribunaux. Lorsqu'il n'y a pas de proposition, il semble qu'un tel document séparé ne soit pas requis.

Il nous apparaît qu'à l'occasion de cette réforme le législateur n'a pas tenté de réduire les indéterminations de l'article actuel 2478 C.c., constatées à maintes reprises par la jurisprudence : ce faisant, le nouveau code continue à méconnaître le rôle de la proposition qui est, avant tout, un questionnaire préparé par l'assureur dans le cadre de certaines demandes d'assurance. En permettant une comparaison truffée d'incertitudes et pour le moins disparate entre la proposition et la police d'assurance, il laisse perdurer sciemment une confusion malheureuse.

1.5 Clause réputée non écrite

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2402 - En matière d'assurance terrestre, est réputée non écrite la clause générale par laquelle l'assureur est libéré de ses obligations en cas de violation de la loi, à moins que cette violation ne constitue un acte criminel.

Art. 2481 - Est sans effet toute clause générale libérant l'assureur en cas de violation des lois ou des règlements, à moins que cette violation ne constitue un acte criminel.

Est aussi réputée non écrite la clause de la police par laquelle l'assuré consent en faveur de son assureur, en cas de sinistre, une cession de créance qui aurait pour effet d'accorder à ce dernier plus de droits que ceux que lui confèrent les règles de subrogation.

224

Commentaires

Le deuxième paragraphe de l'article 2402 C.c.Q. est de droit nouveau. Il s'inspire sans doute d'un principe fondamental consacrant, ici comme ailleurs, le caractère indemnitaire du contrat d'assurance. Seul le paiement de l'indemnité par l'assureur constitue le fondement de la subrogation.

1.6 Les modifications au contrat lors d'un renouvellement

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2405 al. 3 - Lorsqu'une telle modification est faite à l'occasion du renouvellement du contrat, l'assureur doit l'indiquer clairement à l'assuré dans un document distinct de l'avenant qui la constate. La modification est présumée acceptée par l'assuré trente jours après la réception du document.

* *Sans objet*

Commentaires

L'article actuel 2482 C.c., portant sur l'obligation de l'assureur d'obtenir le consentement écrit de l'assuré en cas de réduction de la police par avenant, est muet sur la question de changement apporté lors d'un renouvellement.

Est aussi réputée non écrite la clause de la police par laquelle l'assuré consent en faveur de son assureur, en cas de sinistre, une cession de créance qui aurait pour effet d'accorder à ce dernier plus de droits que ceux que lui confèrent les règles de subrogation.

224

Commentaires

Le deuxième paragraphe de l'article 2402 C.c.Q. est de droit nouveau. Il s'inspire sans doute d'un principe fondamental consacrant, ici comme ailleurs, le caractère indemnitaire du contrat d'assurance. Seul le paiement de l'indemnité par l'assureur constitue le fondement de la subrogation.

1.6 Les modifications au contrat lors d'un renouvellement

Le nouveau Code civil du Québec Le Code civil actuel

Art. 2405 al. 3 - Lorsqu'une telle modification est faite à l'occasion du renouvellement du contrat, l'assureur doit l'indiquer clairement à l'assuré dans un document distinct de l'avenant qui la constate. La modification est présumée acceptée par l'assuré trente jours après la réception du document.

S.O.*

** Sans objet*

Commentaires

L'article actuel 2482 C.c., portant sur l'obligation de l'assureur d'obtenir le consentement écrit de l'assuré en cas de réduction de la police par avenant, est muet sur la question de changement apporté lors d'un renouvellement.

Cette nouvelle obligation est ambiguë sur le sens à donner au mot « renouvellement ». S'agit-il d'un nouveau contrat ou d'une simple reconduction du contrat avec modification ? Qu'arrive-t-il si c'est l'assuré lui-même qui demande certaines modifications ou réductions ? L'ambiguïté vient du fait que le législateur semble prendre pour acquis qu'un renouvellement se fait par avenant, ce qui n'est pas nécessairement toujours le cas.

Manifestement, certains articles du nouveau code auront pour effet d'alourdir les procédures administratives de l'assureur, notamment, à l'égard du document distinct dont traitent certains articles. Pourquoi faire simple, quand on peut faire compliqué ?

225

Un fossé semble se dessiner entre les nouvelles règles et les dispositions contractuelles, i.e., ce dont les assureurs croient garantir et ce dont les tribunaux jugeront qu'ils devront garantir. Comme les primes sont basées sur les clauses de l'assureur et que les sinistres sont en fonction de l'appréciation en dernier ressort du tribunal, il existera, croyons-nous, pendant un certain temps, un déséquilibre inévitable.

1.7 Les déclarations initiales du risque à l'assureur

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2408 - Le preneur, de même que l'assuré si l'assureur le demande, est tenu de déclarer toutes les circonstances...

Art. 2485 - Le preneur, de même que l'assuré si l'assureur le demande, est tenu de déclarer toutes les circonstances...

Art. 2409 - L'obligation relative aux déclarations est réputée correctement exécutée lorsque les déclarations faites sont celles d'un assuré normalement prévoyant...

Art. 2486 - L'obligation relative aux déclarations est réputée remplie si les circonstances en cause sont en substance conformes aux déclarations et s'il n'y a pas de réticences importantes.

(Notre soulignement)

Commentaires

Le droit n'a pas changé quant aux déclarations de risques par l'assuré à son assureur : il doit lui déclarer toutes les circonstances connues de lui, qui sont de nature à influencer de façon importante l'assureur dans l'appréciation du risque, comme il est stipulé aux articles 2485 et 2486 C.c.

Ce qui est nouveau est la stipulation, à l'article 2409 C.c.Q., de l'expression « assuré normalement prévoyant ».

226

Cette disposition nouvelle semble impliquer un fardeau à l'assuré qui devra démontrer qu'il a été normalement prévoyant. Comment fera-t-il cette preuve ? Qu'est-ce qu'un assuré « normalement prévoyant » ? Quelle différence entre cet « assuré normalement prévoyant » et « l'assuré avisé », comme le stipulait le projet de loi 125 ?

1.8 L'indemnité proportionnelle

Le nouveau Code civil du Québec Le Code civil actuel

Art. 2411 - En matière d'assurance de dommages, à moins que la mauvaise foi du preneur ne soit établie ou qu'il ne soit démontré que le risque n'aurait pas été accepté par l'assureur s'il avait connu les circonstances en cause, ce dernier demeure tenu de l'indemnité envers l'assuré, dans le rapport de la prime perçue à celle qu'il aurait dû percevoir.

Art. 2488 - En assurance de dommages, à moins que la mauvaise foi du proposant ne soit établie, l'assureur est garant du risque dans le rapport de la prime reçue à celle qu'il aurait dû recevoir, sauf s'il est établi qu'il n'aurait pas accepté le risque s'il avait connu les circonstances en cause.

Commentaires

Le nouvel article 2411 est plus explicite sur le fait que l'assureur, dans les circonstances, est tenu de l'indemnité plutôt que du montant d'assurance.

1.9 Le rôle du courtier relatif aux déclarations de l'assuré dans la proposition

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2413 - Lorsque les déclarations contenues dans la proposition d'assurance y ont été inscrites ou suggérées par le représentant de l'assureur ou par tout courtier d'assurance, la preuve testimoniale est admise pour démontrer qu'elles ne correspondent pas à ce qui a été effectivement déclaré.

S.O.

227

Commentaires

Si la proposition est remplie par le courtier, le nouveau code prévoit que l'assuré pourra démontrer que l'inscription n'est pas conforme à sa déclaration ; si elle est remplie par l'assuré, selon les suggestions du courtier, il aurait également des motifs de contestation. Cette disposition nouvelle est pour le moins surprenante, laissant entendre que le courtier puisse « suggérer » indûment à l'assuré les réponses fausses à fournir.

1.10 La priorité du code sur le contrat d'assurance

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2414 - Toute clause d'un contrat d'assurance terrestre qui accorde au preneur, à l'assuré, à l'adhérent, au bénéficiaire ou au titulaire du contrat moins de droits que les dispositions du présent chapitre est nulle.

Art. 2500 - Est sans effet toute stipulation qui déroge aux prescriptions des articles...

Sauf dans la mesure où elle est plus favorable au preneur ou au bénéficiaire, est sans effet toute stipulation qui déroge aux prescriptions des articles...

Est également nulle la stipulation qui déroge aux règles relatives à l'intérêt d'assurance ou, en matière d'assurance de responsabilité, à celles protégeant les droits du tiers lésé.

Commentaires

228

Actuellement, dans certaines situations, le code domine le contrat. L'article 2500 C.c. précise les cas où le code domine impérativement, les cas où il domine en faveur de l'assuré. Enfin, quant à certaines clauses, rien n'est prévu sur la domination ou non du code.

En vertu du nouvel article 2414 C.c.Q., tous les articles constituent un contenu minimal par rapport à la police. En matière d'assurance, la liberté contractuelle n'a plus d'enseigne : c'est le régime de la primauté de la loi ou de l'assuré surprotégé. En effet, il n'est pas clair que l'assuré y trouve son compte ; par exemple, une restriction de garantie, voulue par lui pour fin d'une meilleure tarification, serait-elle interprétée de façon plus « favorable à l'assuré », lors d'un litige ? Il est préoccupant et inquiétant que le législateur s'arroge le rôle de prévoir dans un code civil, par menus détails, toutes les possibilités contractuelles qui s'expriment en permanence dans un champ d'activité aussi particularisé et individualisé que constitue la matière d'assurance. Quels seront les effets de cette ingérence du législateur dans le domaine du contrat d'assurance ?

1.11 Le caractère indemnitaire de l'assurance

Le nouveau Code civil du Québec

Art. 2463 - L'assurance de dommages oblige l'assureur à réparer le préjudice subi au moment du sinistre, mais seulement jusqu'à concurrence du montant d'assurance

Le Code civil actuel

Art. 2562 - L'assurance de dommages oblige l'assureur à ne réparer que le préjudice réel au moment du sinistre, jusqu'à concurrence du montant d'assurance.

Commentaires

Le nouveau code semble apporter plus de souplesse dans l'interprétation des clauses basées sur la valeur de remplacement retrouvées dans les polices.

1.12 La faute intentionnelle et la pluralité d'assurés

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2464...- Il (l'assureur) n'est toutefois jamais tenu de réparer le préjudice qui résulte de la faute intentionnelle de l'assuré. En cas de pluralité d'assurés, l'obligation de garantie demeure à l'égard des assurés qui n'ont pas commis de faute intentionnelle.

Art. 2563 al.2 - Toutefois, l'assureur ne répond pas, nonobstant toute convention contraire, du préjudice provenant d'une faute intentionnelle de l'assuré.

229

Commentaires

La précision apportée dans la deuxième phrase de l'article 2464 C.c.Q. vient heureusement clarifier les malentendus créés par certaines causes de jurisprudence à cet égard.

1.13 Les aggravations de risque

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2466 - L'assuré est tenu de déclarer à l'assureur, promptement, les circonstances qui aggravent les risques stipulés dans la police et qui résultent de ses faits et gestes si elles sont de nature à influencer de façon importante un assureur dans l'établissement du taux de la prime, l'appréciation du risque ou la décision de maintenir l'assurance.

Art. 2566 - L'assuré doit communiquer promptement à l'assureur les aggravations de risque spécifiés au contrat, ainsi que celles résultant de ses faits et geste et qui sont de nature à influencer de façon importante un assureur raisonnable dans l'établissement du taux de la prime, l'appréciation du risque ou la décision de maintenir l'assurance.

Commentaires

Le nouveau code corrige la faute d'orthographe existant dans l'article actuel 2566 C.c., quant au mot « spécifiés ». Il est désormais clair que ce ne sont pas les aggravations qui sont spécifiées au contrat, mais les risques. En plus, l'expression « assureur raisonnable » a été éliminée.

1.14 L'avis de sinistre

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2470 - L'assuré doit déclarer à l'assureur tout sinistre de nature à mettre en jeu la garantie, dès qu'il en a eu connaissance. Tout intéressé peut faire cette déclaration.

Lorsque l'assureur n'a pas été ainsi informé et qu'il en a subi un préjudice, il est admis à invoquer, contre l'assuré, toute clause de la police qui prévoit la déchéance du droit à l'indemnisation dans un tel cas.

Art. 2572 - L'assuré doit donner avis à l'assureur, dès qu'il en a eu connaissance, de tout sinistre de nature à mettre en jeu la garantie.

Tout intéressé peut donner cet avis.

Commentaires

L'article actuel 2572 C.c. stipule que « l'assuré doit donner avis à l'assureur, dès qu'il en a connaissance, de tout sinistre de nature à mettre en jeu la garantie. »

Le nouvel article 2470 C.c.Q. va plus loin, en ajoutant à ce qui précède :

Lorsque l'assureur n'a pas été ainsi informé et qu'il en a subi un préjudice, il est admis à invoquer, contre l'assuré, toute clause de la police qui prévoit la déchéance du droit à l'indemnisation dans un tel cas.

Cette nouvelle disposition contient deux nouveautés :

- a) L'introduction d'un préjudice par l'assureur pour que ce dernier puisse invoquer le délai d'avis ;
- b) L'obligation de l'assureur de préciser dans la police la déchéance du contrat en cas de défaut d'avis, sans quoi, il ne pourra invoquer le défaut d'avis, même si celui-ci lui a causé un préjudice.

Dans les circonstances, cette mesure est susceptible d'améliorer sensiblement le sort de plusieurs assurés qui pourraient faillir à leur obligation d'aviser l'assureur d'un sinistre, car la clause actuelle a souvent été utilisée par les assureurs pour nier l'application de la police.

231

1.15 La déclaration mensongère du sinistre

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2472 - Toute déclaration mensongère entraîne pour son auteur la déchéance de son droit à l'indemnisation à l'égard du risque auquel se rattache ladite déclaration.

Art. 2574 - Toute déclaration mensongère invalide les droits de l'auteur à toute indemnité ayant trait au risque ainsi dénaturé.

Toutefois, si la réalisation du risque a entraîné la perte à la fois de biens mobiliers et immobiliers, ou à la fois de biens à usage professionnel et à usage personnel, la déchéance ne vaut qu'à l'égard de la catégorie de biens à laquelle se rattache la déclaration mensongère.

Commentaires

Cette nouvelle formulation remplace la formulation inadéquate retrouvée dans l'article 2574 C.c. L'expression

ambiguë « ayant trait au risque ainsi dénaturé » a été supprimée.

L'article actuel 2574 C.c. ayant été interprété contradictoirement par la jurisprudence, le législateur, dans son nouvel article 2472 C.c.Q., s'est inspiré de la jurisprudence la plus favorable à l'assuré, sur la divisibilité du contrat d'assurance selon la nature des risques et des garanties, en ne lui faisant pas perdre tous ses droits lors d'une déclaration mensongère à la suite d'un sinistre.

232

Il est à espérer que cet article n'accentue davantage, par son extrême flexibilité, la fraude à l'assurance et les coûts de la fraude pour l'assureur, lesquels sont nécessairement transférés à la masse des assurés non fautifs.

1.16 La résiliation et la pluralité d'assurés

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2477 - L'assureur peut résilier le contrat moyennant un préavis qui doit être envoyé à chacun des assurés nommés dans la police...

Art. 2567 - L'assureur ou l'assuré peut, sauf le cas de l'assurance de transport, résilier le contrat moyennant un avis écrit...

Les assurés nommés dans la police peuvent toutefois confier à un ou à plusieurs d'entre eux le mandat de recevoir ou d'expédier l'avis de résiliation.

Commentaires

Le nouvel article 2477 C.c.Q. entraîne des changements importants. Cet article fait d'abord disparaître l'interdiction de résiliation de l'assurance de transport. Ensuite, il prévoit le cas de la pluralité d'assurés et l'établissement d'un mandat de représentation à une personne pour recevoir ou donner les avis.

Ainsi, dans la clause de résiliation, deux situations pourront être prévues en conformité avec le nouveau droit :

- a) que tout assuré additionnel reconnaisse ce droit de l'assuré désigné de pouvoir résilier la police ;
- b) que tout assuré additionnel reconnaisse également le droit de l'assuré désigné de recevoir tout avis de résiliation de l'assureur.

1.17 L'assurance de la responsabilité civile

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 2501 - Le tiers lésé peut faire valoir son droit d'action contre l'assuré ou l'assureur ou contre l'un et l'autre.

Art. 2603 - Le tiers lésé peut faire valoir son droit d'action contre l'assuré ou directement contre l'assureur.

233

Le choix fait par le tiers lésé à cet égard n'emporte pas renonciation à ses autres recours.

Art. 2502 - L'assureur peut opposer au tiers lésé les moyens qu'il aurait pu faire valoir contre l'assuré au jour du sinistre, mais il ne peut opposer ceux qui sont relatifs à des faits survenus postérieurement au sinistre ; l'assureur dispose, quant à ceux-ci, d'une action récursoire contre l'assuré.

Commentaires

L'article actuel 2563 C.c. a été interprété par la jurisprudence en obligeant la victime à choisir de poursuivre directement l'assuré ou l'assureur, mais non les deux à la fois. Désormais, la victime pourra poursuivre les deux à la fois, conformément au nouvel article 2501 C.c.Q.

En outre, le législateur innove en stipulant un nouvel article (2502 C.c.Q.) sur les droits de l'assureur contre le tiers lésé. Le

législateur adopte ainsi une position contraire à la jurisprudence de la Cour d'appel, dans *Aetna Casualty and Surety Co.*, en favorisant la victime, ce qui est d'ailleurs, la position du droit français.

À titre d'exemple, l'assureur poursuivi directement par la victime, ne pourra lui opposer des faits postérieurs au sinistre, tel un défaut d'avis ou un manque de collaboration, alors qu'il peut opposer ceux-ci à l'assuré.

234 Conclusion de la partie 1

L'assurance a besoin d'une stabilité certaine que malheureusement le nouveau droit ne lui concède, à notre avis, que partiellement. On peut déjà entrevoir nombre de litiges. Certains changements législatifs auront nécessairement des ramifications lorsque les assureurs auront à payer les sinistres de demain en fonction des contrats d'aujourd'hui. Le rôle socio-économique de l'assurance est de percevoir des primes permettant de constituer un fonds pour payer les sinistres qui se produiront inévitablement dans le futur, sans que la solvabilité d'un assureur ne puisse être remise en cause. Néanmoins, ce qui est heureux, les décisions de nos tribunaux en matière d'assurance prennent généralement en compte les principes, la pratique et les usages reconnus. Il est surprenant que le codificateur ait pu considérer comme vaines palabres les nombreuses recommandations faites par l'industrie, tant sur les aspects problématiques ici identifiés que sur certaines dispositions litigieuses non modifiées par le nouveau code.



2. Les règles d'interprétation du contrat

En matière d'interprétation d'une police d'assurance, qui est un contrat d'adhésion, le législateur a ajouté, dans le nouveau Code civil du Québec, quelques règles favorisant l'assuré (consommateur) qu'il importe de connaître. Les voici.

2.1 L'ambiguïté du contrat

L'article 2499 C.c. actuel se lit comme suit :

En cas d'ambiguïté, le contrat d'assurance s'interprète contre l'assureur.

Le nouvel article 1432 C.c.Q., remplaçant l'article qui précède, stipule ce qui suit :

Dans le doute, le contrat s'interprète en faveur de celui qui a contracté l'obligation et contre celui qui l'a stipulée. Dans tous les cas, il s'interprète en faveur de l'adhérent ou du consommateur.

235

Le nouvel article n'est plus exclusif au contrat d'assurance. Il nous semble qu'il renforce davantage les droits de l'assuré québécois en matière d'interprétation. D'une part il est positif et « en faveur de l'adhérent ou du consommateur », pouvant être toute personne ayant droit au bénéfice de l'assurance. D'autre part, il introduit une notion qui nous apparaît très subjective : « le doute » de l'assuré. Le doute signifie une hésitation, une incertitude. Il eût été préférable, à notre avis, que le législateur maintienne la notion d'« ambiguïté », plus objective. Espérons que les tribunaux interpréteront ce nouvel article dans le même esprit que dans celui de 2499 C.c., car il serait permis à l'assuré de « douter » d'un peu de tout sur la portée de la police, parce qu'étant un contrat d'adhésion. Or, dans plusieurs cas, le rôle de conseil du courtier est en cause ; dans d'autres, on peut souhaiter qu'avant de douter, l'assuré commence par lire la police.

2.2 La clause externe

Le législateur crée une nouvelle disposition à l'égard d'une clause externe, ainsi définie, à l'article 1435 C.c.Q. :

La clause externe à laquelle renvoie le contrat lie les parties.

Toutefois, dans un contrat de consommation ou d'adhésion, cette clause est nulle si, au moment de la

formation du contrat, elle n'as pas été expressément portée à la connaissance du consommateur ou de la partie qui y adhère, à moins que l'autre partie ne prouve que le consommateur ou l'adhérent en avait par ailleurs connaissance.

2.3 La clause illisible ou incompréhensible

Cette nouvelle règle est ainsi formulée, à l'article 1436 C.c.Q. :

236

Dans un contrat d'adhésion ou de consommation, la clause illisible ou incompréhensible pour une personne raisonnable est nulle si le consommateur ou la partie qui y adhère en souffre préjudice, à moins que l'autre partie ne prouve que des explications adéquates sur la nature et l'étendue de la clause ont été données au consommateur ou à l'adhérent.

2.4 La clause abusive

L'article 1437 C.c.Q. introduit la nouvelle règle, comme suit :

La clause abusive d'un contrat de consommation ou d'adhésion est nulle ou l'obligation qui en découle, réductible.

Est abusive toute clause qui désavantage le consommateur ou l'adhérent d'une manière excessive ou déraisonnable, allant ainsi à l'encontre de ce qu'exige la bonne foi ; est abusive, notamment, la clause si éloignée des obligations essentielles qui découlent des règles gouvernant habituellement le contrat qu'elle dénature celui-ci.

2.5 L'effet ou la force obligatoire de telles clauses

Le législateur ajoute, à l'article 1438 C.c.Q. :

La clause qui est nulle ne rend pas le contrat invalide

**quant au reste, à moins qu'il n'apparaisse que le contrat
doive être considéré comme un tout indivisible.**

**Il en est de même de la clause qui est sans effet ou
réputée non écrite.**

Conclusion de la partie 2

Les nouvelles règles, si légitimes soient-elles, introduisent des moyens de contestation qui n'existaient pas auparavant. Étaient-elles vraiment nécessaires dans un milieu aussi fortement réglementé que celui de l'assurance ? Il est à espérer qu'elles ne soient pas utilisées à outrance dans un secteur comme le nôtre où la technicité des clauses et la particularité de certaines polices est inévitable, notamment en matière d'assurances spécialisées (assurance D & O, assurance construction, assurance pollution, etc.).

237

Une *école actuelle* prône la règle, fort élastique, d'« attente raisonnable ». À notre avis, cette règle qui est basée sur la bonne foi des deux parties et non seulement celle de l'assuré, dénature l'assurance.

Les contrats d'adhésion sont extrêmement utiles en matières commerciales. Ils sont essentiels dans les opérations d'assurance qui reposent justement sur des normes stables : la loi des grands nombres, la mutualité, l'uniformisation des conditions générales. Au moment où s'ouvre l'ère de la globalisation des marchés, nous avons ici le désagréable sentiment que certaines dispositions d'assurance, aussi bien que certaines règles d'interprétation, désavantagent l'assurance québécoise par rapport aux législations nord-américaines ou européennes.



3. La responsabilité civile

3.1 Les reformulations

Dans l'ensemble, les nouvelles dispositions apportées par le nouveau Code civil du Québec sur les règles de la responsabilité civile sont similaires ou dans le même esprit que les règles actuelles.

Signalons néanmoins certaines nouveautés :

238

Le nouveau Code civil du Québec *Le Code civil actuel*

Art. 1457 - Toute personne a le devoir de respecter les règles de conduite qui, suivant les circonstances les usages ou la loi, s'imposent à elle, de manière à ne pas causer de préjudice à autrui.

Elle est, lorsqu'elle est douée de raison et qu'elle manque à ce devoir, responsable du préjudice qu'elle cause par cette faute à autrui et tenue de réparer ce préjudice, qu'il soit corporel, moral ou matériel.

Elle est aussi tenue, en certains cas, de réparer le préjudice causé à autrui par le fait ou la faute d'une autre personne ou par le fait des biens qu'elle a sous sa garde.

Art. 1053 - Toute personne capable de discerner le bien du mal, est responsable du dommage causé par sa faute à autrui, soit par son fait, soit par imprudence négligence ou inhabilité.

Art. 1054 - Elle est responsable non seulement du dommage qu'elle cause par sa propre faute, mais encore de celui causé par la faute de ceux dont elle a le contrôle, et par les choses qu'elle a sous sa garde.

**Art. 1458 - Toute personne a le S.O.
devoir d'honorer les engage-
ments qu'elle a contractés.**

Elle est, lorsqu'elle manque à ce
devoir, responsable du préjudice,
corporel, moral ou matériel,
qu'elle cause à son cocontractant
et tenue de réparer ce préjudice ;
ni elle ni le cocontractant ne
peuvent alors se soustraire à
l'application des règles du régime
contractuel de responsabilité
pour opter en faveur de règles
qui leur serait plus profitables.

239

Commentaires

Adieu, articles 1053 et 1054, si connus des légistes
québécois et français, et certes les plus cités dans la doctrine et la
jurisprudence.

3.2 Les nouveautés (Quelques exemples non limitatifs)

a) Le recours de l'employeur contre son employé est
désormais codifié :

**Art. 1463 - Le commettant est tenu de réparer le
préjudice causé par la faute de ses préposés dans
l'exécution de leurs fonctions ; il conserve, néanmoins,
ses recours contre eux.**

b) La responsabilité civile du préposé de l'État alors qu'il
commet un acte illégal :

**Art. 1464 - Le préposé de l'État ou d'une personne
morale de droit public ne cesse pas d'agir dans
l'exécution de ses fonctions du seul fait qu'il commet un
acte illégal, hors de sa compétence ou non autorisé, ou
du fait qu'il agit comme agent de la paix.**

**Art. 1458 - Toute personne a le S.O.
devoir d'honorer les engage-
ments qu'elle a contractés.**

**Elle est, lorsqu'elle manque à ce
devoir, responsable du préjudice,
corporel, moral ou matériel,
qu'elle cause à son cocontractant
et tenue de réparer ce préjudice ;
ni elle ni le cocontractant ne
peuvent alors se soustraire à
l'application des règles du régime
contractuel de responsabilité
pour opter en faveur de règles
qui leur serait plus profitables.**

239

Commentaires

Adieu, articles 1053 et 1054, si connus des légistes québécois et français, et certes les plus cités dans la doctrine et la jurisprudence.

3.2 Les nouveautés (Quelques exemples non limitatifs)

a) Le recours de l'employeur contre son employé est désormais codifié :

Art. 1463 - Le commettant est tenu de réparer le préjudice causé par la faute de ses préposés dans l'exécution de leurs fonctions ; il conserve, néanmoins, ses recours contre eux.

b) La responsabilité civile du préposé de l'État alors qu'il commet un acte illégal :

Art. 1464 - Le préposé de l'État ou d'une personne morale de droit public ne cesse pas d'agir dans l'exécution de ses fonctions du seul fait qu'il commet un acte illégal, hors de sa compétence ou non autorisé, ou du fait qu'il agit comme agent de la paix.

Commentaires

Cet article vient clarifier une certaine jurisprudence en droit public ou en droit municipal qui avait adopté une position contraire.

- c) La responsabilité particulière pour défaut de sécurité :

Art. 1468 - Le fabricant d'un bien meuble, même si ce bien est incorporé à un immeuble ou y est placé pour le service ou l'exploitation de celui-ci, est tenu de réparer le préjudice causé à un tiers par le défaut de sécurité du bien.

Il en est de même pour la personne qui fait la distribution du bien... et pour tout fournisseur...

Art. 1469 - Il y a défaut de sécurité du bien lorsque, compte tenu de toutes les circonstances, le bien n'offre pas la sécurité à laquelle on est normalement en droit de s'attendre, notamment en raison d'un vice de conception ou de fabrication du bien, d'une mauvaise conservation ou présentation du bien ou, encore, de l'absence d'indications suffisantes quant aux risques et dangers qu'il comporte ou quant aux moyens de s'en prémunir.

- d) Exemple d'exonération de responsabilité, le cas du bon samaritain :

Art. 1471 - La personne qui porte secours à autrui ou qui, dans un but désintéressé, dispose gratuitement de biens au profit d'autrui est exonérée de toute responsabilité pour le préjudice qui peut en résulter, à moins que ce préjudice ne soit dû à sa faute intentionnelle ou à sa faute lourde.

- e) Les dommages corporels établis en fonction des taux d'actualisation par décret :

Art. 1614 - Les dommages-intérêts dus au créancier en réparation du préjudice corporel qu'il subit sont établis, quant aux aspects prospectifs du préjudice, en fonction

**des taux d'actualisation prescrits par règlement du
gouvernement, dès lors que de tels taux sont ainsi fixés.**

Commentaires

Selon les praticiens, cette disposition innovatrice « dispensera les parties d'une preuve d'expert coûteuse tant pour la demande que pour la défense. »

- f) Le tribunal pourra préserver les droits aux dommages de la victime pour trois ans :

Art. 1615 - Le tribunal, quant il accorde des dommages-intérêts en réparation d'un préjudice corporel peut, pour une période d'au plus trois ans, réserver au créancier le droit de demander des dommages-intérêts additionnels, lorsqu'il n'est pas possible de déterminer avec une précision suffisante l'évolution de sa condition physique au moment du jugement.

241

- g) Dommages accordés sous forme de rente ou de versements périodiques :

Art. 1616 - Les dommages-intérêts accordés pour la réparation d'un préjudice sont, à moins que les parties n'en conviennent autrement, exigibles sous la forme d'un capital payable au comptant.

Toutefois, lorsque le préjudice est corporel et que le créancier est mineur, le tribunal peut imposer, en tout ou en partie, le paiement sous forme de rente ou de versements périodiques...

- h) Critères dans la détermination de dommages-intérêts punitifs :

Art. 1621 - Lorsque la loi prévoit l'attribution de dommages-intérêts punitifs, ceux-ci ne peuvent excéder, en valeur, ce qui est suffisant pour assurer leur fonction préventive.

Ils s'apprécient en tenant compte de toutes les circonstances appropriées, notamment de la gravité de

la faute du débiteur, de sa situation patrimoniale ou de l'étendue de la réparation à laquelle il est déjà tenu envers le créancier, ainsi que, le cas échéant, du fait que la prise en charge du paiement réparateur est, en tout ou en partie, assumée par un tiers.

Commentaires

En matière de dommages punitifs, les lois québécoises actuelles prévoyant des dommages punitifs sont :

242

- la *Charte des droits et libertés de la personne* ;
- la *Loi sur la protection du consommateur* ;
- la *Loi sur la protection des arbres* ;
- la *Loi sur l'accès à l'information et la protection des renseignements personnels*.

Conclusion de la partie 3

À plusieurs égards, les nouvelles règles de la responsabilité civile, au plan de la terminologie, diffèrent de celles du code actuel. En outre, comme l'a rappelé le ministre de la justice dans la présentation du projet du Code civil du Québec, des modifications ont été inévitables « pour tenir compte de la doctrine, de la jurisprudence, des lois en vigueur, des textes du code déjà adoptés et de certaines exigences linguistiques. » Suite aux consultations, il est heureux que le législateur ait retiré certaines dispositions ambiguës :

- la lésion entre majeurs ;
- la responsabilité, en certaines occasions, du mineur non doué de raison ;
- le recours du commettant contre le préposé qu'en cas de faute lourde ou intentionnelle de ce dernier ; et surtout
- la règle permettant au tribunal de réduire les dommages-intérêts dus par un débiteur en difficulté et risquant de l'exposer démesurément à la gêne.

Canadian Reinsurance Annual Statistical Review and Forecast

by

Edward F. Belton**

Nous reproduisons ci-dessous une analyse des résultats de 1991 ainsi que les perspectives d'avenir de l'industrie de l'assurance présentées par Monsieur Edward F. Belton lors d'une réunion de la Canadian Reinsurance tenue le 12 mars dernier. En plus de faire le point sur la situation actuelle, M. Belton passe en revue les principaux facteurs de l'environnement externe qui touchent notre industrie, notamment l'économie, les nouvelles habitudes des consommateurs et la déréglementation des services financiers. Bien que le rapport sinistre / primes se soit amélioré, les résultats techniques se sont détériorés et l'indice global est passé de 109,32 % en 1990 à 109,8 % en 1991. Quant à l'avenir, il n'est guère plus prometteur : la concurrence sera plus féroce, la croissance demeurera faible et les profits seront davantage comprimés. Le défi de l'industrie sera d'accroître la productivité sans pour autant nuire à la qualité du service à la clientèle.

243



This year, I would like to take a somewhat different approach to the analysis of industry results and forecasting future trends. Because external forces are impacting the industry in ways much different from the past I would like to briefly review the major factors at work in the external environment, then describe the industry results and discuss the future outlook in the light of the interaction between internal and external forces.

* This article was presented to the Canadian Reinsurance breakfast meeting on March 12, 1992.

** Consultant, Tillinghast, a Towers Perrin Company

The Economy

What can I say about the economy that you do not read in your newspapers day after day. You are well aware of the fact the economy is in recession that its engines are either in low gear, neutral or reverse. You know that GDP fell 1.5% last year.

244

You are aware that much of our manufacturing sector has become uncompetitive and that many manufacturers have either gone out of business or out of the country. As many as 200,000 manufacturing jobs have been permanently lost. The natural resources sector is beset by a global surplus of capacity, weak commodity prices and low cost foreign competition. This sector did not even earn the cost of its capital in the '80s.

Unlike the last recession, the services sector is beginning to feel the ripple effect and layoffs are beginning to occur.

Consumers who represent 66% of the economy are experiencing a crisis of confidence, their debt level is at an all time high and their spending has been sharply curtailed.

Both personal and commercial bankruptcies are at an all time high -- something in excess of 70,000 in 1991. Corporate debt levels are also high and profits as a percentage of GDP are at their lowest level since the great depression of the dirty '30s. Governments are saddled with crippling levels of debt as a result of our past willingness to mortgage the future in order to support a standard of living that is not justified by our economic output. With every major sector of the economy burdened by debt and suffering from an income squeeze, no sector is capable of kick-starting a recovery.

Donald Gass, President of the Canadian Institute of Chartered Accountants, put it rather nicely when he said: "Canada is running out of charge cards. We're learning the hard way that borrowing for our future isn't as good as building it".

Quite simply, we have been living beyond our means, the piper now has to be paid and we face a long, slow, uphill climb to economic recovery. The mountain of debt is so high and the

means of reducing it are so limited that some observers are predicting it may take as long as ten years to get the economy onto a sound footing.

That's the bad news. The good news is that our inflation rate is at the lowest level in nearly 30 years and is the lowest of any of the G7 countries. That will help us to become more competitive in the global marketplace.

It is also good news for the economy that interest rates have fallen but that is bad news for insurer's investment income.

It is good news that securities markets have been buoyant. This has helped maintain insurers' capital strength but it has also contributed to surplus capacity. And, yes, there is surplus capacity in the property and casualty business in Canada in spite of suggestions that there is not. I will deal with that topic more fully in my analysis of industry conditions.

The important thing about all of these factors is that the realities of economic life be recognized when strategic plans are formulated, especially when growth targets are set. The imbalance between supply and demand is exacerbated when insurers and brokers are seeking growth far in excess of what the economy can produce.

Sociographics

The recession's impact on the consumer has been dramatic. Conspicuous consumption is out -- frugality is in. In the '80s we boasted about how much we paid for houses and cars -- in the '90s we are boasting about how little we are paying. The yuppie generation which once rejected the conservative spending habits of the generations which survived the great depression, has quietly adopted a frugal life style.

People are looking for value and for bargains but they are not prepared to accept poor quality in return for low price. They want high quality and good service and low prices. These realities have important implications for the insurance industry.

Regulation

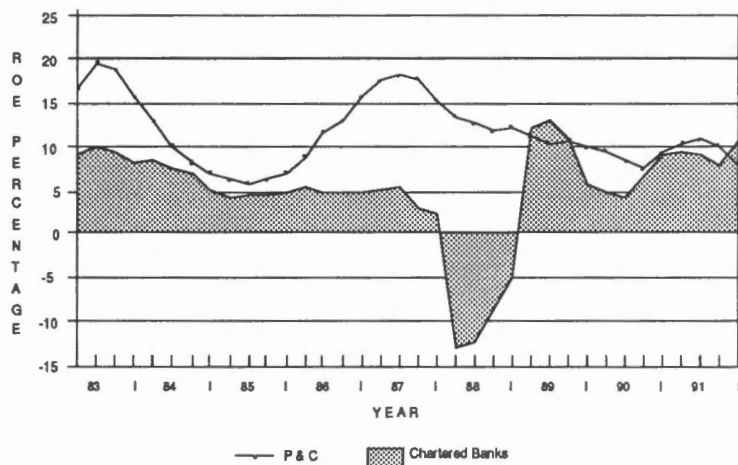
Federal:

The dismantling of the barriers between the four pillars of financial services is going to have a profound impact on property and casualty insurance. It may not take place quickly but, over time, the face of the industry will change. New forms of competition will emerge, especially in the distribution system.

246

If you are curious about why the banks want to get into insurance, this graph of return on equity might explain it.

R.O.E.
P & C Vs Chartered Banks



Source - Statistics Canada
EB/LC-1409

If those new competitors are highly efficient and provide top notch service, they will gain market share at the expense of the existing system.

Provincial:

Regulation of prices, rating criteria and marketplace conduct can be expected to intensify as consumers react to premium increases needed to restore acceptable results.

Summary:

The economic, sociographic and regulatory issues I have described are but a few of the external factors that will have an impact on the industry. Let's keep them in mind as we review the 1991 results and the various internal forces at work in the industry.

247

1991 Results

On the surface, the 1991 results are very similar to 1990 but, hidden below the surface, there are some very troublesome indications. In spite of the Calgary hail storm catastrophe, nothing startling showed up in the fourth quarter figures and the year ended with a combined ratio only half a percentage point higher than the previous year.

As usual, the loss ratio deteriorated in the final quarter but it ended the year a quarter of a percentage point below 1990. As expected, the auto loss ratio continues to improve but there is an indication that the improvement may be bottoming out. Statscan does not produce provincial results but other sources indicate that all the improvement in auto comes from Ontario .. other provinces produced horrible results.

Also as expected, the property loss ratios have worsened. Both personal and commercial property are producing significant negative return on equity.

Liability claims, which showed a clear increase in the third quarter, continued that trend in the fourth quarter. The year-end loss ratio for liability is 7 1/2 percentage points higher than the previous year.

The most disconcerting development in 1991 is what is happening to expenses. They are increasing one and one half times faster than earned premiums and the expense ratio is going up when it should be going down. The need to improve productivity is becoming more and more urgent.

The precise numbers

Net premiums increased 5.21% slightly lower than the 5.65% achieved in 1990.

248 Claims were up 4.23%, exactly the same as the 1990 increase.

The loss ratio fell from 78.3% in 1990 to 78.05% in 1991.

Expenses increased 7.05%, far outstripping the earned premium growth rate of 4.57%.

As a result, the expense ratio rose from 31.02% to 31.75%.

Consequently, in spite of the improvement in the loss ratio, the underwriting results deteriorated by \$118 million with the final underwriting loss for the year being one billion, three hundred and seventy-three million dollars.

The combined ratio ended up at 109.8% compared with 109.32% in 1990.

Investment income, of course, again saved the year. It totaled two billion, five hundred and eighty-four million, up 5.68% over 1990.

As might have been expected with falling interest rates, net investment income before capital gains and losses was up only 3% but a very satisfactory 72% increase in capital gains produced an increase in total investment income of 5.9%. I guess the question is: "How long can it last?" A high level of skill, good timing and a touch of good luck will be required to sustain that kind of investment performance.

The bottom line, net income after taxes and extraordinary items were \$872 million down 9.3% from the \$936 million

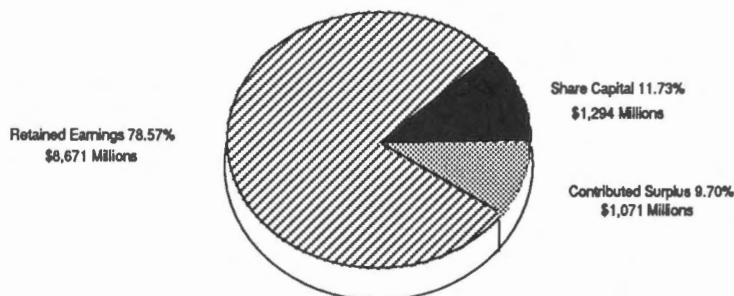
achieved in 1990. As a result, return on average equity fell to 8.04% from 9.23% in the previous year.

Growth in capital and surplus shows a significant decline to 3.56% from 10.71% in 1990. The reason that this is occurring in spite of strong investment performance is that investment is now being used to offset negative cash flow from insurance operations. One of the contributing factors to the drain on cash flow is the faster rate of claims payout under OMPP. Even without taking into consideration the negative impact of income taxes, cash flow from insurance operations as a percentage of net premiums, was minus 2.78% in 1991.

249

As is evident from the 1991 results, negative cash flow from insurance operations is biting into investment income which is reducing net income which is the source of retained earnings which, as this pie chart shows, is the source of nearly 80% of capital & surplus.

**Sources of Capital & Surplus
Fourth Quarter 1991**



Retained Earnings includes Head Office,
Investment and General Reserve
Source - Statistics Canada
EB/LC-1401

Retained earnings have been shrinking rapidly from a growth rate of 22.4% in 1989 to 12.9% in 1990 to 4.0% in 1991.

If this trend continues, it will halt the growth of capital and surplus and could eventually put solvency margins under pressure.

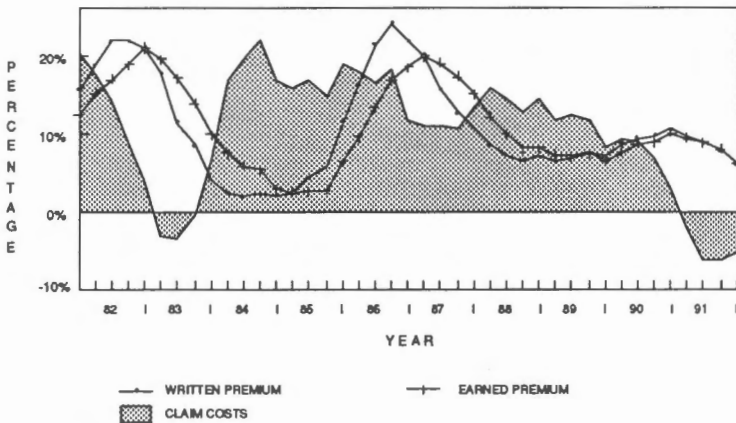
That is a quick look at the key numbers for 1991 -- now, let's look at the results for the major classes of business and move to an analysis of marketplace conditions and the outlook for the future.

Automobile

250

Let's start with automobile which because it accounts for 54% of total net premium income, is, if you would pardon the expression, the tail that wags the industry dog.

**Automobile
Growth Rates (4 Quarter Moving)
of Premium Income & Claims Outgo**



Source - Statistics Canada
EB/LC-1417

Net premiums written by private sector auto insurers amounted to \$7.6 billion in 1991, a 6.1% increase over the prior

year. Claims incurred fell by 4.95% to bring the loss ratio down to 78.51%, the lowest it has been since 1983.

We, at Tillinghast, share the view that these results are not as good as they seem. In a recent bulletin to clients, we stated our belief that accident benefits claims are under-reserved by 10% or more because of the P&C industry's inexperience in the administration and reserving of long term disability claims. We believe that the ultimate cost is being underestimated and that claims which are likely to penetrate the threshold are not being identified early enough to permit proper investigation of the circumstances for the purpose of determining fault and establishing the appropriate reserves.

251

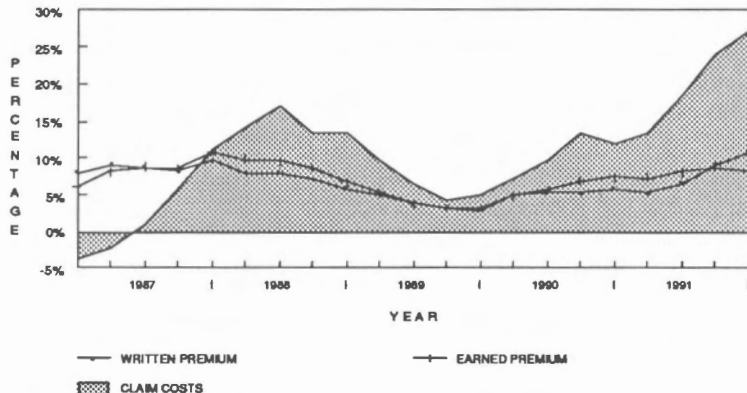
Perennial Problems

For most of the last 30 years, there has been a political cloud hanging over the future of auto insurance in one jurisdiction or another and 1992 is no exception. The government of Ontario's strategy for automobile insurance reform as spelled out in the document entitled "The Road Ahead", if implemented, would unquestionably lead to increased claims costs. While insurers can comfortably absorb some increase, the question is: once the litigation cat is out of the bag, will it go wild?

It is fortunate that implementation has been delayed because the longer the present system remains intact, the greater the opportunity for insurers to discover its true costs and to accurately price any changes to the system. One cannot help feeling that, given consumer resistance to price increases of any kind, this is the wrong time to be doing anything to increase the cost of auto insurance.

Personal Property

**Personal Property
Growth Rates (4 Quarter Moving)
of Premium Income & Claims Outgo**



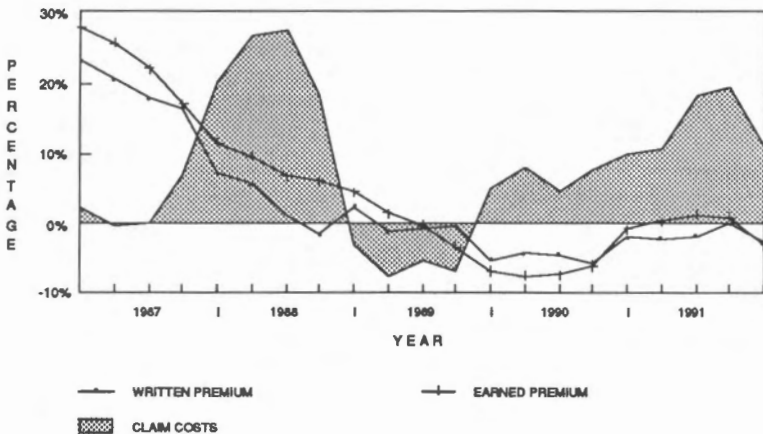
Source - Statistics Canada
EBLC-1421

This class of business currently generates annual net premiums of \$2.7 billion and it is producing awful results. Premiums increased a healthy 11% in 1991 but claims skyrocketed 27.4%. Over the past five years, the loss ratio has risen steadily from 60% to almost 80%. The combined ratio now stands at 117%. With investment income amounting to 6% of earned premiums, the net loss is 11%. That means that, in 1991, the capital supporting this class of business was eroded to the extent of \$286 million.

The underlying problem is easy to diagnose and the cure is obvious -- either claims have to go away down or premiums have to go away up. Admittedly, the Calgary hail-storm aggravated the problem, but, even before that storm occurred, claims had grown 19%. I am told that, in these recessionary times, an extraordinary number of people is losing jewelry and other valuables as a result of a nationwide increase in household burglary.

Commercial Property

**Commercial Property
Growth Rates (4 Quarter Moving)
of Premium Income & Claims Outgo**



Source - Statistics Canada
EBLC-1420

In 1991, this class of business generated net premium of one billion, seven hundred and sixty-five million dollars down 2.7% from the year-end 1990 figure. At the same time, claims costs increased 11.2% and drove the loss ratio to 81.38%. Devastating! This pushes the combined ratio to 121.6%. With investment income amounting to only 8% of earned premiums, the bottom line net loss is 13.6%. This means that the capital supporting this class was eroded to the extent of \$231 million.

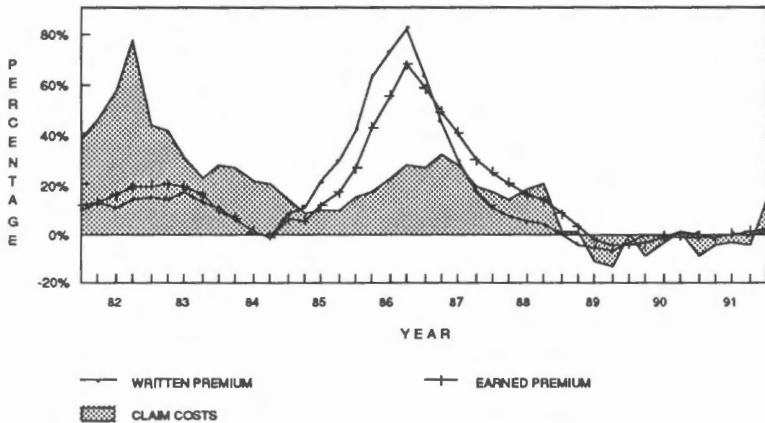
In total, in 1991, property insurance took something in excess of \$500 million out of shareholders' pockets. If that does not signal a need for corrective action, I don't know what does.

One of the interesting facts about commercial property insurance is that it generates roughly \$800 million a year less net premium than personal property. It is hard to believe that the insurable value of all of Canada's commercial enterprises, the huge plants, office buildings, the machinery and equipment and

the business interruption coverage is less than the total insurable value of dwelling risks. I strongly suspect that the relatively low premium income from commercial property is the measure of the extent to which business and industry has moved to alternative risk financing methods or has placed its business directly into offshore markets. To the extent that the claims being retained by corporations are the low severity, high frequency type, the terrible loss ratio for commercial property insurance may be partly the result of anti-selection.

254 **Liability**

Liability
Growth Rates (4 Quarter Moving)
of Premium Income & Claims Outgo



Source - Statistics Canada
EB/LC-1416

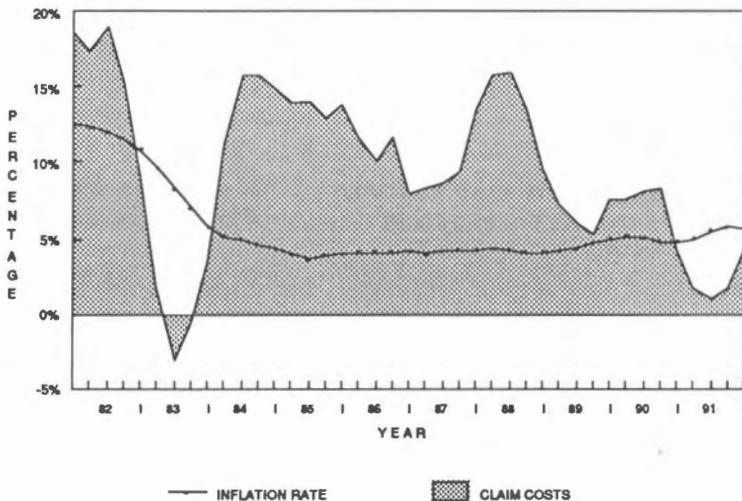
In 1991 this class of business generated \$1.2 billion of net premiums an increase of one half of one percent over the previous year. For most of the last three years, claims growth has been negative but something happened in the last half of 1991. Claims costs increased 8.4% in the third quarter and 54.2% in the fourth. This brought the year-to-year increase to 14% and drove the loss ratio up to 73.3% from 65.7% in 1990.

We many have witnessed the end of the honeymoon for liability insurance. Perhaps the long ago predicted need for an increase in the claims reserve has finally materialized or maybe it is a reflection of more aggressive pursuit of general liability claims by plaintiff's lawyers who lost much business when OMPP was introduced.

The combined ratio is 110.6% but, because of the heavy claims reserves required for this "long-tail" class, investment income is a healthy 18.6% of earned premiums. This means that pre-tax net income on the class is 8.0% of earned premiums or, approximately, \$96 million. Thus, assuming that the prudent premium-to-equity ratio for this class is 1:1, the pre-tax return on required equity is 8.0%, not very satisfactory considering the riskiness of the investment.

Trends In Claims vs. Inflation

Trends in Claims vs. Inflation



Source - Statistics Canada
EB/LC-1410

From the end of the last recession to the beginning of this recession, the growth rate of claims costs exceeded the inflation rate by a considerable margin. However, throughout 1991, the reduced automobile claims frequency that always occurs during a recession caused the growth rate of claims costs to fall below that of the inflation rate. As was pointed out in the last edition of The Belton Report, it is very likely that the growth rate of claims costs will surge past the inflation rate in 1992. Economists are forecasting an inflation rate of 2% but the growth of claims costs is likely to be more than double that figure.

256

As I have pointed out previously, from a consumer relation point of view, this is not good news. It will be hard to explain why property insurance rates have to increase to offset four years of soft market price cutting. Consumers will want to know why claims costs are growing faster than the rate of inflation and the industry had better have the answer! In order to avoid a clash with consumers and, ultimately, with politicians it is abundantly clear that underwriters must redouble their efforts to control claims costs through thorough inspection, good loss control engineering and careful underwriting of the financial risk. The latter point is particularly important in recessionary times because of the increased incidence of arson.

The Driving Force

Ever since the mid '80s when I began measuring the relationship between supply and demand, I have been drawing attention to the fact that P&C insurance is a supply driven business and that surplus capacity is the force that drives soft markets. In the past few months, the existence of surplus capacity has been called into question. Because it is such a critical factor in understanding the dynamics of the marketplace, the issue deserves clarification.

It has been suggested that there really is no surplus capacity in the marketplace or, more accurately, that what appears to be surplus capacity is not going to be used because:

-
- a) Six of the 10 largest companies have premium-to-equity ratios above 2.5:1 and four of them are over 3:1.
 - b) Thirty six of the sixty largest are over 2.5:1.
 - c) Some of the surplus capital resides in mutuals which should maintain lower premium-to-equity ratios as a safety margin because they do not have access to capital markets.
 - d) Some of the surplus resides in Quebec based companies which operate only in Quebec.
 - e) Some of it is "parked" in branches of foreign insurers.

257

While there is some validity to all of these points, I believe it is an oversimplification to say that none of the surplus capital is likely to be used and, by implication, surplus capital is not the cause of the soft market and hyper-competition.

Because the industry is so fragmented -- 135 groups of major, active companies, 250 companies in all, the largest with a market share of 6% -- neither the top 10 nor the top 60 companies are pace-setters. None is big enough to be a price leader.

One observer of the industry has compiled a list of groups of companies under common ownership that shows that only 40 primary insurers out of a total of 166 have premium-to-equity ratios of 2.5:1 or higher. Only three of them are in the top 10 by net premiums written and only nine are in the top 25. Obviously, there are many companies with capacity to spare. Of those with premium to equity ratios of less than 2.5:1, there are at least 20 who would be considered aggressive players in the marketplace.

We also have to be very careful about the use of the premium to equity ratio as a gauge of capacity utilization. 2.5:1 may be a useful benchmark for gauging the solvency of the industry as a whole but the appropriate ratio may vary quite widely from company to company based on the composition of its portfolio. At one extreme 1:1 may be the appropriate ratio for long-tail, third party liability insurance because of its volatility

and unpredictability whereas 4:1 might be quite acceptable for a portfolio of private dwelling risks.

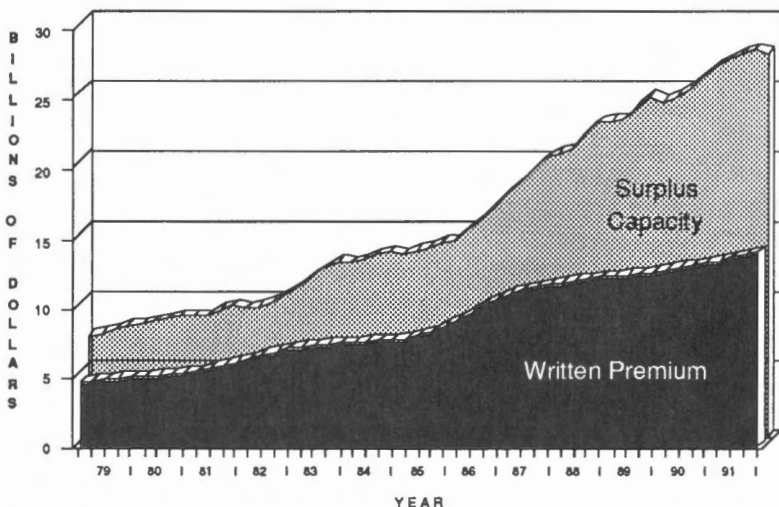
In summary, I believe that a lot more research is required to justify the generalization that: "there is no excess capacity, at least none that is likely to ever be utilized."

258

Perhaps the most powerful evidence that there is surplus capacity is the behaviour of the marketplace itself. If surplus capacity is not driving hyper-competition, what is? While I am convinced that unrealistic growth target is one factor that contributes to the problem, I do not think that pie-in-the-sky planning is the entire explanation for reckless price cutting and deteriorating underwriting standards. Let's examine the influence of surplus capacity in some detail.

This graph portrays capacity utilization based on Statistics Canada data, the only source of quarterly results.

**Capacity Utilization
Written Premium vs. Capacity ***



*Capacity = 2.5 x Equity
Source - Statistics Canada
EB/LC-1402

Because Statistics Canada does not report statutory capital and surplus that is the proper basis for calculating capacity for solvency test purposes, in calculating capacity, I use a leverage rate of 2.5:1 rather than the 3:1 which seems to be the point beyond which regulators begin to get nervous. The method seems to work.

Using TRAC Report data which does distinguish between total capital and statutory capital the following figures emerge:

- At a leverage rate of 3:1 statutory capital produces net written premium capacity of \$27 billion and a capacity utilization rate of 53%.

- At a leverage rate of 2.5:1, total capital produces capacity of \$26 billion and a utilization rate of 55%.

There isn't much difference between the two methods.

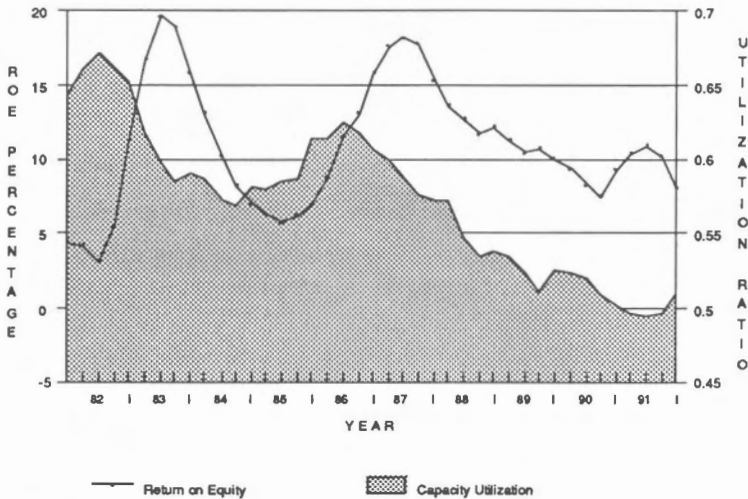
However, if a leverage rate of 2.5:1 is applied to statutory capital, capacity drops to \$22.5 billion and the utilization rate rises to 63%.

But what is important is that by any of these measurements, surplus capacity is evident.

Even under the most rigorous definition of usable capital, surplus capital amounts to \$3.6 billion, which, at a leverage rate of 2.5:1 represent \$9 billion of surplus capacity. A case can be made for reducing that figure but it cannot be made to go away.

If there is any doubt that there is a correlation between capacity utilization and profits, this graph should dispel it.

R.O.E. vs. Capacity Utilization *



260

*Capacity Utiliz.=W.Prem. to 2.5xEquity
 Source - Statistics Canada
 EB/LC-1431

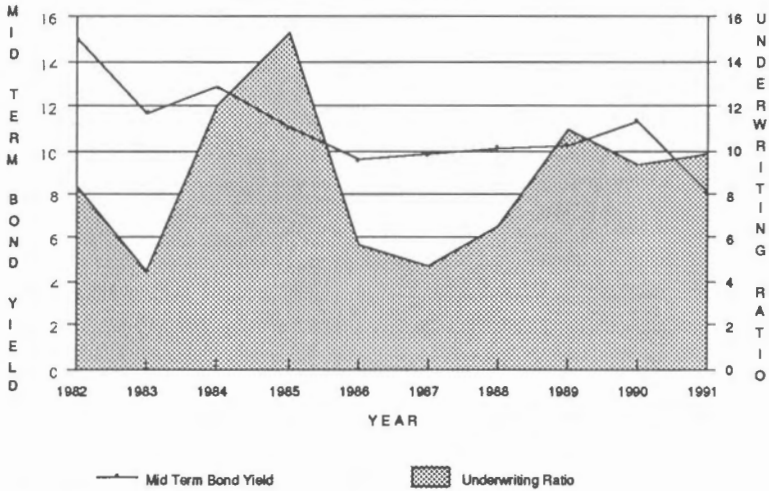
It is quite clear that there is a close relationship between capacity utilization and return on equity. It is a typical supply/demand situation. When supply is low in relation to demand and capacity utilization is high, prices are firm and profits increase but the time lag is usually 12 to 15 months. This leaves no doubt in my mind that the property and casualty insurance marketplace is supply driven.

Cash Flow Underwriting

One factor that used to be offered as an explanation but which I believe has been discredited is "cash flow underwriting". Cash flow underwriting is defined as a willingness to write business at rates that are known to be deficient on the assumption that any underwriting loss will be offset by the earnings on the premium and claims reserves. Tradition holds that this practice is prevalent when interest rates are high. The following graph

indicates pretty clearly that if cash flow is a factor at all, it is a **permissive** rather than **causative**.

Mid Term Bond Yield vs. Underwriting Ratio



Source - Statistics Canada
EB/LC-1413

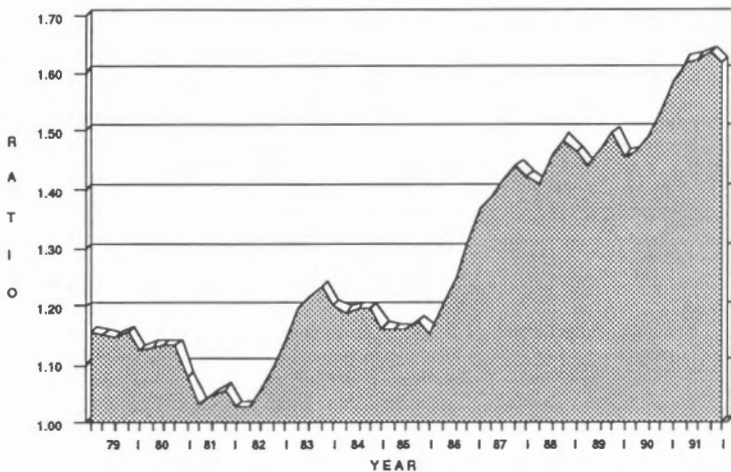
If high real interest rates were a driving force, there would be a correlation between interest rates and underwriting results. As interest rates rise, the urge to generate cash flow to invest would lead to price cutting and low underwriting standards which would cause the underwriting loss to increase but the graph indicates that's not to be so. Underwriters are aware that investment income permits them to operate at a combined ratio above 100% but that awareness does not drive them to cut prices, competition does and competition is motivated by the desire for growth. Were it not for competition, underwriters would simply accept the higher profit margin that investment income would bring.

The Impact of the Economy

Bearing in mind my earlier comments about the economy, it is interesting to look at the relationship between supply and demand in an economic context. This graph plots the relationship between equity and GDP.

**Supply/Demand Monitor No. 1
(Ratio of Equity to GDP)**

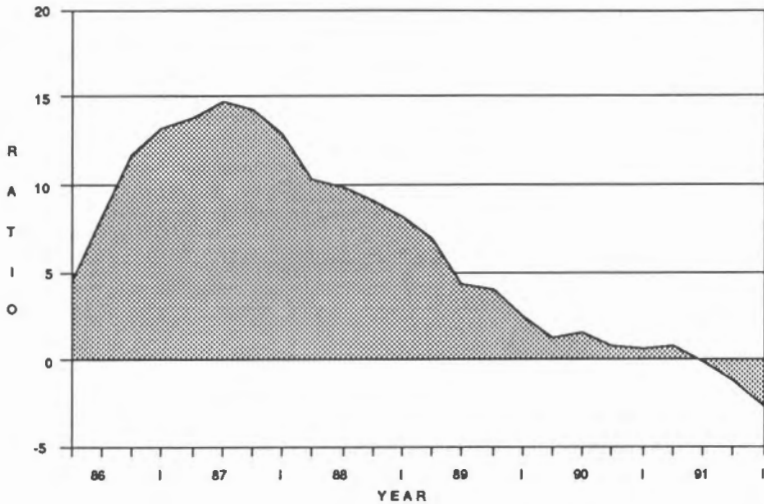
262



Source - Statistics Canada
EBA.C-1404

It can be seen that growth of the industry's capital and surplus has significantly outstripped growth in the economy since the recovery from the 1981-82 recession. However, it is very significant that in 1991 the growth of equity slowed to 3.56%, the lowest in the last five years. One would not expect that to be the case when the combined ratio is really not that much worse than the previous year. The reason is evident from this graph which shows that cash flow before the application of income taxes and investment income is negative.

Cash flow* vs. Written Premiums



*Cashflow = Net Premiums written less
commission & expenses & paid claims
Source - Statistics Canada EB/LC-1426

To the extent that investment income is utilized to offset negative cash flow, less money flows in to retained earnings which is the major source of equity.

Outlook for the Future

There are so many issues to grapple with, we could spend a day or two discussing them but we do not have the luxury of time so let's quickly review the situation and identify the main challenges facing the industry.

In the external environment, we have the prospect of:

- Slow economic growth.
- Low inflation.
- Relatively low interest rates.

-
- Consumers who want high quality service at low cost.
 - Consumers who will want a full explanation of any price increase that exceeds the rate of inflation.
 - New forms of competition flowing from changes in federal legislation.
 - Aggressive regulation of price, rating criteria and marketplace conduct, particularly in Ontario.

The situation within the industry is:

264

- An oversupplied marketplace -- too many insurers with too much capital.
- A hyper-competitive marketplace characterized by price cutting, deteriorating underwriting standards and neglected loss control.
- Poor underwriting results in all major classes except Ontario auto which is probably not as good as it looks.
- The prospect that government mandated broadening of coverage will push premiums up at the very time that consumers don't want to pay more for anything.
- Negative cash flow from insurance operations.
- A drain on retained earnings.
- Slower growth of equity.
- An expense ratio which is going the wrong way.

Conclusions and Outlook

It is not hard to see the handwriting on the wall. The business is not getting any easier. It will continue to be highly competitive, growth will be slow, profits will continue to be squeezed and there will be enormous pressure to reduce the costs of claims, acquisition and administration expense. Several conclusions can be reached:

-
1. Growth by merger or acquisition makes more and more sense.
 2. Because the performance of some insurers is worse than the industrywide results indicate, they and their shareholders will be rethinking their strategy.

We can expect to see more tightly focused marketing strategies, a more selective approach to product and geographic dispersion and more specialization. Whereas, in the past, the strategy might have been to build on strengths and overcome weaknesses, in today's hostile environment the strategy will lean toward building on strengths and abandoning areas of weakness. In other words, the philosophy will be: "Let's put our time, effort and money where we know we do well." The focus will be on marketplace clout and profit potential.

265

We may very well see a clear line of demarcation between "full service" and "niche" players with fewer insurers trying to occupy the middle ground.

3. In response to the consumer's need to reduce expenditures, we should see the development of stripped down, plain vanilla products that provide good basic coverage at lower cost.
4. Last and, perhaps, most important of all, expense reduction will be the battle ground of the '90s.

In this no-nonsense decade, the winners will be those who effectively come to grips with problem of improving white collar productivity.

The insurance business like other elements of the services sector is a labour intensive business. People are the key to improving productivity and improving productivity is the only way to cut costs without impairing customer service.

Salaries and employee benefits consume 38% of insurers' general expenses and 16.5% of total operating costs, that is, the

combined cost of commissions, premium taxes and general operating expenses.

Unfortunately, the track record for improving white collar productivity has not been good. Thirty years ago we thought that computerization would improve productivity and lead to reductions in clerical and office staff. It did not happen! In spite of massive investment in data processing equipment, the white collar workforce has been growing at a faster pace than before automation.

266

No less a personage than Peter Drucker, the famous author of books on management, lecturer, futurist and professor of social science and management said:

"The single greatest challenge facing managers in the developed countries of the world is to raise the productivity of knowledge and service workers. This challenge which will dominate the management agenda for the next several decades, will ultimately determine the competitive performance of companies. Even more important, it will determine the very fabric of society and the quality of life of every industrialized nation."

The Towers Perrin Tillinghast organization believes so strongly that the need to improve white collar productivity is so critical, that we have special consulting units for such performance improving techniques as total quality management, pay for performance and employee effectiveness.

With that brief commercial, I will conclude by saying that the no-nonsense '90s will be a period of enormous challenge and change and I expect that the face of the industry will look different in the year 2000.

La Münchener Rück fait le point sur l'assurance spatiale*

par
divers collaborateurs de
la compagnie Munich Reinsurance**

On occasion of International Space Year 1992, various collaborators from Munich Reinsurance, the world's largest reinsurer, review the development of space insurance from its early days to today.

267

In the field of space insurance, where even a minor technical breakdown can mean the total loss of a rocket, the satellite or both, accumulated losses from 1965 to 1991 have nearly exceeded the accumulated premiums. Covering such delicate risks for sums which currently exceed U.S. \$250 million for property loss and twofold this amount for liability, can only be possible through an international reinsurance network. Moreover, space insurance can only be practiced in conjunction with a long-term underwriting policy. Before posting a profit, insurers must be prepared to expose themselves to significant losses over a number of years.

After twenty-five years, overall market results are not very satisfactory. Reinsurers today are concerned with the continuing decline in rates which began some time ago. If this trend continues, the market will once again begin to experience extremely negative results.



* Cet article fut écrit en début d'année à l'occasion de l'*International Space Year 1992*.

** Nous remercions Monsieur Küppers Ficker de la Munich Reinsurance, Allemagne, pour son aimable autorisation à reproduire cet article.

268

Il y a quelque 25 ans, des sociétés de télévision et de téléphone faisaient le premier pas vers l'utilisation commerciale de l'aéronautique. L'un des premiers satellites de communication - *Early Bird* - était déjà assuré lors de son lancement en 1965 contre les dommages de responsabilité civile pour la somme de 25 millions de US\$. Au cours des années suivantes, un marché international spécifique s'est développé pour l'assurance spatiale. Bien que cette branche soit sujette à un extrême déséquilibre et à des fluctuations en raison du nombre relativement réduit des risques proposés à l'assurance et de l'importance des capitaux assurés et en dépit du fait qu'au début ils ne disposaient naturellement d'aucune statistique, de nombreux assureurs directs et réassureurs étaient prêts à offrir les garanties requises pour ces grands risques et ainsi à promouvoir le développement de l'utilisation commerciale de la technique spatiale et des satellites.

La majorité du public est certainement loin d'imaginer que des entreprises aussi risquées que le lancement de fusées ou l'exploitation de satellites dans l'espace sont assurables. De nos jours, il existe une protection d'assurance sur mesure pour tous les risques liés à un projet d'utilisation commerciale d'un satellite. Alors qu'au début, on ne pouvait guère se hasarder à couvrir que certains risques sélectionnés, l'offre d'assurance est aujourd'hui beaucoup plus complète ; elle s'étend en effet aux dommages de responsabilité civile, aux dommages matériels et aussi aux pertes d'exploitation. Première compagnie mondiale de réassurance, La Münchener Rück a, dès la première heure, joué un rôle prédominant dans l'élaboration de formules d'assurance appropriées. Détenant une part du marché comprise entre 15 et 20 environ, elle est de loin le porteur de risques le plus important du monde. Le marché international hautement spécialisé de l'assurance des risques spatiaux a enregistré en 1991 une recette de primes de quelque 305 millions de US\$.

L'exploitation commerciale de l'aéronautique a été affectée de temps à autre par des sinistres spectaculaires. Même la plus petite défaillance, à laquelle il pourrait facilement être remédié sur une station terrestre, peut se traduire sur une fusée

ou sur un satellite par un sinistre perte totale. C'est ce qui s'est produit a plusieurs reprises au cours des deux dernières années :

- En février 1990, la fusée européenne *Ariane V-36* a explosé peu avant son lancement. Deux satellites de télécommunications se trouvaient à bord. Sinistre assuré : 190 millions de US\$.
- A peine trois semaines plus tard : à cause d'une erreur de câblage de la fusée porteuse américaine *Titan*, le satellite de télécommunications *Intelsat VI-3* n'a pas pu être placé sur l'orbite prévue. Depuis lors, il tourne inutilement dans l'espace. Intelsat évalue à 240 millions de US\$ la valeur du satellite qui n'était pas assuré.
- En décembre 1990 le satellite de télécommunications japonais *Superbird A* a perdu la totalité de son carburant en raison d'une séquence de commande défectueuse de la station terrienne. Le satellite était assuré pour la somme de 170 millions de US \$.
- En avril 1991 : échec du lancement d'une fusée porteuse américaine de type Atlas ; le sinistre assuré s'est chiffré à 96 millions de US\$.

269

Comme si cela ne suffisait pas, récemment le blocage d'une antenne sur le satellite canadien *Anik E 2*, lancé lui aussi en avril 1991 et assuré pour 225 millions de US\$ environ, menaçait l'assurance spatiale d'un sinistre record. Ce n'est que grâce à des tentatives de manoeuvres de rotation risquées et à la portion de chance nécessaire que les ingénieurs ont finalement accompli au bout de plusieurs mois l'exploit de débloquer l'antenne et ainsi d'éviter un sinistre perte totale.

De l'avis de la Münchener Rück, non seulement la technique spatiale proprement dite mais aussi son assurance et sa réassurance requièrent l'intervention d'une équipe de spécialistes hautement qualifiés. L'évolution fulgurante de la technologie spatiale doit être suivie attentivement en permanence et tout nouveau projet doit être soumis séparément à une analyse rigoureuse des risques encourus.

270

Le risque primaire de l'exploitation commerciale de la technique spatiale consiste aujourd'hui comme hier dans le pourcentage relativement élevé d'échecs subis lors du tir des fusées porteuses. Au demeurant, le danger de pannes des satellites dans l'espace, y compris le risque qu'ils n'atteignent pas la durée de vie prévue, est assurable tout comme les dommages consécutifs à ces pannes. Les plafonds de garanties sont actuellement supérieurs à 250 millions de US\$ pour les dommages matériels et voisins du double pour les dommages de responsabilité civile. Comme le souligne la Münchener Rück, couvrir des risques aussi délicats pour des sommes de ces ordres de grandeur n'est réalisable qu'avec l'appui des marchés internationaux de la réassurance.

Pour les assureurs, les risques spatiaux présentent une particularité : vu le nombre réduit des risques, les sommes assurées, elles, très fortes et, de surcroît, le risque élevé de sinistres perte totale, la loi des grands nombres ne fonctionne que de façon très restreinte. Un sinistre perte totale peut déjà, à lui seul, suffire pour absorber la majeure partie de la recette globale des primes d'une année. Il est de fait que les taux de sinistres annuels (rapport des sinistres payés aux primes encaissées) sont sujets à des fluctuations extrêmes : alors qu'au cours des dix dernières années le taux de sinistres le plus bas n'a été que de 9 (1989), le taux de sinistres le plus fort a atteint, lui, 263 (1984). M. Rudolf Ficker, membre du Directoire de la Münchener Rück responsable de l'assurance spatiale, a déclaré :

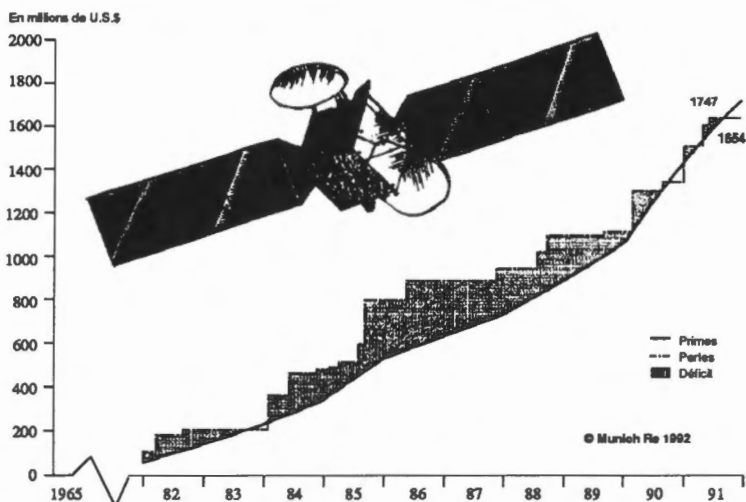
L'assurance spatiale ne peut être pratiquée que sur la base d'une politique de souscription axée sur des objectifs à long terme. La vulnérabilité aux fluctuations des résultats de cette catégorie de risques hautement technicisés oblige les assureurs à s'exposer à subir au cours de certaines années des pertes considérables qui doivent être ensuite compensées par des bénéfices réalisés durant des années ultérieures.

Cela peut parfois prendre beaucoup de temps. C'est ainsi, par exemple, que le marché a eu besoin de six ans pour éponger

les sinistres particulièrement élevés des années 1984 et 1985. Il faut toutefois dire que les résultats extrêmement mauvais enregistrés par le marché au milieu des années 80 n'étaient pas uniquement dus aux fluctuations fortuites de la sinistralité. La raison en était aussi une appréciation trop optimiste des risques de la part de nombreux assureurs, qui se concrétisait par des tarifs beaucoup trop faibles. La Münchener Rück a su se détacher de cette tendance défavorable en se retirant temporairement du marché.

L'Assurance spatiale à l'échelle mondiale Évolution des primes nettes et des sinistres depuis 1965

271



Dans le domaine de l'assurance spatiale, la somme cumulée des sinistres a presque dépassé le montant des primes encaissées. Il a fallu entre autres six années au marché pour combler les sinistres particulièrement élevés de 1984 et de 1985. Si les frais à la charge des assureurs étaient pris en compte, le bilan global serait vraisemblablement négatif.

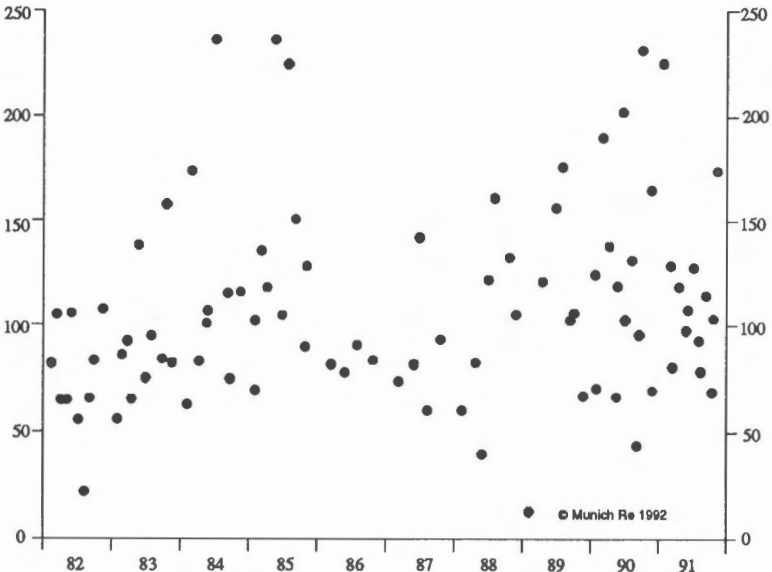
Alors que les résultats de la Münchener Rück ont été continuellement positifs, au bout de 25 ans d'assurance spatiale, le bilan du marché n'est, lui, pas aussi satisfaisant : après de nombreuses années pendant lesquelles la somme cumulée des sinistres a toujours dépassé de loin le montant des primes

encaissées dans le même temps, le résultat établi fin 1991 n'apparaît positif qu'à première vue. En effet, compte tenu des frais à la charge des assureurs pendant la période correspondante le bilan global ne devrait être tout au plus qu'équilibré. Ce n'est donc pas sans quelque inquiétude que la société considère le nouvel avilissement des tarifs auquel on assiste depuis un certain temps déjà. Selon la Münchener Rück, si cette tendance devait persister, il ne serait pas exclu que le marché enregistre très bientôt de nouveaux résultats nettement négatifs. En pareil cas, la société pourrait éventuellement envisager de se retirer une nouvelle fois du marché des risques spatiaux.

272

L'Assurance spatiale à l'échelle mondiale Sommes assurées de tous les lancements de satellites commerciaux depuis 1982

En millions de U.S.\$



Les fluctuations du portefeuille assuré depuis 10 ans démontrent les écarts importants entre les sommes assurées et le nombre restreint de risques souscrits ; il n'y a pas d'équilibre en vertu de la loi des grands nombres. Par ailleurs, il est à noter que le portefeuille n'est aucunement homogène en raison du fait que la conception des véhicules de lancement et celle des satellites varient énormément et que la technologie spatiale évolue très rapidement.

Insuring Conflicts on the Construction Site*

by

Eric A. Dolden**

Le but de cet article est d'examiner les plus récents développements en matière d'assurance construction. Une couverture globale et adaptée aux besoins exige les efforts et la maîtrise de différentes disciplines, notamment dans les domaines juridique et technique. L'auteur tente de démontrer comment le milieu de l'assurance peut répondre aux problèmes les plus particularisés par une analyse exhaustive des principales clauses et conditions en vertu de l'assurance des biens et de l'assurance des responsabilités.

273

La troisième partie de cet article a été publiée dans le numéro précédent.

PART FOUR OF FOUR

I. The Scope of the "Contractual Liability Assumed" Exclusion in the CCDC Form 101 CGL

The IBC Form 2000 wording contains a "contractual liability" exclusion that provides:

This insurance does not apply to:

- a) **liability assumed** by the insured under any contract or agreement except an **incidental contract**, but this exclusion does not apply to a warranty of fitness or qualifications of the named insured's products or a warranty that work performed by or on behalf of the

* This article was prepared for an insurance seminar sponsored by the Insurance Institute of British Columbia on May 2, 1991, in Vancouver, B.C.

** Partner with the Vancouver law firm Freeman and Company.

named insured will be done in a workmanlike manner.
(emphasis added)

For an insured confronting losses on the construction site it is noteworthy that the term "incidental contract" is defined as follows:

...incidental contract means any written agreement which is a lease of premises, easement agreement, agreement required by municipal ordinance, sidetrack agreement or elevator maintenance agreement.

274

In the context of a construction loss the use of the term "liability assumed" in the exclusion could potentially refer to one or more of the following:

1. an express obligation undertaken pursuant to a construction contract;
2. any liability that stems from a party's tort obligations which forms an implied term of the construction contract;
3. an express provision which assumes the liability for one's own fault or the fault of a third party.

The U.S. jurisprudence has given a narrow scope to the "contractual liability" exclusion and concluded that the exclusion only bars indemnity if the insured would not be liable to a third party but for the fact that it assumed that liability pursuant to its contract. Conversely, the insurer cannot rely upon the exclusion when the liability assumed under the construction contract, with a third party, is co-extensive with the insured's liability imposed as a matter of tort law. This is borne out by the comments of the U.S. District Court in *Lebow Associates Inc. v. Avemco Insurance Company*:¹

A major rationale underlying the principle that assumed liability exclusion clauses are inoperative when the liability assumed is coextensive with the insured's liability imposed by law is that the insured's assumption of liability does not

¹ F. Supp. 1288 (1977).

expand the insurance company's element of risk, upon which the insured's premium amounts are predicated, beyond the original contractual agreement of the parties. To allow an insurance company to avoid payment of its insured's liability to a third party, which otherwise exists by operation of law, merely because the insured contractually assumed the same liability to the third party would be to judicially condone a unilateral alteration of the substantive terms of the contract in favour of the insurance company on grounds which are not even relevant to the element or risk which underlies each party's bargaining position. Such a result would undoubtedly be contrary to the reasonable expectations of the insured.²

That, however, is not the position in Canada. The Canadian experience has been to broaden the scope of the "contractual liability" exclusion to a degree that contractors are practically compelled to obtain a wording wider in its scope than the current IBC wording to ensure that the CGL coverage is more than illusory in guarding against losses on the construction site.

The origin of this approach lies in the decision in *Foundation of Canada Engineering Corporation Ltd. v Canadian Indemnity Company*.³ The insured, a construction manager, was hired to build a cement plant. The plant collapsed following completion; a collapse caused by what the Court characterized as a "gross under design" of the metal connectors that linked the ends of a roof beam with two columns.

Two terms of the contract are of relevance for the purpose of the contractual liability exclusion:

[The insured] does hereby agree to indemnify and save harmless (the owner) of, from and against any and all claims, demands, actions, causes of actions, losses, damages and things of any nature, whatsoever arising out of or resulting from the breach, non compliance, or wrongful

² *supra* at page 1291.

³ [1978] 1 SCR 84.

compliance by (the owner or the contractor) with any of its covenants hereunder.⁴

The contractor also agreed to:

“..inspect all workmanship carried out on the Project, it being understood and agreed that it is the duty and responsibility of [the contractor] to reject such workmanship which is not of good and adequate quality and which does not meet specifications.”⁵

276

The Supreme Court of Canada indicated that the “contractual liability” exclusion withdrew any obligation to indemnify not only with respect to the hold harmless agreement, but as well, liability predicated on the failure to inspect the work. The result is that, at least in Canada, the “contractual liability” exclusion removes from indemnity all contractually assumed liability that one incurs by reason of contract.

The related question for Canadian courts was whether that same exclusion could bar tort liability merely because that tort liability arose as a term of the contract. In other words, if the insured would be liable in tort without the contract, as happened in *Lebow Associates Inc.* (supra), does the exclusion apply? That question was canvassed in an earlier decision of the Supreme Court of Canada, *Dominion Bridge v. Toronto General Insurance Company*.⁶ In *Dominion Bridge* (supra) the contractor entered into a contract to erect the steel superstructure for the Second Narrows Bridge. The contract provided:

...if there is evidence of any fault, defect or injury, from any cause whatever, which may prejudicially affect the strength, durability, or appearance of any section of the structure, the contractor shall, at his own expense, satisfactorily correct such faults or, if required, shall replace so much of said

⁴ supra at page 86.

⁵ supra at page 86.

⁶ [1963] SCR 362.

section as the engineer may deem necessary even to the extent of rebuilding the entire section.⁷

The contract contained a provision whereby the insured also guaranteed that its agents, workmen and all other persons in its employment and under its control would perform their common law duties. The completed work buckled due to faulty design causing portions of the bridge to fall onto and damage the third party's piers.

In the British Columbia Court of Appeal the issue was whether, assuming the insured is liable in tort for damage to another, and the insured has assumed that same liability in a contract, that liability is excluded by reason of the "contractual liability" exclusion though the insured would be liable in tort if the contract had not been in place.

277

Both the Court of Appeal and the Supreme Court of Canada agreed that the exclusion did preclude liability and the insurer in that situation had no obligation to indemnify. In the Supreme Court of Canada it was stated:

The trial judge held that the first exclusion clause only excluded liability arising from contract and not claims arising out of concurrent liability in tort. The Court of Appeal held that the liability in question had been assumed by (the insured) under its contract (with the third party) and that it came squarely within the first exclusion clause and that it was immaterial that such liability was tortious liability independently of contract. "Liability imposed by law", and "liability assumed under contract" were for one and the same loss. That being so, liability, even though imposed by law, was excluded from the coverage.⁸

When one reviews *Foundation of Canada Engineering* (supra) and *Dominion Bridge* (supra) it is apparent that the standard IBC wording is completely inadequate in guarding

⁷ supra at page 264.

⁸ supra at page 264.

against contractual liabilities commonly found in the construction setting. It is for that reason that many contractors have moved to the CCDC Form 101 wording which provides:

This insurance does not apply to:

- a) liability assumed by the insured under any contract or agreement except in an incidental contract. This exclusion does not apply to a warranty of fitness or quality of the named insured's products or a warranty that work performed by or on behalf of the named insured will be done in a workmanlike manner.

278

It is noteworthy that "incidental contract" is defined to mean:

any written agreement

- a) which is a lease of premises, easement, agreement, agreement required by municipal ordinance, sidetrack agreement, elevator maintenance agreement, or
- b) **which assumes the liability of others, except agreements wherein the insured has assumed liability for the sole negligence of his indemnitee**

(emphasis added)

This expanded definition of "incidental contract", based as it is upon the nature of the legal liability assumed and not the activity involved in the incidental contract, broadens the scope for indemnity. The only circumstance in which the insured would not gain indemnity is if the insured stipulated that it would bear liability for the sole negligence of another party. That rarely occurs in the context of a construction contract.

Virtually none of the 1982 CCDC construction contract provisions would be beyond the parameters of an "incidental contract" as defined in the CCDC Form 101. It is worth reviewing the provisions in the standard CCDC documentation which do give rise to indemnity or contractual liability for damages.

1. General Condition 4.1 states that if the contractor is delayed in the performance of the work "by an act or omission of the

owner consultant, or other contractor or anyone employed or engaged by them directly or indirectly” then the “contractor shall be reimbursed by the owner for reasonable costs”.

2. General Condition 4.2 states that if a contractor is delayed in the performance of the work by a stop work order then the “contractor shall be reimbursed by the owner for reasonable costs incurred by the contractor as a result of such delays».
3. General Condition 19.1 provides that the contractor “...shall indemnify and hold harmless the owner and the consultant, their agents and employees from and against claims, demands, losses, costs, damages, actions, suits or proceedings” by third parties provided two conditions are met:
 - a) the claim is attributable to bodily injury or death, or injury to or destruction of tangible property;
 - b) the claim is caused by the negligent act or omission of the contractor;

and provided the claim is made within six years from the date of substantial performance.

4. General Condition 19.3 states that the owner shall indemnify and hold harmless the contractor from and against all claims demands, loss or costs which are attributable to a lack or defect in title or alleged lack or defect in title.
5. General Condition 21.1 states that the contractor shall protect the work and the owner’s property on the work and adjacent to the place of work and “shall be responsible for damage which may arise as a result of his operations under the contract except damage which occurs as a result of errors in the contract documents or acts or omissions by the owner, the consultant and other contractors or their agents”. This is supplemented by General Condition 21.2 which stipulates that the contractor shall “be responsible for making good such damage at his expense”.

6. General Condition 22.1 provides that "...if either party to this contract shall suffer damage in any manner because of any wrongful act or neglect of any other party or of anyone for whom he is responsible in loss then he shall be reimbursed by the other party for such damage". This right to recover exists provided that the notice is provided in writing and is provided as soon as reasonably practicable.

Each of these provisions, when combined with the operation of the *Negligence Act*, R.S.B.C., would fall within the definition of "incidental contract" as contained in the CCDC wording.

280

While there exists a dearth of Canadian jurisprudence on this subject, in the United States it is clear that hold harmless language worded similar to General Condition 19.1 could give rise to indemnity in circumstances that would not otherwise be the case if liability rested merely in negligence. That result would not necessarily offend against the definition of "incidental contract" as provided in the CCDC wording.

Illustrative of the problems confronting a contractor that agrees to indemnify an owner is the decision in *Bartak v. Bell-Gallyardt & Wells Inc.*⁹ The contractor undertook to indemnify the owner and architect on the following terms:

The contractor shall **indemnify and hold harmless** the owner and architect and their agents and employees from and against all claims, damages, losses and expenses, including attorneys' fees arising out of or resulting from the performance of the work provided that any such claim, damage, loss, or expense (1) is attributable to bodily injury, sickness, disease or death, or to injury to or destruction of tangible property (other than the work itself) including the loss of use resulting therefrom, and (2) is caused in whole or in part by any negligent act or omission of the contractor, any subcontractor, anyone directly or indirectly employed by any of them or anyone for whose act any of

⁹ 473 F. Supp. 737 (1979).

them may be liable, regardless of whether or not it is caused in part by a party indemnified hereunder.¹⁰

At trial it was determined that the general contractor was liable for 65% of the loss and the architect responsible for 35% with the latter's negligence being solely attributable to its preparation and approval of drawings for which it was not liable pursuant to the terms of the indemnity. Acknowledging that the indemnity was clear in its terms the contractor was held obligated to indemnify and hold harmless the architect for any claim or damage arising from the work notwithstanding that it was caused only in part by the negligence of the contractor.

281

The more interesting and yet largely unconsidered issue in Canada is whether, assuming that a contractual obligation falls within the CCDC Form 101 definition of "incidental contract", indemnity is necessarily extended to all of the obligations contained in the "incidental contract". However, U.S. courts have examined this issue including whether a breach of a covenant to insure, similar to that contained in General Condition 320, can be characterized as an "incidental contract" sufficient to trigger indemnity. In *Olympic, Inc. v. Providence Washington Insurance Co. of Alaska*,¹¹ a fire had arisen in the tenant's premises and a firefighter was killed attempting to extinguish the flames. It was alleged in the wrongful death action that the landlord had been negligent in failing to install a sprinkler system. Having settled the tort action the landlord's insurer sought indemnity from the tenant's insurer on the basis of a provision in the lease which stated:

The [tenant] shall provide and maintain public liability insurance in a minimum amount of \$300,000, naming the [landlord] as a named insured, which insurance will save the [landlord] harmless from liability from any injuries or losses

¹⁰ *supra* at page 739-740.

¹¹ Alaska, 648 P.2d 1008.

which may be sustained by any persons or property while in or about the aid premises.¹²

The tenant had obtained a CGL but omitted to have the landlord included as a named insured with the result that the landlord did not have the third party limits available to it for utilization as a portion of the settlement proceeds.

In seeking reimbursement of the settlement amounts the landlord's insurer argued that the lease, being an "incidental contract", in combination with a breach of the lease covenant to obtain \$300,000 in third party liability insurance, dictated indemnity. The Alaska Court noted, however, the language of the "contractual liability" exclusion which provided:

282

This insurance does not apply:

- (a) to liability assumed by the insured under any contract or agreement except an incidental contract..."

While the lease was an "incidental contract" the obligation upon which indemnity was being sought was not in the nature of a "...liability under any contract or agreement". The obligation entailed a promise to indemnify or hold harmless another and did not include liability arising from a breach of contract. the former, unlike the latter, the insured is merely assuming liability for another person's negligence, not liability for breach of contract. The covenant in the lease did not constitute a hold harmless contract or indemnification agreement that resulted in policy coverage.

J. The "Care, Custody and Control" Exclusion in the Construction Setting

For the contractor the risk of loss of property handled in the course of one's own work is greater than the risk of damaging other property. In excluding damage to property directly handled by the contractor and limiting liability to losses occurring on

¹² *supra* at page 1009.

property not under the “care, custody, or control” of the contractor, liability insurance can be obtained at reasonable rates.

In the IBC Form 2003 the “care, custody or control” exclusion provides:

This insurance does not apply to

(h) property damage to

- (3) property in the **care, custody or control** of the insured or property as to which the insured is for any purpose exercising physical control”

283

In contrast, the CCDC Form 101 CGL wording provides:

This insurance does not apply to:

(h) property damage to

- 2 (c) property in the **custody** of the insured which is to be installed, erected or used in construction by the insured”

It will be immediately noted that the CCDC wording is narrower in scope than the comparable IBC wording and the CCDC exclusion, drawn from the wording of the BFPE, provides a significant degree of coverage to a contractor or subcontractor when one of those parties causes property damage to the other. those circumstances, the CCDC wording covers repair costs and converts the wording into first party insurance not unlike a Builders~ All Risk policy. That is why the exclusion contains a reference in the “Other Insurance” clause to this coverage being “excess insurance ...over property insurance.”

Since many contractors are issued the IBC wording it is instructive to examine what American authorities exist which have considered the IBC wording in the context of a construction loss. These cases suggest the existence of two general principles in the interpretation of the IBC “care, custody or control” exclusion:

1. "care, custody or control" presupposes the owner's permission. Tacit or implicit permission is not sufficient. (*Home Indemnity Co. v. Fuller*)¹³
2. A mere right of access to the owner's premises, without the right to exercise control, is not sufficient to invoke the exclusion. (*Gibson v. Glenn Falls Ins. Co.*)¹⁴

284

1. **The scope of the "care, custody or control" exclusion for general contractors**

In determining whether the construction site is within the "care, custody or control" of the general contractor the courts will examine, firstly, the contract between the owner and contractor to determine which of the two maintains control over the work site. Second, the courts will look to the **degree** of control which has been delegated to the contractor when the damage occurred.

Whether the general contractor has "care, custody or control" of the site during construction can be discerned from the terms of the contract. Usually, the general contractor's right to control the activities on the construction site is sufficient to trigger the exclusion. This is best illustrated by the decision of the Missouri Court of Appeals in *Estrin Construction Company v. The Aetna Casualty and Surety Company*.¹⁵ The general contractor, hired to construct a warehouse, obtained both a CGL and Builders' All Risk as required pursuant to the terms of the contract. During construction a heavy wind toppled an unfinished wall.

The loss was paid on the All Risk policy. The All Risk insurer then subrogated against the architect, and in turn, the architect sought indemnity, pursuant to the terms of the contract, from the general contractor. The terms of the contract required the general contractor to:

¹³ 427 S.W. 2d 97 (Tex. Civ. App.).

¹⁴ 128 S.E. 2d 157 (S.C. 1962).

¹⁵ 612 S.W. 2d 413 (Mo. App. 1981).

-
1. protect the work from damage and the property of the owner from injury
 2. supervise the progress of the work and to 'keep on his work... a competent supervisor and any necessary assistants"

Commenting on the approach to be taken in respect of the exclusion the Court stated:

The general contractor usually performs under a written contract which defines the party to control the property at any given stage of the work — usually the general contractor, itself. That allocation of control, as in the case of [the general contractor], also impinges on the obligation to insure and determines the cost of the premium. The terms of a written contract which delineates the control of an insured over the construction, therefore, bear on the determination of care, custody or control by the contractor over the real property at any given stage of work.¹⁶

285

In the Court's view the duty to supervise, a duty which continued during non-working hours, reflected a right of control which was paramount to any dominion the subcontractors, architects or other personnel on the job could assert under the contract. For that reason the general contractor's loss fell within the exclusion.

2. The scope of the "care, custody or control" exclusion for sub-contractors

Sub-contractors are not generally a party to any contract with the owner and as a consequence the exclusion is of lesser application for the reason that mere access to, or

handling of, property as a mean to accomplish one's work will not fall within the exclusion. Commenting on the scope of the

¹⁶ *supra* at page 429.

exclusion in the context of a subcontractor's loss, in *Goswick v. Employer's Casualty Co.*¹⁷, the Texas courts have stated:

286

This is the language of the traditional manufacturers' and contractors comprehensive liability policy form. If the insured under such a policy is repairing or installing item #1 adjacent to item #2 and within the premises of a building, when his negligence causes damage to items #1 and #2, as well as the building, the exclusion denies coverage only as that property damaged which was within his possessory control. The cases have limited this 'control' to the particular object of the insured's work, usually, personally, and to other property which he totally and physically manipulates...¹⁸

If the property damaged is merely incidental to the property upon which the work is being performed by the insured it is not considered to be in the 'care, custody or control' of the insured". Numerous examples of this rule exist. For example, in *Boston Insurance Co. v. Gable*¹⁹ the subcontractor was granted permission by the general contractor to refinish the floors of a residential home. The loss arose as a result of the negligence of the subcontractor's employees. In concluding that the exclusion did not apply, as "care, custody or control" was vested with the general contractor, the Court stated:

[care], custody or control of the house itself was retained...by the general contractor. Defendant Gable was given temporary access to the house in order to perform work under his subcontract. The house itself was merely incidental to the floors upon which work was to be performed...²⁰

The Canadian courts have taken an approach which "mirrors" the American authorities. *Interprovincial Pipeline v.*

¹⁷ 440 S.W. 2d 287 (Tex. 1969).

¹⁸ *supra* at page 289-290.

¹⁹ 352 F. 2d 368 (5th Cir. 1965).

²⁰ *supra* at page 368.

Seller's Oil Fields Service,²¹ a decision of the Manitoba Court of Appeal, the sub-contractor had been issued a work-order by the contractor to clean a tank. The loss occurred while the subcontractor was cleaning the tank and the contractor sued. The insurer sought to rely upon the "care, custody or control" exclusion, without success. The Court indicated that "[the sub-contractor] essentially assumed an operating responsibility towards the tank for the purpose of cleaning it. It did not exercise sufficient dominion or control to bring into play the exclusion."²²

Similarly in *T.W. Thompson Ltd. v Simcoe & Erie General Insurance Co.*,²³ a decision of the Ontario Court of Appeal, the insured was a subcontractor on the construction of a school building. The insured, in turn, subcontracted a portion of its work to a sub-subcontractor. The negligence of that sub-subcontractor's employee resulted in a fire which caused serious damage to the building. In concluding that the exclusion could not successfully be invoked the Court opined that to apply the exclusion in the circumstances "...the policy would be virtually worthless to the plaintiff to protect it against claim arising from its operations as a contractor". That comment typifies the Court's attitude towards the exclusion.

287

K. The CGL Insurer's Responsibility for Past Joint Venture and Partnership Activities

In today's construction setting it is not uncommon for contractors to constitute a joint venture or partnership on an individual project basis. The underlying business rationale is predicated upon the need to introduce a particular technical expertise to the project, or, to ensure a financial strength that would not otherwise be achievable by a single contractor acting alone.

Section III of the CGL, entitled "Persons Insured" states:

²¹ [1976]3 WWR 31.

²² *supra* at page 36.

²³ [1976]68 D.L.R. (3d) 240.

Each of the following is an Insured under this insurance to the extent set forth below:

- (2) if the Named Insured is designated in the declarations as a partnership or joint venture, the partnership or joint venture so designated and any partner or member thereof **but only with respect to his liability as such**

288 The intent of the wording is that if the insured is a partner or member of a partnership or joint venture **other than** the Named Insured, they are not insured for any liability incurred in the course of business of that other partnership or joint venture. Coverage in the CGL is tied to the particular business operations of a particular business organization.

What happens if an insured, during the course of construction, designates that it is operating as a partnership or joint venture, but encounters a loss following construction when the joint venture or partnership is no longer operative? If that partnership or joint venture designation is no longer reflected on the policy in the successive year does there exist coverage for any ensuing loss? That issue was considered in *Austin P. Keller Construction Company, Inc. et al v. Commercial Union Insurance Co. et al*²⁴ The question arose as to whether a CGL insurer was obligated to defend and indemnify a contractor for previous joint venture undertakings which were not disclosed on the declaration page but which gave rise to a claim during the period of the policy.

The general contractor had formed a joint venture in 1970 to construct water and sewer lines. The joint venture was dissolved in 1972. Ten years later, in 1981, an explosion occurred at the site of the completed lines. The parties to the joint venture were joined in the ensuing lawsuit on the basis that their negligence in backfilling the sewer and water lines had caused damage to the adjacent gas lines. The CGL that was in place at the moment of the

²⁴ 379 N.W. 2d 533 (Minn. 1986).

“occurrence” contained a provision not unlike the IBC Form 2000 which stated:

“Each of the following is an insured under this insurance to the extent set forth below:

- (2) If the Named Insured is designated in the declarations as a partnership or joint venture, the partnership or joint venture so designated and any partner or member thereof but only with respect to his liability as such;

This insurance does not apply to bodily injury or property damage arising out of the conduct of any partnership or joint venture of which the Insured is a partner or member and which is not designated in this policy as a Named Insured.”

289

Notwithstanding that the general contractor had “completed operations” coverage at the time of the loss the insurer argued that it was not obligated to defend and indemnify for losses arising from an undisclosed involvement in the joint venture. While the joint venture was terminated by the date the CGL had been obtained the joint venture did not necessarily terminate for all purposes. Instead, it continued to exist as an entity which could be held liable for past acts and omissions of the joint venture. What obviously troubled the court was whether a CGL insurer should be saddled with the liability 10 years following the termination of the joint venture when the insured had failed to notify the insurer of its involvement in the concluded joint venture.

In deciding that the CGL insurer was not obligated to defend or indemnify, the Court accepted that while from the standpoint of tort responsibility a joint venture continues to exist as long as it can be found liable for damages arising from joint venture activities, having failed to disclose on the policy the existence of the joint venture, the insurer was not obligated to respond.

Faits d'actualité

par

R. M.

1. Colloque de Montréal sur la fraude à l'assurance

Le colloque organisé par le Bureau d'assurance du Canada (Québec), la Fondation Conrad LeBlanc et l'Université de Montréal, tenu le 26 février 1992, pose une problématique complexe et à multiples facettes : l'ampleur de la fraude à l'assurance, les causes du phénomène, son impact économique et social et la tolérance plus grande du milieu et de la société en général. Dans la recherche de solutions, des conférenciers de prestige ont été conviés à formuler des recommandations.

291

Soulignons également le travail émanant des quatre ateliers :

- atelier 1 : les compagnies d'assurance ;
- atelier 2 : les consommateurs ;
- atelier 3 : la police d'assurance ;
- atelier 4 : le judiciaire.

Les conclusions de ce colloque caractérisé par un rapprochement des assureurs et des universitaires s'inspirent de colloques antérieurs, tels ceux de Montreux et de Niort :

1. le manque de données en cette matière ;
2. la déficience d'un personnel spécialisé ;
3. l'importance d'une meilleure relation assureurs-police-justice ;
4. la nécessité de définir de nouvelles sanctions civiles et pénales.

À cet égard, il est dommage de constater que le législateur, à l'heure de la rédaction du nouveau Code civil du Québec, n'ait pas tenu compte des recommandations de l'industrie de l'assurance de mieux sanctionner, par voie législative, la fraude à l'assurance, principalement à l'occasion d'un sinistre.

2. Les résultats du quatrième trimestre et les résultats annuels (1991)

292

Les résultats du quatrième trimestre de l'année 1991 nous fournissent automatiquement ceux de l'année écoulée. Selon les données fournies par *The Quarterly Report* (quatrième trimestre), les résultats du quatrième trimestre, par rapport à ceux du dernier trimestre de 1990, se présentent comme suit :

	Quatrième trimestre (en millions de dollars)	
	1990	1991
Primes nettes émises	3 592 \$	3 793 \$
Sinistres nets encourus	3 052 \$	2 868 \$
Rapport sinistres à primes	79,2 %	82,1 %
Pertes techniques (avant impôt)	-330 \$	-518 \$
Revenus de placement (avant impôt)	657 \$	704 \$
Rapport combiné (souscription)	-9.1%	-13.9%
Revenus d'opération (après impôt)	266 \$	50 \$

Sources : - *Canadian Insurance*, A publication of Stone and Cox Ltd.
- Statistiques Canada.

Les revenus nets d'opération du quatrième trimestre ont été plutôt décevants : 50 millions de dollars comparativement à 266 millions de dollars l'an dernier.

Les résultats de l'année 1991 se résument ainsi :

Quatrième trimestre
(en millions de dollars)

	1990	1991
Primes nettes émises	14 213 \$	14 861 \$
Sinistres nets encourus	10 833 \$	11 313 \$
Rapport sinistres à primes	78,4 %	78,2 %
Pertes techniques (avant impôt)	1 300 \$	1 414 \$
Revenus de placement (avant impôt)	2 506 \$	2 622 \$
Rapport combiné (souscription)	-9.4%	-9.8%
Revenus d'opération (après impôt)	947 \$	928 \$

293

Sources : - *Canadian Insurance*, A publication of Stone and Cox Ltd.
- Statistiques Canada.

En 1991, on constate des revenus annuels de 928 000 000,00 \$ générés par des primes souscrites totalisant 14,8 milliards de dollars. Parallèlement à un autre déficit annuel de souscription de plus de 1 milliard \$, soit 1,4 milliards de dollars, les revenus de placement (augmentation de 4.9 %) ont contribué encore une fois à équilibrer les résultats.

3. Quelques chiffres sur l'assurance automobile au Québec (1990-1991)

En 1990, les primes émises en matière d'assurance automobile au Québec se sont élevées à 1 690 422 000 dollars, alors que les sinistres payés par les assureurs, pour la même période, ont totalisé 1 348 513 437 dollars. Depuis cinq ans, on observe une augmentation d'environ 33 %, tant au plan des primes qu'au plan des sinistres.

En 1990, le nombre de véhicules assurés au Québec s'élevait à 3 105 900.

En 1991, selon le rapport sur la tarification en assurance automobile de l'Inspecteur général des Institutions

financières, les résultats des opérations en assurance automobile au Québec ont été positifs, même si les données ne sont pas finales. On note un montant de 1,8 milliards de dollars perçu en primes souscrites (tous véhicules confondus) versus des sinistres totalisant 1,3 milliards de dollars et des frais d'exploitation de 446 millions de dollars.

4. L'Inspecteur général réclame plus de pouvoirs

294

Dans le cadre de son mandat de surveiller la solvabilité des institutions financières et de contrôler, à certains égards, leur gestion (états financiers, placements, observance des lois et règlements), l'Inspecteur général des institutions financières soulève la nécessité d'apporter des changements législatifs visant à accentuer son rôle, dans un contexte marqué par l'essor de la concurrence étrangère et les multiples conséquences du décloisonnement.

Nous apprenions, dans le cahier spécial *Assurances*, publié par *Le Devoir* le 27 mars 1992, que l'Inspecteur général réclamait des pouvoirs pour mieux agir et imposer les redressements jugés nécessaires lors des premiers signes de faiblesse d'une institution financière en difficulté. L'Inspecteur général citait en exemple le cas de la Société d'assurance-dépôt du Canada à qui ont été confiés des pouvoirs extraordinaires, en vertu du projet de loi fédéral C-48, permettant de prendre le contrôle d'une compagnie, de la vendre ou de la fusionner. Tels pouvoirs ne devraient néanmoins pas être excessifs et mettre, à toutes fins pratiques, le conseil d'administration en tutelle vis-à-vis l'Inspecteur général.

5. Les portefeuilles d'assurance-vie et de dommages des Coopérants divisés

Le 27 mars dernier, Assurance-vie Desjardins a fait l'acquisition des portefeuilles d'assurance-vie et d'assurance-accident des Coopérants. Ces portefeuilles, qui étaient détenus provisoirement par le liquidateur, représenteraient un volume-prime de trente millions de dollars par année en assurance

individuelle et de 20 millions en assurance collective. Les assurés des Coopérants (environ 150 000 détenteurs de polices d'assurance-vie, 200 000 détenteurs d'assurance-accident et 100 000 titulaires de contrats d'assurance collective) se retrouvent désormais chez un assureur dont la part du marché québécois en assurance-vie se situerait à 10 %. La vente ne comprend pas les portefeuilles des rentes, des prêts hypothécaires, ni des RÉER, lesquels représentent la partie la plus importante du passif des Coopérants. Selon M. Millette, vice-président de la SIAP, cette entente ne modifierait pas les pertes évaluées à 110 millions de dollars que devra éponger la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes.

295

D'autre part, l'Industrielle-Alliance a acquis, en avril dernier, le secteur de l'assurance de dommages comprenant 22 millions de dollars au plan du volume des primes.

6. Les coûts de la faillite des Coopérants et les assureurs du Québec

Dans une décision rendue par la Cour supérieure en avril 1992, le tribunal donne raison aux douze compagnies d'assurance-vie du Québec et déboute la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes qui soutenait, à l'instar de 225 compagnies du reste du Canada, que seuls les assureurs actifs du Québec devaient rembourser la totalité des cotisations versées par les assureurs du reste du Canada. Le tribunal a conclu, en vertu des règlements mêmes de la Société, que les assureurs à l'extérieur du Québec n'ont pas droit à un remboursement pris à même des cotisations perçues au Québec. Ce jugement a été porté en appel. Il permet de réduire substantiellement le montant de 140 millions de dollars que doivent verser les assureurs québécois dans cette affaire.

7. Réduction des frais de la Régie de l'assurance-maladie du Québec

Depuis le 1 mai 1992, la Régie de l'assurance-maladie du Québec a réduit les montants de remboursements aux

voyageurs pour leurs frais de consultation médicale, de maladie et d'hospitalisation. Ces frais, encourus d'urgence, étaient auparavant remboursés jusqu'à concurrence de 700,00 \$ plus 50 % des sommes supérieures à ce montant. Les remboursements sont maintenant limités à 480,00 \$ par jour pour une chambre d'hôpital et à 50,00 \$ par jour pour les frais médicaux. Le désengagement partiel de l'État pourrait conduire les compagnies d'assurance-voyage à assumer plus de risques et ainsi, à hausser les primes d'assurance exigibles.

296

8. Le réveil des volcans

Au cours de la dernière décennie, les éruptions volcaniques ont provoqué plus de trente mille morts et des milliards de dollars de dommages matériels, sans compter des conséquences économiques de tout ordre et même des atteintes directes à la couche d'ozone. Plus récemment, les Philippines, le Pérou, le Japon et la Turquie ont été les lieux d'éruption de certains grands volcans.

Selon des informations recueillies dans *L'Express*, N° 2121, on a recensé près de 10 000 volcans sur la planète, dont 1 415 menacent de se réveiller. Environ 150 volcans seraient placés sous haute surveillance.

9. Un nouvel espace économique canadien

Un accord de réciprocité entre les provinces, signé le 21 novembre 1991 par toutes les provinces, les territoires et le gouvernement central, est passé presque inaperçu : il permet d'ouvrir le lucratif marché des achats gouvernementaux de chaque province à toutes les entreprises canadiennes, sans distinction ni barrière. Désormais, les entreprises du Québec pourraient participer aux appels d'offres publics du gouvernement ontarien, un marché de 800 000 000,00 \$ annuellement, ou tout autre gouvernement provincial. À l'inverse, ce droit est également acquis aux entreprises canadiennes des autres provinces désireuses de bénéficier du

marché québécois, de l'ordre de 300 000 000,00 \$ par année environ.

Pour l'heure, l'accord prévoit certaines restrictions, notamment les achats de biens par appels d'offres de plus de 25 000,00 \$, les contrats de construction, l'achat de biens lié à l'informatique, les achats parapublics (domaine municipal, hospitalier, scolaire) et les achats des sociétés d'État. L'accord se limite actuellement aux ministères et organismes publics.

10. Willis Corroon au Canada

297

Le grand courtier d'assurance Willis Corroon, né de la fusion en 1990 du courtier anglais Willis Faber et du courtier américain Corroon and Black, vient d'acquérir la maison de courtage Richards, Melling inc., au prix de 14,9 millions de dollars. Le courtier canadien employait 240 personnes à travers ses 14 bureaux au pays et ses revenus bruts, en 1991, étaient estimés à 16,5 millions de dollars.

11. Les grandes sociétés de courtage canadiennes

Selon un texte paru dans *Canadian Underwriter* (Avril 1992), les revenus d'opération de courtage au Canada se situent à environ 650 millions de dollars. Voici les principaux chefs de file :

- Reed Stenhouse : 10 %
- Marsh and McLennan : 7 à 9 %
- Sedgwick James : 6 à 8 %
- Dale-Parizeau inc. : 5 à 7 %
- Johnson and Higgins : 4 à 6 %
- Morris and Mackenzie : 1,5 à 2,5 %

12. Nouvelles européennes

Un accord récent, signé à Bruxelles, l'Espace Économique Européen (EEE), confère aux six pays de l'AELE

(Autriche, Finlande, Islande, Norvège, Suède et Suisse) un libre accès au marché intérieur de la Communauté européenne. Ainsi, selon cet accord, la Suisse pourrait prendre part au marché intérieur de l'Europe (Swiss Re).

298

L'assurance française est au troisième rang européen (20 % de l'assurance au sein de la CEE), derrière l'Allemagne et le Royaume-Uni. Elle est au cinquième rang mondial, avec plus de 400 milliards de francs de primes domestiques directes en 1990, derrière les États-Unis, le Japon, l'Allemagne et le Royaume-Uni. Sa force réside dans la restructuration autour des trois grandes compagnies publiques : UAP, GAN et AGF. (*La Tribune*)

Ruée vers l'Est des assureurs ouest-allemands : quelques mois seulement après la réunification de l'Allemagne, près de 370 assureurs de l'Allemagne de l'Ouest avaient déjà commencé à opérer dans l'ex-RDA. L'objectif avoué : occuper la place avant les autres assureurs occidentaux. Selon les chiffres publiés par l'Association des assureurs allemands, l'assurance allemande a généré, en 1991, 165,1 milliards de DM, toutes branches d'assurances confondues, soit 13% de plus qu'en 1990. (*L'Argus*)

Dans une perspective similaire, à l'entrée, en 1990, des Mutuelles du Mans Assurances dans le réseau INI (International Network of Insurance), lequel regroupe 18 membres-assureurs dont l'Américain St. Paul, trois assureurs de la CEE ont décidé récemment de se regrouper au sein d'un holding strictement européen cette fois : EPIC (European Partners for Insurance Cooperation). Les trois assureurs sont : ABM (Allemagne), FONDIARIA (Italie) et ROYAL INSURANCE (Angleterre).

Courtage d'assurance : le premier groupe de courtage français, Faugère et Jutheau SA, n'est plus français. Le numéro un mondial, le grand courtier Marsh & McLennan, qui possédait 33 1/3 % du capital de Faugère et Jutheau SA depuis 1973, a acquis les 66 2/3 % restants pour la somme de 105 millions de dollars. (*L'Assurance Française*)

13. Catastrophes naturelles dans le monde : 17 milliards

En 1990, les catastrophes naturelles et les grands sinistres ont atteint la somme de 17 milliards de dollars : tel est l'objet d'une étude de la Swiss Re, réalisée à divers niveaux : lieu du sinistre, cause, nombre de victimes et étendue des dommages. Au seul titre des tempêtes, les dégâts matériels s'élevèrent à 13 milliards de dollars (ou 76% du total des dommages catastrophiques).

14. Tremblement de terre en Californie

Le récent tremblement de terre de Ferndale en Californie, (6.5 à l'échelle de Ritcher) a fait 94 blessés et a causé des dégâts matériels évalués à 50 millions de dollars.

15. Union des assureurs en Russie

Les compagnies d'assurance opérant en Russie seront dorénavant regroupées sous l'égide de l'Union des Compagnies d'Assurance de la Russie, dont le président serait l'actuel président de la compagnie Ingosstrakh, Mikhail Safronov. Les cinq objectifs de cette association sont les suivants :

- développer le marché de l'assurance et le professionnalisme des assureurs ;
- servir de communicateur auprès de la population sur les besoins et le rôle de l'assurance ;
- stimuler l'essor des entreprises liées à l'assurance : experts en sinistre, consultants, évaluateurs et autres ;
- promouvoir un code d'éthique et des normes de professionnalisme au sein des entreprises ;
- mettre en place un programme de formation.

16. Les actes de vandalisme et l'assurance

Les émeutes de Los Angeles qui ont éclaté, à la fin d'avril, suite à l'acquittement de quatre policiers blancs accusés d'avoir roué de coups un automobiliste noir, auraient fait, après trois jours d'émeutes, plus de 50 morts, 2 000 blessés et ont causé des dégâts matériels à de nombreux édifices commerciaux et résidentiels. Environ 4 000 bâtiments auraient été saccagés.

300 Dans la ville quadrillée par 6 000 gardes nationaux, les autorités policières auraient procédé à l'arrestation de plus de 500 personnes.

Les risques d'émeutes et d'actes de vandalisme sont généralement assurables, tant au niveau commercial que résidentiel. Selon le *Business Insurance* (11 mai 1992), le bilan officiel des réclamations d'assurance des émeutes de L.A. serait de l'ordre de 500 millions de dollars.

Plus près de nous, à Toronto, une semaine plus tard, des manifestations antiracistes qui ont duré au moins deux nuits, furent suivies par des actes de vandalisme sans précédent dans cette ville, mais qui, toutefois, sont loin d'avoir atteint l'ampleur de ceux de Los Angeles. Ces actes ont été commis pour protester contre un incident où un Noir a été abattu par un policier blanc. Si l'on ne compte aucun mort et peu de blessés graves, plusieurs bâtiments et automobiles ont été endommagés.

Reinsurance Dialogue

between

Christopher J. Robey *

and

David E. Wilmot **

Le 8 juin 1992

Re: The Nature of Excess of Loss Payments and The Reinsurer's Role in the Market

301

Dear Mr. Wilmot,

Definitions

Before discussing your comments on the nature of excess of loss payments, I must take up the question of definitions.

Our business is full of words and phrases with meanings no longer evident in themselves. With the great increase in workers in reinsurance over the last thirty years, such words and phrases are now subject to differing interpretations, certainly in different countries but also between different generations in the same country.

One such phrase appears in the first sentence of your comments on the nature of excess of loss payments - "treaty reinsurance".

You have used it to differentiate between proportional and excess of loss reinsurance, a common use, but more usually reserved for the London market, and even there for underwriters of many years experience.

* Mr. Christopher J. Robey is an executive vice president of B E P International Inc., member of the Sodarcac Group.

** Mr. David E. Wilmot is Manager for Canada, Norwich Winterthur Reinsurance Corporation Limited.

To-day, and particularly in North America, "treaty reinsurance" is more often used to distinguish automatic arrangements from facultative. "Proportional" replaces it as the term used to distinguish a sharing type of contract from excess of loss.

In itself, it may seem a minor point, but many contracts contain an exclusion for "assumed treaty reinsurance" when it is the intention to exclude all forms of automatic reinsurance acceptances, not just those on a proportional basis.

302

However, definitions is not the subject this time, although perhaps it would be an appropriate one for another time.

The Nature of Excess of Loss Payments

The follow the fortunes principle is subject to so much debate nowadays that one must wonder if the phrase still serves any useful purpose. Perhaps we should eliminate it from all contracts and spell out exactly what we mean, instead of using a phrase which has almost lost meaning.

Certainly it cannot be applied to excess of loss reinsurance, where there is not the same sharing of fate as there is under a proportional contract.

Losses payable

To me, the use of "losses payable" as well as "losses paid" in the ultimate net loss clause is more a technical matter than one of principle.

Certainly, reinsurers should not be expected to pay a loss well in advance of the ceding company paying its insured, but a request for prepayment of a large loss to put the ceding company in funds to pay the insured is reasonable.

It would not make much sense for the ceding company to have to sell some investments to pay a loss for which it will be reimbursed shortly after. Of course, a line of

credit at the bank would usually be used, but there are circumstances when it would be more appropriate for the reinsurer to prefund a loss payment which it would make later anyway.

Perhaps the best example would be a major catastrophe. Rapid settlement of claims is not only good for the image of the industry, of which the reinsurer is part, but would keep down the cost of settlement as well.

The reinsurer benefits from such reduced cost, indeed will probably be the sole beneficiary, and it is normal that it help the ceding company to achieve it. If this can be done by advancing funds solely on the basis of the probability of the reinsurer being involved for the amount advanced, it is equitable and good business sense for the reinsurer to make the advance.

303

Agreement to prefund individual losses can of course be dealt with case by case, since the need should not arise frequently. However, a reinsurer which refused on the basis that the wording referred only to "losses paid" would not be doing itself or its client a service.

Another argument which could be developed is that reinsurers are indeed liable for all losses, outstanding or not, the question being only the timing of the payment. This would be supported by the fact that reinsured outstanding losses are carried on the reinsurer's books, not those of the ceding company. I suspect, however, that the accountants would tell us that is the way it would be done regardless of the wording.

I think the debate to be on a minor point at best. No ceding company should expect to enforce payment of outstanding losses well in advance of its own payment to its insured, whatever the specific wording used, unless the wording actually provided for it. Reinsurance practice is sufficiently well established for that.

Indeed, if the reinsurer is concerned that its ceding company would try such a thing, it should consider whether it

should provide it with any reinsurance at all, since this is likely to be the least of its sins.

Ex gratia Payments

I agree with your comments on ex gratia payments. They should not be automatic under excess of loss covers.

However, there are times when such a payment would be in the reinsurer's interest, for example a loss compromise without admission of liability, so the reinsurer would be wise to listen to all proposals.

304

Commercial risk

I cannot dismiss the role of reinsurers in payment of a commercial risk as readily as you do.

Punitive damages are a specific case you cite. However, usually, the action which caused punitive damages to be awarded was taken by the ceding company to save the reinsurer's money as much as its own.

With most claims co-operation clauses, the reinsurer is kept aware of developments on a claim. It has the opportunity to give advice to its ceding company and even instruct the ceding company how to proceed.

It cannot accept the consequences of the ceding company's actions only when they are successful and wash its hands of the consequences when they fail.

Sometimes, the punitive damages will be the result of an action the ceding company took on the instructions of the reinsurer. Already the ceding company bears the damage to its reputation in the marketplace; it is only normal that the reinsurer bear the financial cost of its instructions.

Where the reinsurer has given only passive approval through not commenting on the ceding company's handling of the case, there are provisions in the extra-contractual obligations

clause approved by the Reinsurance Research Council for a sharing of the consequences.

The terms are agreed at the original negotiation of the contract, but if the parties disagree on the course of action to be taken on a specific claim, there is always the possibility of negotiating a specific sharing for that claim.

The reinsurer's role in the market

If commercial risk arises out of "being in business", then we should remember that the reinsurer is in the same business as the insurer and serves the insurance client no less than the insurer does, although in a different way.

305

Because of the frequent discussion of this point, in part, as you point out, because of questions relating to the Ontario Motorist Protection Plan (OMPP), I will take it further and expand it into a new topic for discussion.

The role of the insurance industry is to spread the cost of loss by individual members of the general public, both private and commercial, amongst all of them. Insurers play the public role through their direct contact with the insured. Reinsurers play their role in the background by helping insurers spread the risk still further.

Reinsurers are part of the market; they benefit from it, for without it, they would have no purpose.

Reinsurers' income originates with the insured. While a direct relationship should not exist, and the insurer and reinsurer should be careful to see that none can be inferred, the reinsurer cannot wash its hands of its responsibility to the multitude of insureds which rely on the reinsurer's clients for security.

It is undeniable that the possibility exists of government-imposed liability over and above the terms of the individual policies, whether it is imposed by legislation or coercion.

Any insurer choosing independently to increase payments to an insured over those required by its policies would do well to consult its reinsurers beforehand, rather than expect them to follow automatically.

However, such changes rarely come about that way.

Any change would be discussed first with the industry. Indeed such discussion would be necessary for any form of coercion to take place and it is certainly well established as the norm for legislation.

306

In all probability, the industry would be represented in the discussions by the Insurance Bureau of Canada (IBC) to which most if not all licensed reinsurers belong. Reinsurers therefore have a forum for participating in the discussions with the government.

If they are not satisfied with that forum, they have their own organization, the Reinsurance Research Council (RRC), through which they can speak directly to government.

If the IBC agrees to a voluntary change and recommends it to its members, can reinsurers morally say that the change has nothing to do with them?

Certainly they can discuss with their ceding companies the appropriate way to deal with the change and it would frequently be inequitable to pass the whole cost on to reinsurers. But it would usually be just as inequitable for reinsurers to refuse any part of it.

The possibility of extra payments following a Vancouver earthquake is a good example.

It is unlikely that an individual insurer would choose to pay more than the policy requires without consulting its reinsurer, although it can be expected to give the insured the benefit of the doubt in determining coverage. If the government wanted coverage widened for all insureds, it would want it from all insurers and would handle the discussions through an industry organization.

The industry as a whole, including reinsurers, would have to decide how to respond, including how to spread the extra cost between the segments of the market. Reinsurers should not pay all the additional cost, but they certainly have a role to play.

Since insurers would probably be able to recoup at least part of the additional loss through a subsequent premium surcharge, the distribution of that would also need to be discussed.

An insurer which is not willing to take the risk of such possible arbitrary government action has the option of withdrawing from the British Columbia market, or any other market where the possibility is feared, for there is ultimately no other defence against it. The same is true for a reinsurer.

307

After all, legislation and coercion can apply to reinsurers just as much as to insurers. It is the same government which licenses them both, under the same legislation.

New proposed legislation in Ontario shows this to be the case, though perhaps accidentally.

Restrictions on withdrawing from the market which are in Bill 164 apply equally to insurers and reinsurers, since the law makes no distinction between them. The way the legislation is worded suggests it was not intended to apply to reinsurers, however if insurers are to be restricted in their right to withdraw from the market, restrictions must also be imposed on reinsurers, since most insurers could not stay without them.

Increased benefits under expired OMPP policies would be dealt with the same way as an extension of coverage following a Vancouver earthquake. Whether legislated or adopted "voluntarily" by insurers, the insurance market, including reinsurers, would have an opportunity to voice their opinion on the change.

This has in fact already happened under OMPP. When it was first introduced, all insurers "voluntarily" read in the highest available weekly benefits limit for a few months and I

am not aware of any reinsurer refusing to honour claims at that level.

The reinsurer undertakes to reimburse the ceding company for amounts it is legally liable to pay. Coercion would not produce legal liability, but reinsurers can expect to be coerced as much as insurers. If coercion of reinsurers were unsuccessful, insurers could insist the change be legislated and legislation would produce a legal liability. Reinsurers are part of the market and cannot hide.

308

Again the issue should be how reinsurers will share in the increased cost, not if they will - and how they will share in any premium collected by their ceding companies in future years to offset the additional cost, since it is probable that the Ontario Insurance Commission would permit some level of recovery. Governments are much more familiar with a cash in-cash out basis of operating than the one-time pricing of long-term commitments common in the insurance industry.

And reinsurers will be listened to. Despite how it may sometimes seem, they are important to their ceding companies, for without them, most ceding companies would be out of business.

That reinsurers should not share in the increased cost of changes because they did not collect any premium for the exposure is not much of an argument when their ceding companies did not collect any premium either.

Where the possibility of such unplanned increases in exposure is recognized in advance, reinsurers also have a duty to alert their ceding companies to their position. A clause to exclude such increased costs can easily be written - one such clause, the "benefits in force" clause, already exists and could be applied to OMPP claims.

Indeed one can argue that a reinsurer which does not exclude a foreseeable increase in benefits is tacitly accepting it. Certainly there has been enough discussion of the possibility of a

retroactive increase in accident benefits under OMPP that no reinsurer could deny knowledge of the possibility.

If the reinsurer had discussed such a possibility before pricing the contract, is the ceding company not entitled to assume that such a possibility, if not specifically excluded, was included in the price?

Certainly the reinsurer cannot be expected to foresee every eventuality, but neither can the ceding company. Where it is possible, such circumstances should be provided for. Where it is not possible, the parties must negotiate an equitable solution. The burden should no more be thrown entirely on to the ceding company than it should be thrown entirely on to the reinsurer.

309

Reinsurers are part of the marketplace; they share the benefits of it and should share the pain. The discussion should not be whether unexpected increased exposures should be shared, but how. That is a debate to be undertaken case by case, since each case will be different.

Yours sincerely,

Christopher J. Robey

Garanties particulières

par

Rémi Moreau

Assurer les oeuvres et objets d'art

Selon les données fournies par United States Information Agency¹, le vol d'oeuvres et d'objets d'art se chifferrait annuellement à 2 milliards de dollars.

311

Voici quelques exemples répercutants de vols d'oeuvres d'art depuis les deux dernières années :

- Vol d'oeuvres d'art au musée Isabella Stuart Gardner, à Boston, en 1990 : 200 millions de dollars ;
- Vol d'antiquités à Herculaneum, en 1990 : 18 millions de dollars ;
- Vol de tableaux au musée Van Gogh, en 1991, mais retrouvés presque instantanément : 500 millions de dollars ;
- Vol de deux tableaux de Pablo Picasso à la galerie Max G. Bollay du Modern Art Center de Zurich : 41 millions de dollars.

Signalons le vol des tableaux les plus célèbres en 1990. Cette liste est tirée d'un article du *Time*² :

1. *Storm on the Sea of Galilee* by Rembrandt
2. *The Concert* by Vermeer
3. *Portrait of William Pitt the Elder* by Gainsborough
4. *Mlle Dubourg* by Degas

¹ « Vol des oeuvres d'art », par Russ Banham, *Regards*, Février 1991

² « Your Masterpiece is missing », *Time*, November 25, 1991

5. *The Poor Poet* by Spitzweg
6. *East River from the Shelton* by O'Keefe
7. *Head of a Bearded Man* — 5th century B.C. Greek terra-cotta
8. *Dancer in Repose* — A bronze figure by Degas
9. *Landscape with Tree Gabled Huts* by Rembrandt
10. *Glass Vase with Violets* by Daum Frères

312

Rares sont les galeries assurées ou assurées adéquatement pour la pleine valeur de leurs collections, en cas d'incendie, de vol ou des conséquences de leur responsabilité civile. À titre d'exemple, en raison du coût exorbitant que cela représentait par rapport au budget d'opération³, aucune assurance ne couvrait le vol de 200 000 000,00 \$ au musée Isabella Stuart Gardner. Dans certains cas, les assurés dans ce domaine doivent assumer des franchises exceptionnellement élevées (variant entre 100 000,00 \$ et 500 000,00 \$) afin d'obtenir des conditions tarifaires avantageuses.

Les besoins d'assurance des musées et galeries sont patents. Ces maisons sont les gardiennes d'un patrimoine unique et irremplaçable. Dans cette optique, celles-ci n'auraient pas seulement le privilège mais le devoir d'assurer les oeuvres qui leurs sont léguées et de veiller à leur sécurité. Là où le bât blesse est la contrepartie de l'assurance : la prime basée sur la valeur assurable. Signalons le cas du Grand Palais de Paris qui, dans le cadre d'une rétrospective sur les oeuvres de Georges Seurat, consacra une somme de 1 million de dollars pour renforcer un programme de sécurité déjà existant, et une somme de 590 000 dollars pour souscrire un programme d'assurance spécifiquement conçu pour les besoins de cette exposition.

Le marché de l'art à Montréal ou à Toronto n'est certes pas aussi spectaculaire qu'à Londres, Paris ou New-York.

³ Il aurait coûté plus de 3 millions de dollars au musée pour assurer sa collection, alors que son budget annuel était de 2,8 millions de dollars.

Néanmoins, les collections permanentes ou temporaires qui se trouvent dans et sur nos murs, gagnent en notoriété et en valeur. Un Borduas fut adjugé, il y a deux ans à peine, à 140 000 \$, un Lemieux trouva preneur pour la somme de 110 000 \$ et deux Riopelle furent proposés aux enchères pour 200 000 \$ chacun. Récemment, on rapportait que le Musée de la Civilisation de Montréal devait dépenser non loin de 400 000 \$ en frais de sécurité et de 100 000 \$ en frais d'assurance pour protéger 220 bronzes et sculptures, trésors de la Rome antique en provenance d'Italie, dans le cadre de l'exposition « ROME, 1000 ANS DE CIVILISATION » débutant en mai. Le budget total de cette exposition serait de 4,5 millions \$.

Assurances des entreprises

Dans le cadre de cette étude, nous jetterons d'abord et principalement notre dévolu sur les assurances des entreprises, qui comprennent :

- les assurances de choses
- les assurances de responsabilité civile
- les assurances des transporteurs

Les assurances de choses

Les assurances de choses souscrites par les entreprises (musées, galeries, salles de vente, salles d'exposition, marchands), tant à titre de propriétaire qu'à titre de dépositaire, comportent plusieurs caractéristiques, dont voici un aperçu général :

a) Les risques assurés

L'assureur garantit tous les risques de dommages directs occasionnés aux biens assurés, sous réserve des exclusions spécifiques mentionnées dans la police. Alternativement, il peut aussi garantir certains risques prévus ou spécifiés dans la police.

b) Les lieux assurés

La garantie joue, jusqu'à concurrence des montants prévus, tant sur les lieux principalement désignés que dans d'autres lieux occasionnels ou lorsque les biens susceptibles d'assurance sont en transit.

- c) La formule globale ou la formule de déclaration mensuelle

La meilleure formule préconisée est la formule dite « globale », couvrant l'ensemble des biens, jusqu'à concurrence d'un montant unique et global, sans référence à une liste spécifiant les valeurs assurables de chaque oeuvre d'art. Une telle liste, utile pour fin de tarification seulement, ne devrait pas être jointe à la police.

Contrairement à la formule globale, la déclaration mensuelle des valeurs semble moins efficace d'une façon générale ; néanmoins, elle peut, dans certains cas, s'avérer utile lorsqu'on observe des variations ou des fluctuations successives d'une période à l'autre.

- d) La valeur agréée

Les assureurs exigent une évaluation précise des biens assurés, condition essentielle à l'acceptation du risque. La valeur assurable, dite « agréée », est déterminée usuellement par un évaluateur professionnel possédant une expérience en matière d'art. Le champ de son expertise reposera sur l'authenticité d'une oeuvre, son sujet, son auteur et sa renommée, ses qualités d'esthétisme et d'exécution, et la période de l'oeuvre⁴. L'expertise est essentielle, non seulement pour établir la valeur, mais aussi pour un autre motif : il serait facile à un éventuel fraudeur de faire assurer des copies ou des faux et ainsi retirer une indemnité importante lors du sinistre. Toutefois, l'expertise porte en elle le germe d'un problème

⁴ « Vol des oeuvres d'art », par Serge Joyal, c.p., *Regards*, février 1991

majeur à l'égard de l'assuré : le coût élevé de l'assurance. La prime d'assurance est déterminée en fonction principalement de la valeur, bien que l'assureur prenne en compte divers autres éléments, comme la sinistralité antérieure et les mesures de prévention et de contrôle mises en place par l'assuré.

L'assureur consentira alors la valeur agréée, c'est-à-dire, une valeur déterminée à l'avance, en cas de sinistre total ou partiel. Cette méthode permet d'éviter de nombreux litiges, car en cas de sinistre, l'assuré est tenu de justifier la valeur des biens assurés. La valeur agréée a pour effet que l'assureur renonce à l'avance à telle justification future, par entente, au moment de la souscription. En d'autres termes, l'assureur est lié par l'expertise à partir de laquelle la valeur agréée a été établie, ce qui évite à l'assuré d'avoir à prouver l'existence et la valeur des biens précieux.

315

e) Élimination de la règle proportionnelle

La règle proportionnelle stipulée dans la police permet de réduire le taux de prime pourvu que l'assuré maintienne en vigueur un montant d'assurance au moins égal au pourcentage stipulé. S'il y a insuffisance d'assurance, il sera pénalisé en cas de sinistre total ou partiel.

L'assureur pourra, au cas par cas, éliminer le pourcentage stipulé (ou règle proportionnelle) et consentir une clause de coassurance à montant déclaré ou garanti pour la durée de la police. Cette clause permet également une réduction du taux, pourvu que l'assureur soit satisfait du montant assuré au moyen de l'expertise.

f) Dommages aux locaux

Outre les dommages ou le vol des biens directement assurés, l'assureur couvrira également les dommages faits aux locaux, à l'occasion d'un sinistre assuré.

g) Adaptation de certaines clauses

Les clauses d'exclusion suivantes peuvent être négociables au cas par cas : tremblement de terre, inondation, dommages par l'eau. Par contre, les risques d'exclusion suivants ne sont pas négociables : la guerre, le risque nucléaire, l'usure ou le vice propre de la chose, les biens gardés illégalement.

h) Rétablissement automatique de l'assurance

316

L'assureur alloue généralement la clause de rétablissement automatique pour le reste de la période, si, en raison d'un sinistre, les paiements d'indemnité ont réduit le montant d'assurance.

i) Extension du délai de résiliation de la police

Il peut être difficile de remplacer un assureur qui a résilié une police aussi spécialisée que celle ici discutée. Comme le délai légal de résiliation par l'assureur n'est que de 15 jours, il est souhaitable d'obtenir une extension de ce délai pour être de 60 jours ou 90 jours.

j) Les risques d'explosion ou de bris de machines

L'explosion de chaudières ou de vaisseaux sous pression susceptibles d'endommager les biens doit faire l'objet d'un formulaire d'assurance distinct.

k) Le vol d'argent

Le vol des oeuvres d'art est assuré en vertu de l'assurance de choses ici examinée. Toutefois, le vol d'argent qui constitue les recettes journalières du musée ou de l'exposition doit faire l'objet d'un formulaire d'assurance distinct, tant au niveau de la malhonnêteté des employés que du vol à l'extérieur ou à l'intérieur des locaux.

Les assurances de responsabilité

Les conséquences de la responsabilité civile de l'assuré en raison d'un dommage corporel, d'un préjudice personnel ou d'un dommage matériel subi par des tiers peuvent être onéreuses à cause du nombre important de visites quotidiennes ou de la concentration des visiteurs dans un même lieu. L'assurance responsabilité civile de base, limitée généralement à 1 000 000,00 \$ par événement et par période, devra être complétée par une assurance responsabilité civile complémentaire, dite « Umbrella », jusqu'à concurrence de montants déterminés et variables d'un assuré à l'autre.

317

L'assurance responsabilité civile comporte une variété de garanties, notamment : la responsabilité découlant des produits et opérations achevées, la responsabilité assumée globalement par contrat, la responsabilité découlant de l'utilisation d'ascenseurs, la responsabilité des biens qui n'appartiennent pas à l'assuré mais qui sont sous ses soins ou sa garde à titre de dépositaire, la responsabilité découlant de la publicité et autres.

Les assurances de transport

Celles-ci sont généralement conçues pour les compagnies de transport qui manipulent et transportent des oeuvres d'art. Elles comprennent les accidents routiers, maritimes ou aériens, le vol, l'incendie et les actes terroristes. Moyennant une surprime, l'assurance comprendra en outre, les dommages occasionnés lors d'un entreposage occasionnel en cours de transport.

Les assurances des particuliers

Les marchés d'assurance (assureurs) qui acceptent de garantir des oeuvres d'art sont plus nombreux quand il s'agit des risques des particuliers. Généralement, toutes les assurances couvrant le domicile ou la résidence d'un particulier, dans le cadre d'un programme propriétaire-occupant, locataire-occupant,

ou d'une assurance combinée de copropriétaire, comprennent les oeuvres d'art, lorsqu'elles sont à l'intérieur des lieux assurés, selon des limites prévues dans la police. Ces assureurs proposent, en plus des limites prévues au contrat, des formulaires spécifiquement adaptés à l'assurance des oeuvres d'art. En voici les particularités.

a) Souscription

L'assurance est disponible pour toutes collections privées, même possédées par des entreprises ou des maisons d'enseignement, mais à l'exception de toutes entreprises liées directement ou indirectement à la vente d'oeuvres d'art, notamment les musées, les galeries, les salles d'exposition ou autres institutions ouvertes au public.

b) Biens assurés

Les oeuvres ou objets d'art appartenant à l'assuré et celles ne lui appartenant pas mais que l'assuré possède temporairement (90 jours et moins), peuvent faire l'objet du contrat.

c) Règle proportionnelle

Les biens assurés doivent être assurés à 100% de leur valeur agréée.

d) Valeur agréée

L'assurance est consentie sur la base d'une valeur que l'assureur s'est engagé à payer à l'assuré, en cas de sinistre, après expertise ; à défaut d'une expertise, l'assurance est consentie sur la base de la valeur réelle, au moment du sinistre.

e) Risques assurés

L'assureur garantit les risques selon deux formules : une formule « tous risques, sauf » ou une formule « risques désignés ». Selon le mot à mot utilisé, les risques suivants peuvent être garantis : les dommages

par l'eau, le manque de soin, les dommages causés par les rongeurs ou les insectes et toutes disparitions mystérieuses.

f) Risques exclus

Sont généralement exclus : les vices cachés, l'usure ou la détérioration graduelle, le risque nucléaire, le risque de guerre, les dommages faits à l'occasion d'une restauration ou d'une réparation et les dommages survenus pendant que les biens sont dans des lieux d'exposition.

319

g) Conditions spéciales

L'assuré doit garantir que les oeuvres assurées en transport soient correctement emballées et protégées et que l'emballage et le déballage des oeuvres assurées soient effectués par des personnes compétentes.

L'assureur s'engage à couvrir les biens nouvellement acquis pour une période de 90 jours à partir de leur acquisition, à condition qu'un avis soit donné à l'assureur pendant cette période et que l'assuré accepte de payer toute surprime exigible.

h) Biens faisant partie d'une paire

Il est entendu que si un bien assuré faisant partie d'une paire est détruit ou endommagé, alors que l'autre partie ne l'est pas, l'assureur consent à payer la valeur pour l'ensemble.

i) Limite territoriale

L'assurance s'applique au Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde, mais dans ce cas, jusqu'à concurrence d'un montant prévu au contrat et sauf dans des lieux d'exposition ou de foire.

Conclusion

Le vol des oeuvres d'art serait le deuxième marché du crime dans le monde après la drogue. Le taux de recouvrement de l'assureur serait très faible et de l'ordre de 10 % environ.

Face à une telle perspective, les assureurs demeurent souvent les grands perdants dans cette aventure. Ils se sont donc associés, on le comprendra aisément, à la formation et aux opérations d'une société oeuvrant à l'échelle internationale : « *The Art Loss Register* »⁵.

320

Les buts de cette société sont de recenser les objets d'art volés au moyen d'une banque de données informatisée et de tenter de les récupérer. La récupération! C'est le maître mot qui, aujourd'hui, préoccupe les propriétaires des oeuvres d'art. Ils ne recherchent plus seulement une garantie d'assurance excellente, mais mieux encore, les services qu'offrent leurs assureurs dans l'identification et la récupération des oeuvres qui pourraient leur être volées.

« *The Art Loss Register* », créé en 1990, opère en liaison avec les assureurs, les douanes internationales et les grands corps de police, tel Interpol. Son but avoué est de rechercher les moyens appropriés en vue de décourager les vols et de rendre plus difficile la revente des oeuvres d'art à des courtiers, musées ou antiquaires. Des grands courtiers comme Christie's et Sotheby's, font partie de l'actionnariat de la société.

Un autre élément-clé accompagnant tout programme cohérent d'assurance des oeuvres d'art est la prévention, tant au niveau des risques des particuliers que ceux des entreprises. L'identification des oeuvres par le burinage ou le marquage et leur inventaire photographique sont de plus en plus à suggérer.

En matière de risques commerciaux, la prévention relève du domaine de la gestion des risques : elle est intimement liée au programme d'assurance. Par exemple, on peut imaginer le

⁵ « Objets d'art: les puces à la recherche des toiles volées » *L'Argus*, 15 mars 1991

souci qu'a pu causer aux gestionnaires la tenue, en même temps, de trois expositions majeures à Paris, en 1988 : Degas et Zurbaran au Grand Palais, Van Gogh au musée d'Orsay et Picasso à l'hôtel Salé. On doit donc élaborer des procédures écrites extrêmement détaillées quant à l'ensemble d'une exposition, de l'accueil des oeuvres jusqu'à leur remise finale, incluant leur transport, leur entreposage, le gardiennage, la sécurité des bâtiments et des accès, les liens étroits avec les corps policiers, les déplacements des oeuvres à l'intérieur des lieux et multiples autres aspects : l'investigation des lieux, avant et après la tenue de l'exposition, les contacts avec les services météo, le design de l'exposition par rapport à des risques avoisinants (cuisines, fournaies, portes d'entrée et autres accès).

321

La protection intrinsèque des oeuvres confiées est également primordiale : la manipulation, l'éclairage des lieux, les insecticides. Quant au risque de vol, les mesures de sécurité suivantes sont nécessaires : réseaux de télévision internes, alarmes sonores aux emplacements stratégiques, mesures liées à l'embauche du personnel et à la rédaction des ententes. Nous passerons sous silence, faute d'espace, les normes de prévention incendie : les interdictions de fumer, les murs coupe-feu, etc.

L'assureur pourra exiger de l'assuré qu'il se conforme à certaines obligations de prévention et de contrôle. À moins d'être stipulées dans la police, ces exigences ne constituent pas des exclusions. Cependant, elles ont un impact direct tant sur la tarification que sur la décision de l'assureur d'accepter de souscrire un programme ou de le renouveler. La prévention ne pourra jamais remplacer la fonction de l'assurance. Toutefois, elle lui est complémentaire car elle peut favoriser des conditions d'assurance avantageuses et un plus large éventail d'assureurs intéressés à participer aux risques.

Assurer les oeuvres d'art : un art... qui repose sur des expertises solides, sur l'expérience des assureurs et sur les conseils éclairés des courtiers, d'une part au plan de l'identification et la négociation des conditions contractuelles des

polices, adaptées aux besoins, et d'autre part, au plan de l'élaboration d'un programme de prévention.

Chronique actuarielle

par
divers collaborateurs
de
MLH + A inc.

Épargne-retraite : le budget révisé les règles du jeu

Le budget fédéral, déposé le 25 février 1992 par l'Honorable Don Mazankowski, ministre des Finances, modifie certains aspects des véhicules de retraite. Voici un résumé de ces modifications.

323

	Plafond de cotisation aux RPA		Plafond de cotisation aux REÉR	
	Actuel \$	Proposé \$	Actuel \$	Proposé \$
1991	12 500	12 500	11 500	11 500
1992	13 500	12 500	12 500	12 500
1993	14 500	13 500	13 500	12 500
1994	15 500	14 500	14 500	13 500
1995	Indexé	15 500	15 500	14 500
1996		Indexé	Indexé	15 500

Plafonds de cotisation

Les plafonds annuels de cotisation aux régimes de pension agréés (RPA) à cotisations déterminées et aux régimes enregistrés d'épargne-retraite (REÉR) sont repoussés d'un an.

Les prestations versées par les RPA à prestations déterminées étant limitées de façon compatible avec les règles applicables aux RPA à cotisations déterminées, l'indexation de la pension maximale de 1 722 \$ par année de service qui devait débiter en 1995 est repoussée à 1996. Ce délai entraînera une diminution des coûts des RPA à prestations déterminées pour

lesquels le dé plafonnement des prestations maximales selon les nouvelles règles était déjà prévu.

Bien que le budget soit silencieux à cet égard, on doit s'attendre à ce que certaines règles de transition dans le calcul des facteur d'équivalence (FE) soient modifiées selon les plafonds proposés.

« Revenu gagné » et cotisation à un REÉR

324

La définition de « revenu gagné » servant au calcul du montant déductible de cotisation à un REÉR pour les années d'imposition 1992 et suivantes inclut désormais les prestations d'invalidité versées par le Régime de pensions du Canada et le Régime de rentes du Québec. Rappelons que les prestations d'invalidité imposables provenant des régimes privés étaient déjà incluses.

Fonds enregistrés de revenus de retraite (FERR)

D'après les règles actuelles, les détenteurs d'un FERR doivent retirer chaque année un montant minimum égal au solde en début d'année divisé par « 90 moins l'âge ». Afin de permettre l'utilisation d'un FERR pour assurer des revenus viagers après l'âge de 90 ans, les règles actuelles sont remplacées par un barème de pourcentage de retrait minimal.

Les paiements minimums sont légèrement plus élevés entre 71 et 77 ans, égaux à 78 ans et plus bas par la suite.

Les nouvelles règles s'appliqueront à tous les FERR auxquels les fonds auront été transférés après la fin de l'année 1992. Pour la plupart des FERR actuels ou qui seront souscrits avant la fin de l'année 1992, le pourcentage le plus faible entre les règles actuelles et les nouvelles règles s'appliquera.

La Régie des rentes du Québec nous a indiqué que ces nouvelles règles s'appliqueraient aux fonds de revenu viager (FRV) dès que le gouvernement provincial aurait harmonisé ses lois et règlements avec ceux du gouvernement fédéral.

Régime d'accèsion à la propriété

Le nouveau Régime d'accèsion à la propriété permet au particulier de retirer des fonds de son REÉR afin d'acheter une maison. Voici un aperçu du fonctionnement de ce régime :

- Le retrait maximum est de 20 000 \$ par personne admissible. Chaque membre du couple peut donc retirer ce maximum.
- Le retrait doit être effectué avant le 2 mars 1993 et l'achat doit être conclu au plus tard le 30 septembre 1993.
- Les sommes retirées sont remboursables, sans intérêts, sur une période maximale de 15 ans. Le premier remboursement est dû en 1994. Le montant de chaque remboursement annuel est égal au solde à rembourser à la fin de l'année précédente, divisé par le nombre d'années restant; en cas de remboursement partiel, la différence devra être déclarée à titre de revenu. Ces remboursements ne sont pas déductibles d'impôt et n'affectent pas les marges annuelles de cotisation à un REÉR.
- Les retraits doivent provenir d'un REÉR dont les cotisations ont été déduites du revenu imposable des années 1991 et précédentes. Les retraits antérieurs au 26 février 1992 ne sont pas admissibles.
- Aucun droit de déduction, pour l'année 1992, ne sera accordé aux participants du régime pour les cotisations versées à un REÉR après le 25 février. Ces droits seront reportés aux années futures.

La participation à ce nouveau Régime d'accèsion à la propriété peut être plus ou moins avantageuse, selon les objectifs de chacun et compte tenu des considérations suivantes :

- Puisque aucun intérêt n'est considéré dans le calcul des remboursements, ceux-ci sont moins élevés que les paiements découlant d'un emprunt bancaire

équivalent. Cette réduction est toutefois financée par une accumulation moins rapide du REÉR. Ainsi, à la fin de la période de remboursement, le solde sur l'hypothèque sera moins élevé si un REÉR a été utilisé initialement mais l'épargne-retraite sera diminuée d'une somme plus importante que la réduction du solde sur l'hypothèque (voir tableau 1).

326

- Si les économies annuelles décrites précédemment sont versées annuellement à un REÉR, les montants accumulés dans le REÉR s'approcheront de ceux qui seraient obtenus si aucun REÉR n'était utilisé pour l'achat d'une maison. Cette option nécessite toutefois l'utilisation future de marges au REÉR. Ces économies pourraient également servir à rabattre plus rapidement l'hypothèque. Lorsque l'économie sur les paiements mensuels est investie de cette façon, le programme est financièrement neutre pour les participants à la fin de la période de remboursement (voir tableau 2).
- Pour ceux qui avaient, de toute façon, l'intention d'utiliser leur REÉR pour l'achat d'une maison, le Régime d'accession à la propriété permet le retrait des sommes investies dans un REÉR à un coût moindre. En effet, plutôt que de déclarer le retrait complet du REÉR comme revenu dans l'année, ce montant sera étalé sur une période de 15 ans.
- Tel que déjà mentionné, ceux qui participeront au Régime d'accession à la propriété ne pourront déduire, pour l'année 1992, des cotisations versées à un REÉR après le 25 février 1992. Ainsi, même leur participation à un REÉR collectif au cours de l'année 1992 devrait être interrompue.
- Parmi les employeurs qui financent un REÉR collectif, ceux qui permettront ce type de retrait voudront sans doute revoir les modalités de leur régime, notamment en ce qui concerne les pénalités

applicables en cas de retrait en cours d'emploi. De plus, des dispositions devront être prises afin d'empêcher toute cotisation entre le 26 février 1992 et le 1^{er} mars 1993.

- Seuls les REÉR non immobilisés sont visés par le Régime d'accèsion à la propriété.

Le Régime d'accèsion à la propriété facilitera donc la mise de fonds pour l'achat d'une maison. Toutefois, puisque les personnes réellement concernées par ce régime sont celles ayant déjà investi des sommes importantes dans un REÉR et qui ne sont pas propriétaires d'une maison, on peut se demander combien en profiteront vraiment.

Enfin, soulignons que les mesures contenues au budget n'auront force de loi que lors de la sanction royale des lois fédérales relatives à ces modifications.

327

Tableau 1 : Calcul des remboursements

Achat d'une maison à l'aide d'un REÉR				Achat d'une maison sans REÉR		
	Valeur à l'achat	Paiements	Valeur après 15 ans	Valeur à l'achat	Paiements	Valeur après 15 ans
Hypo-						
thèque	(90 000)	9 915/an	(60 924)	(100 000)	11 016/an	(67 714)
REÉR	0	667/an	21 182	10 000	0/an	41 772
Maison	110 000	0/an	200 000	110 000	0/an	200 000
Total	20 000	10 582/an	160 258	20 000	11 016/an	174 058

Notes :

1 Achat d'une maison de 110 000 \$

2 Actif : 10 000 \$ + un REÉR de 10 000 \$

3 Taux d'intérêt : 10%

4 Valeur de la maison 15 ans plus tard : 200 000 \$

Tableau 2 : Réinvestissement des économies annuelles

	Utilisation du REÉR et paiement additionnel au REÉR			Utilisation du REÉR et rabatement de l'hypothèque		
	Valeur à l'achat	Paiements	Valeur après 15 ans	Valeur à l'achat	Paiements	Valeur après 15 ans
Hypo- thèque	(90 000)	9 915/an	(60 924)	(90 000)	10 349/an	(47 124)
REÉR	0	1 101/an	34 982	0	667/an	21 182
Maison	110 000	0/an	200 000	110 000	0/an	200 000
Total	20 000	11 016/an	174 058	20 000	11 016/an	174 058
Notes :						
1	Achat d'une maison de 110 000 \$			3	Taux d'intérêt : 10%	
2	Actif : 10 000 \$ + un REÉR de 10 000 \$			4	Valeur de la maison 15 ans plus tard : 200 000 \$	

Chronique de documentation

par

Rémi Moreau

- I. ***L'archipel du danger — Introduction aux syndiniques*, par Georges-Yves Kervern et Patrick Rubise, Éditions Economica, Paris, 1991**

Calculer les risques de catastrophes de grande ampleur, tel est l'ambition de la cyndinique, une discipline au carrefour des sciences exactes et des sciences humaines. Dans cette étude sur « les sciences du danger », les auteurs analysent scrupuleusement tous les aspects des dangers qui menacent les êtres humains en particulier et la nature en général. Tout y passe : historique des catastrophes les plus spectaculaires, énumération des microdangers rencontrés chaque jour, risques naturels et risques technologiques, risques moraux ou financiers. Un best-seller du centre de documentation de Sodarcant !

329

- II. ***Canadian Directorship Practices : Compensation of Boards of Directors*, 6th Edition, Study N°. 87, The Conference Board of Canada, 1985**

Ce petit livre, publié en 1985 par le *Conference Board*, ne manque pas d'intérêt : il est le fruit d'un sondage effectué en 1984 auprès de 525 entreprises canadiennes de toute nature. Le lecteur y trouvera des renseignements sur les régimes d'indemnisation et les montants alloués aux administrateurs internes et externes, les avantages sociaux supplémentaires et autres informations utiles.

- III. ***Pension Division and Valuation - Family Lawyers' Guide*, by Jack Patterson, Canada Law Book Inc.**

Voici un extrait de la préface du livre :

This book was written to fill the need, created by early practice in provinces other than Ontario and by the introduction of the equalization of net family property in Ontario, for information to assist family lawyers in understanding pensions and working with them as family property.

This book deals primarily with Ontario laws and experience, though reference will be made to laws and practice in other provinces from time to time.

330

IV. « Résultats de l'assurance non-vie entre 1975 et 1989 dans huit pays », SIGMA, Études économiques 6/91, Compagnie Suisse de Réassurances

Cette étude passe en revue l'évolution du résultat technique et des produits de placements financiers de huit pays industriels : les États-Unis, le Canada, le Japon, l'Allemagne fédérale, la France, l'Italie, les Pays-Bas et la Suisse. En 1989, ces huit pays totalisaient environ 80 % de l'encaissement des primes de l'assurance non-vie dans le monde. L'étude porte aussi sur le rendement du chiffre d'affaires, le rendement sur les fonds propres et le rendement au bilan.

V. *le Budget 1992, Discours du budget déposé par le ministre des Finances Don Mazankowski le 25 février 1992, accompagné du fascicule : Le régime d'accession à la propriété*

Le discours du budget déposé à la Chambre des communes par le ministre des finances Don Mazankowski le 25 février 1992, est suivi d'un chapitre sur les faits saillants du budget et d'un petit fascicule sur le nouveau régime d'accession à la propriété, rendu public dans le cadre du budget. Selon le ministre, ce régime permettra aux particuliers d'utiliser les fonds qui se trouvent actuellement dans leurs régimes enregistrés

d'épargne-retraite (REÉR) pour s'acheter une maison. Ce régime est applicable aux sommes retirées entre le 25 février 1992 et le 2 mars 1993.

VI . *Le cadre théorique de la comptabilité générale, situation au Canada, par Yves-Aubert Côté et Doria Tremblay, Chaire de sciences comptables (HEC), Éditions du renouveau pédagogique, 1992*

Les coauteurs, l'un, professeur et titulaire de la chaire de sciences comptables à l'école des H.E.C de Montréal, l'autre, professeur de sciences comptables à l'Université Laval de Québec, cherchent à comprendre, à l'aide de l'histoire, la situation actuelle au Canada, propre au cadre théorique de la comptabilité générale. Ils poursuivent sur un plan prospectif, en s'attardant à une analyse du choix canadien.

331

Le façonnement de l'histoire, dans un premier temps, puis le regard sur l'avenir, dans un deuxième temps, tels sont les deux pôles d'une réflexion originale et intéressante que nous livrent deux professeurs de sciences comptables sur la comptabilité et la vérification.

VII. *Sur deux petits fascicules d'assurance, l'un canadien, l'autre américain*

Assurance de biens et risques divers (Property and Casualty Insurance), tel est le titre d'un petit fascicule bilingue publié par le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie du Canada — série 1990-1991, version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Ce profil de l'industrie porte sur les compagnies, leur réglementation fédérale, la structure et le rendement du secteur canadien de biens et risques divers, les forces et les faiblesses de l'industrie et, enfin, l'évaluation de la compétitivité sur le marché intérieur par rapport aux normes internationales.

The Fact Book - 1992 Property/Casualty Insurance Facts, publié par Insurance Information Institute, procure des informations intéressantes sur l'assurance I.A.R.D. américaine.

À la fin de 1990, celle-ci atteignait 556 milliards de dollars d'actifs qui génèrait, à la même période, des primes de 216 milliards de dollars.

VIII. *Chemical Catastrophes :Regulating Environmental Risk through Pollution Liability Insurance, by Martin T. Katzman, published for The S. S. Huebner Foundation for Insurance Education University of Pennsylvania by Richard D. Irwin Inc., 1985*

332

Vous retrouverez une brève mention de cet ouvrage dans le numéro de Janvier 1992. Voici maintenant les principaux titres des chapitres :

- 1 Introduction
- 2 The Magnitude of Exposures and the Potential Insurance Market
- 3 Financial Responsibility and Liability for Pollution-Engendered Damages
- 4 Risk Management and the Demand for Insurance
- 5 The Supply of Environmental Impairment Liability Insurance
- 6 Analysing the Risks of Hazardous Chemicals
- 7 Market Insurance as a Guide to Socially Acceptable Risk
- 8 Conclusion

IX. *La TVA et le règlement des sinistres, par Janine Bauer-Lefranc, L'assurance française, 1987*

Le but de cette étude est d'examiner les conséquences des dispositions fiscales de la TVA (taxe sur la valeur ajoutée) en France, sur le règlement des sinistres : d'abord, l'incidence de la TVA sur le préjudice matériel, ensuite la prise en considération

de cette taxe dans la réparation du préjudice matériel et enfin certaines situations particulières.

- X. ***Le consommateurisme : vers un nouveau consommateur***, par Jean Perrien, Gaëtan Morin, éditeur, 1979

La trame de ce livre décrit les racines du consommateurisme, relate son évolution au Canada, explique comment il s'est organisé autour des associations de consommateurs et des milieux gouvernementaux, analyse la réaction du monde des affaires et, en dernier lieu, tente de voir les perspectives qui se dégagent pour l'avenir.

333

- XI. ***Les secrets de la vente par téléphone***, par Chris de Winter, Éditions TOP, 1988

Ce livre a pour objectif de présenter la vente par téléphone, et surtout, la manière de recruter, de former et de stimuler les télé vendeurs. La préparation, les premiers contacts, les objections, la gestion des unités de vente, voilà autant de recettes pour améliorer les performances. Ces recettes sont simples en apparence mais tellement utiles parce que chaque appel est toujours différent et doit être traité comme s'il était le premier de la journée.

- XII. ***How to fire an employee — An essential guide to humane, fair and effective firing techniques for all responsible business people***, by Daniel T. Kingsley, Facts On File Publications, New York, 1984

« *How to fire an employee* » is a concise guidebook for anyone charged with this difficult task, from executives to personnel directors to middle managers who oversee staff of any size. In this book, the author uses a series of cases studies to illustrate the do's and don'ts of fair firing. Every aspect of the termination process is covered, from preparation to resolution,

and a full range of procedures, possible pitfalls, and emotional and psychological considerations are presented.

XIII. *Le Lobbying, ou le pouvoir des groupes de pression*, par Dominique Bolvin, éditions du Méridien, 1984

Ce livre est un essai permettant de découvrir, par l'expérience et les lectures personnelles de l'auteur, ce qu'est le lobbyisme ou le « démarchage ». Le démarcheur, selon l'auteur, est avant tout celui par lequel passe l'information, « une espèce d'intermédiaire ou de relais entre les groupes et l'appareil gouvernemental ». Ses origines, ses définitions, ses applications, tout sur le consumérisme y est ausculté. Le livre s'adresse aux groupes de citoyens, aux associations et aux entreprises, qui, de près ou de loin, sont impliquées dans une démarche auprès du milieu scolaire, municipal ou gouvernemental. S'il est essentiel de faire valoir nos droits, il l'est tout autant de savoir comment on peut les faire valoir sur les lieux où s'exerce le pouvoir.

XIV. Lancement de deux livres rédigés par le professeur Georges Dionne, chercheur associé au Centre de recherche sur les transports (C.R.T.) de l'Université de Montréal :

- a) *Foundations of Insurance Economics*. Dionne, Georges, Scott Harrington (Eds.) Kluwer Academic Publishers, Boston, 1992, 720 pages.
- b) *Contributions to Insurance Economics*. Dionne, Georges (Ed.), Kluwer Academic Publishers, Boston, 1992, 520 pages.

Ces deux livres ont été préparés à la demande de la *Huebner Foundation for Insurance Education* de l'Université de Pennsylvanie, pour l'enseignement de l'économie de l'assurance aux étudiants de doctorat des universités nord-américaines et européennes.

Le premier livre est un recueil d'articles classiques déjà publiés. Six professeurs de différentes universités nord-américaines ont déjà décidé de l'utiliser pour leur enseignement. Le second livre comprend vingt nouvelles contributions sur l'économie de l'assurance, écrites par des collaborateurs américains, canadiens et européens. Il est destiné aux chercheurs et étudiants gradués spécialisés en économie de l'assurance.

Deux chapitres traitent des effets sur les accidents du régime public québécois d'assurance automobile introduit en 1978. En particulier, il est montré que le système d'assurance public n'incite pas nécessairement les québécois à être prudents sur les routes. Madame R.A. Devlin (Université d'Ottawa) est d'avis que la principale cause est la non-responsabilité des conducteurs accidentés alors que Monsieur M. Gaudry (Université de Montréal) conclut que la non-responsabilité n'est pas un facteur explicatif important. Il insiste plutôt sur le système de tarification actuel de l'assurance comme cause importante, un système qui ne tient pas compte des risques individuels des conducteurs ni de leur expérience passée.

335

Le lancement officiel de ces deux livres a eu lieu au Centre de recherche sur les transports de l'Université de Montréal, le jeudi 30 avril, 1992.

À l'occasion de ce lancement, le professeur J. David Cummins, directeur de la *Huelner Foundation, Wharton School, University of Pennsylvania*, fut le conférencier d'un séminaire intitulé "*The Tort System and Insurance Fraud: Theory and Evidence from Automobile Insurance.*"

XV. Les contrats d'assurance (terrestre), Tome deuxième, par Me Jean-Guy Bergeron, Les Éditions SEM Inc. 1992

Avocat et professeur titulaire à la Faculté de droit de l'Université de Sherbrooke, le professeur Bergeron récidive sur « les lignes et entre-lignes » des contrats d'assurance. Alors que le premier tome exposait la « vision renouvelée de l'assurance », selon son auteur, visant essentiellement à protéger l'assuré, le

second tome, ici proposé, va dans la même veine, c'est-à-dire, le triomphe de l'esprit sur la lettre des conventions.

XVI. Colloques récents

Voici trois sujets de colloques à venir, par ordre d'échéance:

336

- *1st World Insurance Encounter* - Colloque d'envergure internationale réunissant à Madrid, du 10 mai au 14 mai 1992, les compagnies d'assurance du monde entier, sous la présidence d'honneur du roi d'Espagne;
- *Reinsurance Contract Wording (The Fourteenth Seminar)* - Colloque qui se tiendra à l'*Hudson River Conference Center*, du 26 mai au 29 mai 1992. Seize experts chevronnés en matière de réassurance seront invités à livrer leurs connaissances;
- *Le Rendez-vous de septembre 1992* - Rencontre internationale d'assureurs, de réassureurs, de courtiers et conseils en réassurance du 7 au 12 septembre, à Monte-Carlo. Le programme sera commenté dans le prochain numéro.

Index des sujets de la revue *Assurances*

Octobre 1990 à janvier 1992

par

José Plamondon¹

et

Odette Lavoie²

L'index de la revue *Assurances* est composé de deux parties : l'une, des sujets et l'autre, des auteurs. L'index des auteurs sera publié en octobre 1992.

337

Accident du travail

La notion d'accident de travail	Janvier 1991	615
Le sens de l'expression <i>accident de travail</i>	Octobre 1991	451-456

Accord de libre-échange

Chronique de documentation (VI)	Octobre 1991	428
Le Mexique et le Chili ont signé un traité de libre-échange	Janvier 1992	552
Mexico's Insurance Market	Janvier 1992	505-510

Acte criminel

Chronique de documentation (XV)	Octobre 1991	436
Le vol d'automobiles au Québec	Juillet 1991	250-251

¹ M^{me} Josée Plamondon est directeur du centre de documentation de Sodarcac inc.

² M^{me} Odette Lavoie est responsable de la recherche et de la référence au centre de documentation de Sodarcac inc.

Victimes d'actes criminels	Octobre 1990	459
Agent d'assurance		
Devoir de loyauté de l'agent envers l'ancien employeur	Janvier 1992	598-599
Aggravation du risque		
L'aggravation du risque : une affaire controversée	Octobre 1990	469-470
Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358
Amiantose		
Encore l'amiante	Octobre 1991	412-413
L'amiantose et les réassureurs	Juillet 1991	249
Le devoir de renseigner l'assureur	Janvier 1991	615-617
Assurance automobile - Canada		
The State of Canadian General Insurance in 1990	Avril 1991	3-33
Assurance automobile - Double indemnité		
Conduite d'un véhicule en état d'ébriété	Janvier 1992	599-600
Assurance automobile - Exclusion		
Transport de dynamite et assurance-automobile	Janvier 1991	610
Assurance automobile - Législation		
La loi sur l'assurance-automobile et le recours direct de l'article 119 de telle loi	Janvier 1991	611-612

Assurance automobile - Ontario

L'abandon par le gouvernement ontarien du projet d'étatisation de l'assurance-automobile	Octobre 1991	414
Le volume-primés de l'assurance-automobile en Ontario	Juillet 1991	245-246
Réimposition de la taxe de 3 % sur les primes d'assurance-automobile en Ontario	Juillet 1991	246
The State of Canadian General Insurance in 1990	Avril 1991	3-33
Étatisation de l'assurance-automobile en Ontario ?	Avril 1991	132

Assurance automobile - Québec

Abus de pouvoir par la SAAQ ?	Octobre 1991	411
Accident survenu au Québec impliquant un non-résident	Avril 1991	143
Chronique de documentation (IX)	Janvier 1991	596
Chronique de documentation (XV)	Octobre 1991	436
Le vol d'automobiles au Québec	Juillet 1991	250-251

Assurance - Canada

Chronique de documentation (XI)	Janvier 1992	586
Perspective de récession et assurance	Janvier 1991	621

Assurance-chômage

Autres nouveautés	Juillet 1991	243-244
Réduction du taux de cotisation à l'assurance-chômage	Juillet 1991	237

Assurance collective

Remboursement des frais de physiothérapie (Québec) Juillet 1991 236

Assurance - Constructeur

Cautionnement et assurance : caractéristiques et distinctions Octobre 1991 361-376

340

Insuring Conflicts on the Construction Site Octobre 1991 377-402

Insuring Conflicts on the Construction Site Janvier 1992 533-548

Assurance crédit

L'assurance-crédit Juillet 1991 257-264

Assurance de responsabilité civile

Assurance de responsabilité et faute intentionnelle Janvier 1991 612

Chronique de documentation (I) Octobre 1991 425

L'assurance obligatoire des lieux publics en Belgique Janvier 1992 559

Assurance de responsabilité civile - Agence de publicité

L'assurance responsabilité des agences de publicité et des annonceurs Janvier 1992 570-572

Les préjudices découlant de la publicité et de leurs assurances Janvier 1992 569-570

Assurance de responsabilité civile - Constructeur

Chronique de documentation (VII) Janvier 1992 585

Encore l'amiante Octobre 1991 412-413

Assurance de responsabilité civile - Dirigeants et administrateurs

Chronique de documentation (XII)	Janvier 1992	586
Chronique de documentation (XIX)	Octobre 1990	441

Assurance de responsabilité civile - Entreprise

Chronique de documentation (II)	Octobre 1991	426
Réflexions sur l'assurance responsabilité civile en marge de la responsabilité de l'employeur découlant d'un congédiement injustifié	Octobre 1990	445-451

341

Assurance de responsabilité civile - Entreprise - Exclusion

Responsabilité assumée par contrat	Avril 1991	139-140
------------------------------------	------------	---------

Assurance de responsabilité civile - Erreurs et omissions

Insuring Conflicts on the Construction Site	Janvier 1992	533-548
L'assurance contre les erreurs ou omissions des imprimeurs	Janvier 1992	572-573
Reinsurance Dialogue	Juillet 1991	275-281
Reinsurance Dialogue	Octobre 1991	437-443

Assurance de responsabilité civile - Exclusion

Frais de rappel des produits défectueux	Octobre 1990	485-489
Insuring Conflicts on the Construction Site	Janvier 1992	533-548
L'assurance responsabilité découlant des produits	Octobre 1990	393-407
Refoulements d'égouts	Avril 1991	142

Assurance de responsabilité civile - Fabricant

Encore l'amiante	Octobre 1991	412-413
------------------	--------------	---------

Assurance de responsabilité civile - Frais de défense

Inclusion of Defense Costs in Policy Limits : An Analysis of the Potential for Failure of a Policy Form	Janvier 1991	503-523
---	--------------	---------

342

Évolution du coût des frais de défense aux États-Unis	Octobre 1990	455
---	--------------	-----

Assurance de responsabilité civile - Imprimeur

L'assurance contre les erreurs ou omissions des imprimeurs	Janvier 1992	572-573
--	--------------	---------

Assurance de responsabilité civile - Nucléaire

Pools d'assurance nucléaire : remboursement de primes	Juillet 1991	252
---	--------------	-----

Assurance de responsabilité civile - Pollution

Assurance responsabilité et déversement accidentel d'huile	Janvier 1991	609-610
--	--------------	---------

Chronique de documentation (X)	Octobre 1990	430-431
--------------------------------	--------------	---------

Entrée en vigueur de la <i>Loi sur l'utilisation des produits pétroliers</i> et du règlement sur les produits pétroliers	Janvier 1992	560
--	--------------	-----

L'assurance contre la pollution en France	Janvier 1991	624
---	--------------	-----

Assurance de responsabilité civile - Pollution - Exclusion

Chronique de documentation (V)	Janvier 1991	593-594
--------------------------------	--------------	---------

Assurance de responsabilité civile - Produit

Frais de rappel des produits défectueux	Octobre 1990	485-489
---	--------------	---------

L'assurance responsabilité découlant des produits	Octobre 1990	393-407
La réforme de la responsabilité médicale : responsabilité ou assurance ?	Janvier 1992	523-532
Assurance de responsabilité civile complémentaire		
Bumpershoot	Janvier 1991	559-564
Insolvabilité de l'assureur primaire et assurance de responsabilité excédentaire	Janvier 1991	614-615
L'insolvabilité de l'assureur primaire : les obligations de l'assureur de responsabilité excédentaire	Janvier 1991	547-558
Assurance de responsabilité professionnelle - Thérapeutes		
Chronique de documentation (IV)	Juillet 1991	267
Assurance de responsabilité professionnelle - Architecte		
Insuring Conflicts on the Construction Site	Octobre 1991	377-402
Assurance de responsabilité professionnelle - Ingénieur		
Insuring Conflicts on the Construction Site	Octobre 1991	377-402
Assurance de responsabilité professionnelle - Avocat		
Le fonds d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau du Québec	Janvier 1991	565-574
Assurance de responsabilité professionnelle - Médecin		
La réforme de la responsabilité médicale : responsabilité ou assurance ?	Janvier 1992	523-532
Assurance des entreprises		
Chronique de documentation (VI)	Octobre 1990	428-429

Chronique de documentation (X)	Janvier 1992	586
Chronique de documentation (XI)	Janvier 1991	597-598

Assurance des entreprises - Société multinationale

A Broker's Perspective : Managing Permutations of International Risks	Octobre 1990	319-334
Global Risk Management Unit	Juillet 1991	249

Assurance des entreprises - Viticulteur

Chronique de documentation (IV)	Janvier 1992	583
---------------------------------	--------------	-----

Assurance - États-Unis

Les cycles d'assurance ne connaissent plus la même tendance	Octobre 1990	464
--	--------------	-----

Assurance - Europe

Chronique de documentation (I)	Octobre 1990	425-426
Chronique de documentation (V)	Octobre 1990	427-428
Chronique de documentation (VI)	Juillet 1991	268-269
Chronique de documentation (VII)	Juillet 1991	269
Chronique de documentation (VII)	Janvier 1991	595
Chronique de documentation (VIII)	Janvier 1992	585
La bancassurance européenne en questionnement	Octobre 1991	413

Assurance - Événements spéciaux

Barcelone : les Jeux sont assurés	Avril 1991	131
-----------------------------------	------------	-----

Assurance habitation

Fuite d'huile	Octobre 1991	448
---------------	--------------	-----

L'aggravation du risque : une affaire controversée	Octobre 1990	469-470
Refoulement d'égouts	Octobre 1991	446-447
Assurance habitation - Exclusion		
La récente crise amérindienne et l'assurance	Octobre 1990	457-458
Assurance - Histoire		
L'avenir de l'assurance : modèle alpin ou modèle maritime ?	Octobre 1991	303-320
Origine de l'assurance et tableau chronologique	Avril 1991	61-68
Assurance I.A.R.D. - Canada		
Chronique de documentation (XVIII)	Octobre 1990	441
L'évolution de l'assurance de dommages au Canada et le positionnement de Sodarcac	Juillet 1991	161-170
Les résultats de 1990 en assurance de dommages au Canada	Juillet 1991	248-249
Les résultats du deuxième trimestre de 1991	Janvier 1992	549
Les résultats du premier trimestre (1990)	Octobre 1990	460
Les résultats du premier trimestre (1991)	Octobre 1991	403
Les résultats du second trimestre de l'année 1990	Janvier 1991	620-621
Les résultats du troisième trimestre de l'année 1990	Avril 1991	134-135
The State of Canadian General Insurance in 1990	Avril 1991	3-33

Une année difficile pour les assureurs en 1989 dans les assurances autres que vie Octobre 1990 458

Assurance incendie

Incendie d'un immeuble destiné à être démolé : quelle valeur assurable ? Octobre 1990 468-469

Un assureur allège une prescription alors qu'il avait reconnu l'existence d'une obligation lui incombant Octobre 1991 446

346

Assurance - International

Chronique de documentation (V) Janvier 1992 584

Ententes, fusions, alliances Janvier 1992 556-558

L'assurance responsabilité au Japon Janvier 1991 624

L'avenir de l'assurance : modèle alpin ou modèle maritime ? Octobre 1991 303-320

La dimension de l'assurance internationale Octobre 1990 461

Le cycle baissier pourrait se poursuivre jusqu'en 1993 Janvier 1992 550-552

Les dix premiers pays en matière de densité d'assurance et le total mondial des primes directes en 1988 Octobre 1990 463-464

Assurance invalidité

Assurance-invalidité de longue durée : restrictions relatives aux troubles mentaux ou nerveux Juillet 1991 236

Burnout et incapacité totale Janvier 1992 598

Assurance maritime

Bumpershoot Janvier 1991 559-564

Assurance - Mexique

Mexico's Insurance Market Janvier 1992 505-510

Assurance - Municipalité

Chronique de documentation (XIV) Janvier 1991 598-599

Assurance - Nouvelle-Zélande

Réglementation future pour le marché
néo-zélandais de l'assurance Octobre 1991 412

347

Assurance - Québec

Alliance entre Les Coopérants et la
Caisse nationale de prévoyance Octobre 1991 407

Chronique de documentation (I) Janvier 1991 591-592

La part du marché québécois de
l'assurance par les caisses Desjardins Juillet 1991 250

Le rapport annuel de l'Inspecteur
général des institutions financières pour
l'exercice financier se terminant le 31
mars 1991 Janvier 1992 549-550

Rapport annuel sur les assurances (1990) Octobre 1991 404-405

Assurance - Risque de guerre

La guerre du golfe Persique : impact sur
les assurances Avril 1991 132-134

Assurance - Risque politique

Le risque politique Octobre 1991 335-347

Risques politiques : ouverture face au
marché soviétique Janvier 1992 553

Assurance-vie

Chronique de documentation (VII)	Octobre 1991	428-430
Convention française <i>Assurance et sida</i>	Janvier 1992	555-556
L'assurance et le sida	Juillet 1991	191-195
Le sida aux États-Unis : statistiques récentes	Octobre 1990	459
Suicide involontaire	Octobre 1991	448-449

Assurance-vie - Canada

Life Insurance Regulation in Canada	Juillet 1991	197-209
-------------------------------------	--------------	---------

Assurance-vie - Europe

Chronique de documentation (VIII)	Juillet 1991	270
-----------------------------------	--------------	-----

Assurance-vie - Éthique

The Ethics of Genetic Testing for Insurance Purposes : Ethics of Genetic Solidarity or Ethics of Genetic Exclusion ?	Juillet 1991	223-233
--	--------------	---------

Assurance-voyage

L'assurance voyage illimitée	Janvier 1992	573-574
Sécurité, programme d'assurance-voyage durant la période estivale	Octobre 1991	408

Auto assurance

Chronique de documentation (XIV)	Janvier 1991	598-599
----------------------------------	--------------	---------

Avantages sociaux

Chronique de documentation (IV)	Octobre 1991	426
---------------------------------	--------------	-----

Avis de sinistre

Assureurs et réassureurs sont traités
différemment aux États-Unis, au plan
juridique Janvier 1991 623

L'action directe de la victime contre
l'assureur et la tardiveté de l'avis de
sinistre Janvier 1991 609

L'avis de sinistre Janvier 1992 597-598

349

Cancer

Sombres prévisions concernant les
victimes du cancer au Canada en 1991 Janvier 1992 553

Catastrophe

Les feux de forêt en 1991 Octobre 1991 411

Reinsurance Dialogue Octobre 1990 475-483

Catastrophe accidentelle

Chronique de documentation (IX) Octobre 1990 430

Catastrophe naturelle

Catastrophe au Bangladesh : triste
record Juillet 1991 254

Catastrophes naturelles dans le monde Octobre 1991 409

Chronique de documentation (IV) Janvier 1991 593

Chronique de documentation (IX) Octobre 1990 430

Chronique de documentation (XI) Juillet 1991 271-272

Chronique de documentation (XII) Juillet 1991 272

L'assurabilité des catastrophes naturelles Janvier 1992 461-478

L'ouragan Bob : l'addition	Janvier 1992	554
La catastrophe d'Oakland	Janvier 1992	559
Perte des récoltes de citrons catastrophique aux États-Unis	Avril 1991	136
Une tornade fait des ravages à Maskinongé	Janvier 1992	554

Catastrophe écologique

350

Catastrophe écologique au Koweït	Juillet 1991	254-255
Chronique de documentation (XIII)	Janvier 1992	587
Chronique de documentation (XV)	Octobre 1990	438-439

Cautonnement

Cautonnement et assurance : caractéristiques et distinctions	Octobre 1991	361-376
--	--------------	---------

C.E.E

Chronique de documentation (I)	Octobre 1990	425-426
--------------------------------	--------------	---------

Code civil - Article 1053

Des obligations de diligence, de résultat et de garantie	Octobre 1990	359-367
--	--------------	---------

Code civil - Article 2478

Divergences entre la police et la proposition	Janvier 1991	613-614
Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358

Code civil - Article 2481

Conduite d'un véhicule en état d'ébriété	Janvier 1992	599-600
--	--------------	---------

Code civil - Article 2482

Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358
--	--------------	---------

Code civil - Article 2485

Le devoir de renseigner l'assureur	Janvier 1991	615-617
------------------------------------	--------------	---------

Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358
--	--------------	---------

351

Code civil - Article 2486

Le devoir de renseigner l'assureur	Janvier 1991	615-617
------------------------------------	--------------	---------

Code civil - Article 2487

Le devoir de renseigner l'assureur	Janvier 1991	615-617
------------------------------------	--------------	---------

Code civil - Article 2488

Les embûches du courtage d'assurance	Janvier 1992	491-504
--------------------------------------	--------------	---------

Code civil - Article 2491

Les embûches du courtage d'assurance	Janvier 1992	491-504
--------------------------------------	--------------	---------

Code civil - Article 2563

Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358
--	--------------	---------

Code civil - Article 2566

Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358
--	--------------	---------

Code civil - Article 2572

L'avis de sinistre	Janvier 1992	597-598
--------------------	--------------	---------

Code civil - Article 2574

Les déclarations mensongères versus les réclamations exagérées Octobre 1990 471-472

Code civil - Article 2576

La subrogation : jugements récents Juillet 1991 287-290

Que sont les réalités de l'assurance devenues ? Octobre 1990 335-358

352

Code civil - Article 2587

Le dilemme des assureurs face aux tribunaux : régler ou contester ? Janvier 1991 525-540

Code civil - Article 2603

La loi sur l'assurance-automobile et le recours direct de l'article 119 de telle loi Janvier 1991 611-612

Le dilemme des assureurs face aux tribunaux : régler ou contester ? Janvier 1991 525-540

Code civil - Article 2604

L'article 2604 du *Code civil* et l'obligation de défendre un assuré Octobre 1990 467-468

Le dilemme des assureurs face aux tribunaux : régler ou contester ? Janvier 1991 525-540

Que sont les réalités de l'assurance devenues ? Octobre 1990 335-358

Code civil - Article 2605

Le dilemme des assureurs face aux tribunaux : régler ou contester ? Janvier 1991 525-540

Code civil - Réforme

Le dilemme des assureurs face aux tribunaux : régler ou contester ?	Janvier 1991	525-540
Le projet de réforme du <i>Code civil</i> et l'assurance : critique de certaines dispositions	Juillet 1991	211-222
Projet de loi sur le <i>Code civil</i> du Québec	Avril 1991	129-130
Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358

353

Code de la sécurité routière

Projet de loi modifiant le <i>Code de la sécurité routière</i>	Avril 1991	130
--	------------	-----

Compagnie captive

Chronique de documentation (III)	Octobre 1991	426
Les captives domiciliées au Canada	Octobre 1991	407-408

Compagnie d'assurance - Législation

Deux lois d'intérêt privé : <i>Loi concernant La Laurentienne</i> et <i>Loi concernant Assurance-Vie Desjardins et La Sauvegarde</i>	Juillet 1991	253
Projet de loi fédéral concernant les sociétés d'assurances et les sociétés de secours mutuels (Projet de loi C-28)	Octobre 1991	406
Projet de loi sur les assurances au Québec	Janvier 1991	619-620

Compagnie d'assurance - Réclamation

Le dilemme des assureurs face aux tribunaux : régler ou contester ?	Janvier 1991	525-540
---	--------------	---------

Les déclarations mensongères versus les réclamations exagérées	Octobre 1990	471-472
The Advantage of Claims-Made Forms for Insurance Buyers	Janvier 1992	479-490
Compagnie d'assurance - Réseau		
The Impact of Networks on the Insurance Industry	Janvier 1992	517-522
Télématique et assurance	Octobre 1990	462
Compagnie d'assurance - Solvabilité		
Chronique de documentation (IX)	Octobre 1991	431-432
Insolvabilité de l'assureur primaire et assurance de responsabilité excédentaire	Janvier 1991	614-615
L'insolvabilité de l'assureur primaire : les obligations de l'assureur de responsabilité excédentaire	Janvier 1991	547-558
Compagnie d'assurance captive		
A Broker's Perspective : Managing Permutations of International Risks	Octobre 1990	319-334
Compagnie d'assurance de personnes		
Fonds des mutuelles d'assurances de personnes à charte québécoise	Janvier 1991	622
Compagnie d'assurance de personnes - Assurance-maladie		
Chronique de documentation (XIII)	Octobre 1991	435-436
Compagnie d'assurance de personnes - Canada		
Chronique de documentation (XI)	Octobre 1990	431-433

Compagnie d'assurance de personnes - Mutuelle

Life Insurance Companies : The Driving Force Behind Reregulation in Quebec Avril 1991 69-78

The Changing Status of Participating Policyholders Avril 1991 51-59

Compagnie d'assurance-vie - Québec

Life Insurance Companies : The Driving Force Behind Reregulation in Quebec Avril 1991 69-78

355

Compagnie de réassurance - Réclamation

Reinsurance Dialogue Janvier 1991 601-607

Compagnie de réassurance - Réseau

The Impact of Networks on the Insurance Industry Janvier 1992 517-522

Confidentialité - Dossiers médicaux

La confidentialité des dossiers médicaux Juillet 1991 290-292

Congé de maternité

Congés parentaux et de maternité Juillet 1991 237-243

Congés pour événements familiaux Janvier 1992 561-568

Congé parental

Congés parentaux et de maternité Juillet 1991 237-243

Congés pour événements familiaux Janvier 1992 561-568

Contrat d'assurance

Chronique de documentation (II) Octobre 1990 426

Chronique de documentation (X)	Octobre 1991	432-433
Chronique de documentation (XI)	Octobre 1991	433-434
Divergences entre la police et la proposition	Janvier 1991	613-614
Incendie d'un immeuble destiné à être démoli : quelle valeur assurable ?	Octobre 1990	468-469
Insuring Conflicts on the Construction Site	Janvier 1992	533-548
L'assurance et le sida	Juillet 1991	191-195
L'assurance responsabilité découlant des produits	Octobre 1990	393-407
La nullité de la police du débiteur est-elle opposable au créancier hypothécaire, suite à de fausses représentations du débiteur lors de la souscription ?	Janvier 1991	617-618
Le droit d'auteur et l'assureur	Avril 1991	125-127
Le sens du mot <i>conjoint</i>	Octobre 1991	449-450
Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358
Réflexions sur l'assurance responsabilité civile en marge de la responsabilité de l'employeur découlant d'un congédiement injustifié	Octobre 1990	445-451
Courtage d'assurance		
A Broker's Perspective : Managing Permutations of International Risks	Octobre 1990	319-334
Courtage immobilier - Législation		
<i>Loi sur le courtage immobilier</i>	Octobre 1991	408-409

Déclaration du risque

Reassurance Dialogue	Avril 1991	145-152
Sur la déclaration des risques et la matérialité des faits	Avril 1991	144

Déontologie - Compagnie d'assurance

Les nouvelles obligations déontologiques des assureurs québécois	Octobre 1991	419-423
--	--------------	---------

357

Devoir de conseil

Le devoir de conseil de l'assureur	Avril 1991	121-125
------------------------------------	------------	---------

Diffamation

Réflexions sur l'assurance responsabilité civile en marge de la responsabilité de l'employeur découlant d'un congédiement injustifié	Octobre 1990	445-451
--	--------------	---------

Dossiers médicaux

La confidentialité des dossiers médicaux	Juillet 1991	290-292
--	--------------	---------

Dossiers médicaux— Voir Confidentialité

La confidentialité des dossiers médicaux	Juillet 1991	290-292
--	--------------	---------

Droit d'auteur

Le droit d'auteur et l'assureur	Avril 1991	125-127
---------------------------------	------------	---------

Droit des assurances

Chronique de documentation (I)	Janvier 1992	581
Chronique de documentation (II)	Janvier 1992	581

Économie - Canada

Faillites d'entreprises au Canada	Janvier 1991	625
-----------------------------------	--------------	-----

Économie - Canada - États-Unis

Conjoncture économique et marchés financiers : rétrospective et perspectives	Avril 1991	79-93
--	------------	-------

Économie - International

358	Conjoncture économique et marchés financiers : rétrospective et perspectives	Avril 1991	79-93
	Le rôle de L'OPA dans l'économie	Octobre 1990	409-423

Épargne-retraite — Voir Régime de retraite

Épargne-retraite : le règlement serait adopté à l'automne	Octobre 1991	415-418
---	--------------	---------

Expert en sinistre

Le dilemme des assureurs face aux tribunaux : régler ou contester ?	Janvier 1991	525-540
---	--------------	---------

Faute intentionnelle

Assurance de responsabilité et faute intentionnelle	Janvier 1991	612
---	--------------	-----

La faute intentionnelle du débiteur et son inopposabilité au créancier hypothécaire	Janvier 1991	617
---	--------------	-----

Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358
---	--------------	---------

Sens de la faute intentionnelle	Avril 1991	142-143
---------------------------------	------------	---------

Faute intentionnelle - Exclusion

The Intentional Act Exclusion	Janvier 1991	541-545
-------------------------------	--------------	---------

Fiscalité

Directors' Diligence under the Income Tax Act Octobre 1990 369-392

Fiscalité - Assurance collective

La T.P.S. : son effet sur les régimes d'avantages sociaux Avril 1991 115-119

Fiscalité - Avantages sociaux

La T.P.S. : son effet sur les régimes d'avantages sociaux Avril 1991 115-119

Régimes d'avantages sociaux non assurés désormais taxables (Québec) Juillet 1991 235-236

Fiscalité - Régime de retraite

La T.P.S. : son effet sur les régimes d'avantages sociaux Avril 1991 115-119

Pension Regulation Octobre 1991 349-359

Épargne-retraite : le règlement serait adopté à l'automne Octobre 1991 415-418

Fiscalité - Services financiers

Les institutions financières : le défi de la T.P.S. Avril 1991 35-50

Fonds mutuel

Fonds mutuel en environnement Janvier 1991 621-622

Fraude

La fraude à l'assurance : le Sénat américain adopte une loi pénale fédérale Octobre 1991 414

La nullité de la police du débiteur est-elle opposable au créancier hypothécaire, suite à de fausses représentations du débiteur lors de la souscription? Janvier 1991 617-618

Les déclarations mensongères versus les réclamations exagérées Octobre 1990 471-472

Que sont les réalités de l'assurance devenues ? Octobre 1990 335-358

360**Gestion des risques**

A Broker's Perspective : Managing Permutations of International Risks Octobre 1990 319-334

Chronique de documentation (XIV) Octobre 1990 436-437

Génétique

The Ethics of Genetic Testing for Insurance Purposes : Ethics of Genetic Solidarity or Ethics of Genetic Exclusion ? Juillet 1991 223-233

À quand les tests génétiques en assurance ? Janvier 1992 554

Institutions financières

Chronique de documentation (XIII) Octobre 1990 435-436

Défis pour l'industrie canadienne des services financiers Octobre 1990 456-457

Récents allocutions de Mme Louise Robic, ministre déléguée aux Finances Octobre 1990 453-454

Sociétés de fiducie et sociétés d'épargne Octobre 1991 405-406

Institutions financières - Réforme

Financial Services in the Year 2000 : Looking Back on the 1990s Octobre 1991 321-334

Index de la revue *Assurances*

L'évolution de l'assurance de dommages au Canada et le positionnement de Sodarcan	Juillet 1991	161-170
La réforme fédérale des institutions financières	Janvier 1991	619
Life Insurance Companies : The Driving Force Behind Reregulation in Quebec	Avril 1991	69-78
Life Insurance Regulation in Canada	Juillet 1991	197-209
<i>Loi sur les banques et les opérations bancaires</i>	Avril 1991	136-137
Projet de loi fédéral concernant les sociétés d'assurances et les sociétés de secours mutuels (Projet de loi C-28)	Octobre 1991	406
Reform of Federal Financial Institutions Legislations	Juillet 1991	171-189
The State of Canadian General Insurance in 1990	Avril 1991	3-33
Institutions financières - Solvabilité		
Chronique de documentation (IX)	Octobre 1991	431-432
Intermédiaire de marché		
Chronique de documentation (X)	Juillet 1991	270-271
Intérêt assurable		
Intérêt assurable	Octobre 1991	447-448
Intérêt assurable du locataire	Avril 1991	143
Lloyds		
Lloyds en déficit : 983,7 millions \$	Octobre 1991	409-410

Législation - Canada

Chronique de documentation (V) Octobre 1991 427-428

Législation - Québec

Chronique de documentation (V) Octobre 1991 427-428

Mutuelle

Fonds des mutuelles d'assurances de
personnes à charte québécoise Janvier 1991 622

362

Mutuelle — Voir *Compagnie d'assurance de personnes - Mutuelle*

The Changing Status of Participating
Policyholders Avril 1991 51-59

Normes du travail

Autres nouveautés Juillet 1991 243-244

Chronique de documentation (VI) Janvier 1992 584

Congés pour événements familiaux Janvier 1992 561-568

Normes du travail — Voir aussi *Congé de maternité*

Autres nouveautés Juillet 1991 243-244

Normes du travail — Voir aussi *Congé parentaux*

Autres nouveautés Juillet 1991 243-244

Obligation de défendre

Inclusion of Defense Costs in Policy
Limits : an Analysis of the Potential for
Failure of a Policy Form Janvier 1991 503-523

L'article 2604 du Code civil et
l'obligation de défendre un assuré Octobre 1990 467-468

Index de la revue *Assurances*

Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358
Obligation de renseignement		
L'assureur a-t-il le devoir d'informer son assuré de l'expiration ou du non renouvellement de sa police ?	Octobre 1990	472-473
Le devoir de renseigner l'assureur	Janvier 1991	615-617
Obligation de renseignement de la part d'agents ou de courtiers d'assurances	Janvier 1991	613
Obligations Juridiques		
Des obligations de diligence, de résultat et de garantie	Octobre 1990	359-367
Protection and Indemnity — Voir <i>Assurance maritime</i>		
Bumpershoot	Janvier 1991	559-564
Réassurance		
Chronique de documentation (XII)	Octobre 1990	433-435
Chronique de documentation (XV)	Janvier 1992	588
Chronique de documentation (XX)	Octobre 1990	442
L'assurance responsabilité découlant des produits	Octobre 1990	393-407
Réassurance - Arbitrage		
L'arbitrage en réassurance : la fin d'une idylle ?	Janvier 1992	511-516
Réassurance - Canada		
The State of Canadian General Insurance in 1990	Avril 1991	3-33

Réassurance - Traité

Reinsurance Dialogue	Juillet 1991	275-281
Reinsurance Dialogue	Octobre 1990	475-483
Reinsurance Dialogue	Janvier 1991	601-607
Reinsurance Dialogue	Octobre 1991	437-443

Réassurance financière

364

Reinsurance Dialogue	Juillet 1991	275-281
Reinsurance Dialogue	Avril 1991	145-152

Régime de retraite

Pension Regulation	Octobre 1991	349-359
Épargne-retraite : le règlement serait adopté à l'automne	Octobre 1991	415-418

Responsabilité civile - Dirigeants et administrateurs

Directors' Diligence under the Income Tax Act	Octobre 1990	369-392
Poursuite des administrateurs de Pascal par la Commission des normes du travail	Octobre 1991	450
Responsabilité des administrateurs : fonds de fiducie	Octobre 1991	450
Étude comparative de la responsabilité civile des administrateurs et dirigeants de sociétés	Janvier 1992	575-580

Responsabilité civile - Pollution

Chronique de documentation (X)	Octobre 1990	430-431
Frais de dépollution à Saint-Amable	Juillet 1991	253-254
Reinsurance Dialogue	Octobre 1990	475-483

Responsabilité civile - Produit

Dommages punitifs aux États-Unis : nouveaux développements Janvier 1992 559-560

Responsabilité délictuelle

La responsabilité délictuelle d'un syndicat Octobre 1990 470-471

Responsabilité professionnelle - Courtier d'assurance

La notion de divergence entre la police et la proposition et la responsabilité du courtier Avril 1991 143-144

Le courtier mandataire de l'assuré Avril 1991 141-142

Le devoir de conseil de l'assureur Avril 1991 121-125

Les embûches du courtage d'assurance Janvier 1992 491-504

Que sont les réalités de l'assurance devenues ? Octobre 1990 335-358

Responsabilité professionnelle - Médecin

L'obligation de moyens en matière de responsabilité médicale Janvier 1991 575-590

La réforme de la responsabilité médicale : responsabilité ou assurance ? Janvier 1992 523-532

Réforme législative américaine en responsabilité médicale Octobre 1991 411

Responsabilité professionnelle - Notaire

Responsabilité professionnelle du notaire Octobre 1991 445-446

Risque d'entreprise

Reinsurance Dialogue Janvier 1992 589-596

Risque incidents		
Reinsurance Dialogue	Janvier 1992	589-596
Risque politique		
Chronique de documentation (XIII)	Janvier 1991	598
Chronique de documentation (XIV)	Janvier 1992	587
Sciences comptables - Japon		
366 Accounting in Japan : Some Aspects	Avril 1991	95-113
Sciences de l'information		
Chronique de documentation (II)	Juillet 1991	265-267
Services financiers		
Financial Services in the Year 2000 : Looking Back on the 1990s	Octobre 1991	321-334
Sida		
Chronique de documentation (IX)	Juillet 1991	270
Chronique de documentation (XII)	Octobre 1991	434-435
Convention française <i>Assurance et sida</i>	Janvier 1992	555-556
L'assurance et le sida	Juillet 1991	191-195
Le sida aux États-Unis : statistiques récentes	Octobre 1990	459
Les tests de dépistage du sida ont débuté en 1985	Janvier 1992	555
Sinistres payables		
Reinsurance Dialogue	Janvier 1992	589-596

Sodarcac Inc.

L'Ordre national du Québec à notre fondateur	Avril 1991	1-2
L'évolution de l'assurance de dommages au Canada et le positionnement de Sodarcac	Juillet 1991	161-170
Sodarcac au vingtième rang mondial	Octobre 1991	410

Subrogation

367

Insuring Conflicts on the Construction Site	Octobre 1991	377-402
L'assureur subrogé et les vices cachés	Octobre 1990	473-474
La subrogation : jugements récents	Juillet 1991	287-290
La subrogation de l'assureur contre le receleur d'automobiles	Avril 1991	140-141
Notion large de «maison de l'assuré»	Avril 1991	141
Que sont les réalités de l'assurance devenues ?	Octobre 1990	335-358

Tarification - Assurance automobile

Chronique de documentation (XVI)	Octobre 1990	439-440
Le rapport annuel sur la tarification en assurance-automobile au Québec	Juillet 1991	245
Nouvelle tarification en assurance-automobile	Avril 1991	130-131
Tarifs canadiens en assurance-automobile	Juillet 1991	251-252

Tarification - Assurance de responsabilité civile

The Advantage of Claims-Made Forms for Insurance Buyers	Janvier 1992	479-490
---	--------------	---------

Tarification - Catastrophe

L'assurabilité des catastrophes naturelles Janvier 1992 461-478

Taxe de vente - Québec

La T.P.S. : son effet sur les régimes
d'avantages sociaux Avril 1991 115-119

Taxe sur les produits et services - Canada

368 La T.P.S. : son effet sur les régimes
d'avantages sociaux Avril 1991 115-119

Les institutions financières : le défi de la
T.P.S. Avril 1991 35-50

Terminologie

Chronique de documentation (XVII) Octobre 1990 440-441

Vol — Voir Acte criminel

Chronique de documentation (XV) Octobre 1991 436



**OGILVY
RENAULT**

AVOCATS

DROIT DES ASSURANCES

Responsabilité professionnelle et
représentation devant les tribunaux,
notamment :

- des avocats • des comptables •
- des médecins • des courtiers •
- des ingénieurs • des architectes •
- des hôpitaux • des administrateurs
et dirigeants de compagnies

Litige et avis juridiques en matière :
d'assurance résidentielle •
d'assurance sur les biens
commerciaux • d'assurance sur
la vie • de cautionnements •
d'assurance responsabilité civile

Notre équipe est constituée de :

*G. B. Maughan
Hélène Lefebvre
John I. S. Nicholl
Mindy Paskell-Mede
André Legrand
Emmanuelle Doyon
Frank Calandriello
Paul Prosterman
Josée Noiseux
Jean-Charles René
Marjolaine Breton Rambo*

MONTRÉAL

OGILVY RENAULT
1981, AVENUE MCGILL COLLEGE
MONTRÉAL (QUÉBEC) CANADA H3A 3C1
TÉLÉPHONE (514) 847-4747
TÉLÉCOPIEUR (514) 286-5474

OTTAWA

OGILVY RENAULT
50, RUE O'CONNOR, BUREAU 1015
OTTAWA (ONTARIO) CANADA K1P 6L2
TÉLÉPHONE (613) 230-8661
TÉLÉCOPIEUR (613) 230-5459

QUÉBEC

OGILVY RENAULT
500, GRANDE-ALLÉE EST, BUREAU 520
QUÉBEC (QUÉBEC) CANADA G1R 2J7
TÉLÉPHONE (418) 640-5000
TÉLÉCOPIEUR (418) 640-1500

OSLER RENAULT LADNER

LONDON PARIS HONG KONG NEW YORK

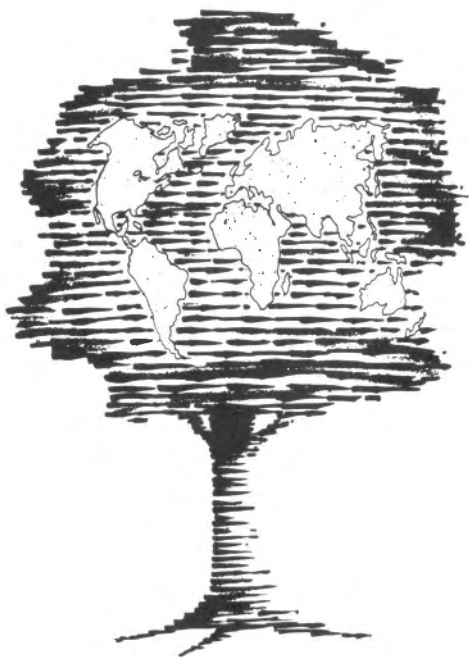
Une équipe innovatrice

Des systèmes de gestion flexibles

*Une contribution efficace
à la rentabilité et à la croissance
des assureurs*



La Nationale
Compagnie de Réassurance du Canada



BEP International **Chef de file canadien**

Depuis plus de 30 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 quatre 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 Sodarcan, lequel se classe parmi les vingt plus importants courtiers d'assurance et de réassurance au monde.



BEP International

Courtiers de réassurance



PRUDENTIELLE

La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée

The Prudential Assurance Company Limited

Siège social canadien : 1155, rue University, Montréal, Qué. H3B 1R7

DESMARAI S PICARD GARCEAU PASQUIN

AVOCATS
BARRISTERS AND SOLICITORS

MICHEL P. DESMARAI S, LL.L.

MICHEL GARCEAU, LL.L.

PHILIPPE PAGÉ, LL.L.

PIERRE BOULANGER, LL.L.

GEORGES PAGÉ, LL.L.

LUCIE B. TÉTREAU LT, LL.B.

MARCO ANGELI, LL.B.

LOUIS GUAY, LL.B.

PAUL PICARD, LL.L.

ANDRÉ PASQUIN, LL.L.

PIERRE VIENS, LL.L.

JEAN RIVARD, LL.L.

PASCAL PARENT, LL.L.

YVES ST-ARNAUD, LL.L.

NATHALIE HÉLÈNE ROY, LL.B.

500 PLACE D'ARMES BUREAU 2525
MONTRÉAL (QUÉBEC) H2Y 2W2
Tél. (514) 845-5171

Pepin, Letourneau

AVOCATS

ALAIN LETOURNEAU, C.R.
CLAUDE PAQUETTE
DANIEL LETOURNEAU
GAÉ TAN H. LEGRIS
CHARLES E. BERTRAND
ANNE JACOB
YVES CARIGNAN

Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.
ÉMIL IEN VALLÉE
ALAIN LAVIOLETTE
MICHEL BEAUREGARD
ISABELLE PARIZEAU
MARTINE COMTOIS

ROBERT J. LAFLEUR
BERNARD FARIBAU LT
PIERRE DÉSORMEAU
ANDRÉ CADIEUX
JEAN-FRANÇOIS LÉPINE
CHANTALE MASSÉ

Conseil

YVON BOCK, C.R., E.A.

Suite 2200
500, Place D'Armes
Montréal H2Y 3S3

Télécopieur : (514) 284-2173
Téléphone : (514) 284-3553

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**

BLAKELY, GASCON

AVOCATS

BUREAU 1200, PLACE DU CANADA
MONTRÉAL, CANADA H3B 2P9

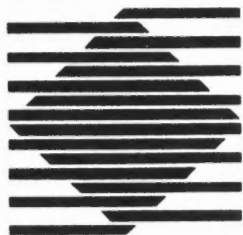
TÉLÉPHONE: (514) 866-3512

TÉLÉCOPIEUR: (514) 866-0038

**Réassurance
I.A.R.D.**

**Traité
Facultative**

**Proportionnelle
Excédent de sinistre**



**La Munich du Canada,
Compagnie de Réassurance**

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

B E A LE BUREAU D'EXPERTISES DES ASSUREURS LTÉE

EXPERTS EN SINISTRES DE TOUTES NATURES
SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA

Président : S.M. LaPalme
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 — **Télexcopieur** : (514) 735-8439

ah andrew hamilton (montréal) **limitée**

Experts en sinistres / Claims Adjusters
Tous genres de réclamations • All lines

MONTRÉAL
550, Sherbrooke Ouest
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



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) 631-9380 • C. Fournier : 739-3025 • R.N. MacDonald : 684-0105
R.J. McCormick : 445-6106 • L. Bernier : 762-1247 • M. Ledoux : 384-8523
Succursale STE-FOY Branch Office : M. St-Martin : (418) 656-0122

pierre gareau inc.

Experts en sinistres

- Pourvoires
- Machineries forestières
- Chantiers de construction
- Responsabilité — Risques commerciaux — Aviation

Service exceptionnel en régions éloignées
Ungava — Nord du Québec — Territoire de la Baie James



Pilote et propriétaire d'un avion roues/flotteurs.

Nous sommes en mesure d'atteindre les lieux d'un sinistre,
si inaccessibles soient-ils, à quelques heures d'avis et ce,
à un coût très abordable.

Licencié : Québec et Territoires du Nord-Ouest

830, Marie-Victorin, Case postale 153, Boucherville (Québec) J4B 5E6
Téléphone : (514) 655-5131 Télécopieur : (514) 655-7936

**MARCHAND, MAGNAN, MELANÇON, FORGET
AVOCATS**

Michel Marchand
Paul A. Melançon
Yves Tourangeau
François Shanks
Martine Bazinet
Lyne Beauchamp
Christian Reid

Pierre Magnan
Bertrand Paiement
Alain Falardeau
Jacqueline Bissonnette
Jean-François Desilets
Annamaria Mongillo
François Cossette

Yves Forget
Serge Boucher
Francis C. Meagher
Maria De Michele
Marie-Claude Thibault
François Haché

Agents 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

Télocopieur: (514) 861-0727

Adresse télégraphique: «Sajelex»

**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»

MACKENZIE GERVAIS

AVOCATS

Agents de marques de commerce

Place Mercantile, 13^e 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
Luc LaRochelle
Serge Brassard
Peter Richardson
Denis Caron
Robert E. Charbonneau
Helga P. De Pauw
Louis Lemire
Virgile Buffoni
Michael Patry
Carl LaRoche
Ann Soden
André Dufour
Sylvie Bouvette
Rosaire Houde
Mathilde Carrière
Joel Heft
Michael Bantey
Alain Vauclair

Jack Greenstein, c.r.
P. André Gervais, c.r.
Raymond D. LeMoyné
Peter C. Casey
Ian B. Taylor
Georges R. Thibaudeau
Ghislain Brossard, c.a.
Michel A. Brunet
Pierre-André Jodoin
Harold M. White
David P. Williams
Johanne Thomas
Roger P. Simard
M. Cristina Circelli
Pierre M. Gagnon
Élise Dubé
Paul R. Bourassa
Sylvia Pateras
Bruno Duguay
Mark D. Chernin
François Longpré
Jasmine Larichelière

CONSEILS

Daniel O'C. Doheny, c.r.

Charles M. Bédard, ll.d.

membre de

Borden ♦ DuMoulin ♦ Howard ♦ Gervais

VANCOUVER CALGARY TORONTO MONTRÉAL

Une association de cabinets d'avocats canadiens

DE GRANDPRÉ, GODIN

AVOCATS

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 LABERGE

PIERRE CHESNAY

PIERRE LABELLE

JEAN BENOÎT

PIERRE HAMEL

ANDRÉE GOSSELIN

CHRISTIANE ALARY

MARC DÉCARIE

MARC BEAUCHEMIN

ANNIE FORGET

CHANTAL QUINIOU

ELISABETH COLSON

GILLES GODIN, C.R.

ANDRÉ PAQUETTE, C.R.

OLIVIER PRAT

GILLES FAFARD

GABRIEL KORDOVI

PIERRE MERCILLE

BERNARD CORBEIL

JACQUES L. ARCHAMBAULT

YVES POIRIER

FRANÇOIS BEAUCHAMP

DANIEL SÉGUIN

YVAN BRODEUR

DIANE LAJEUNESSE

HÉLÈNE MONDOUX

GUY GILAIN

ANNE BÉLANGER

LOUIS CHARRON

MARIE PEDNEAULT

DANIEL L'AFRICAIN

CONSEIL

MARC DESJARDINS

25^{ÈME} ÉTAGE, TOUR DE LA BOURSE
800 PLACE VICTORIA, CASE POSTALE 108,
MONTRÉAL, QUÉBEC H4Z 1C2

TÉLÉPHONE : (514) 878-4311
TÉLEX : 05-25670 MULTILEX MTL
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-3467

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 Anfosse
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 Rayle
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. Novek
Pierre Lefebvre
Marie Laffleur
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 Setlakwe
Benoit Mandeville
Nathalie Faucher
Michel Lalande
Bernard Bussièrès
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

MCMMASTER MEIGHEN

630, boul. René-Lévesque ouest, Bureau 700
Montréal (Québec) H3B 4H7
Téléphone: (514) 879-1212 Télécopieur: (514) 878-0605
Télex: 05-268637 CAMMERALL

A. Stuart Hyndman, c.r.	Thomas C. Camp, c.r.
Alex K. Paterson, O.C., c.r.	Richard J. Riendeau, c.r.
William E. Stavert	R. Jamie Plant
Jacques Brien	Colin K. Irving
Hubert Sénécal	Timothy R. Carsley
Alexis P. Bergeron	Sean J. Harrington
Norman A. Saibil	Brian M. Schneiderman
Daniel Ayotte	Pierre Flageole
Jon H. Scott	Richard W. Shannon
Michel A. Pinsonnault	Elizabeth A. Mitchell
Diane Quenneville	P. Jeremy Bolger
Benoît M. Provost	Philippe C. Vachon
Thomas M. Davis	Marc Duchesne
Yves A. Dubois	Nicholas J. Spillane
Nancy G. Cleman	Charles P. Marquette
Richard R. Provost	Robert J. Torralbo
Janet Casey	Pierre Trudeau
Pierre B. Côté	Jean Daigle
Jacques Gauthier	André Royer
P. Stuart Iversen	François Morin
Peter G. Pamel	Vincent Gallo
H. John Godber	Yvan Houle
Douglas C. Mitchell	John G. Murphy
Nicole Mohr	Chantal Béique
Luc Béliveau	Robert D. Campbell
Valérie Beaudin	Serge Bourassa
Catherine Rakush	

AFFILIÉ À FRASER & BEATTY

TORONTO

NORTH YORK

OTTAWA

VANCOUVER

HONG KONG

DESJARDINS DUCHARME

AVOCATS

Pierre Bourque, c.r.

Claude Bédard

Denis St-Onge

Gérard Coulombe

Michel Benoit

Luc Bigaouette

Michel McMillan

Danièle Mayrand

Louise Lalonde

Benoît Emery

Daniel Majeau

René R. Poïtras

Dominique Fortin

Sylvie Préfontaine

Joëlle Boisvert

Louise Chamberland

Paule Hamelin

Martin Rolland

Jean-Paul Zigby

Pierre-G. Rioux

C. François Couture

Jean-Maurice Saulnier

Roger Page, c.r.

Paul R. Granda

Pierre Legault

François Garneau

Marie St-Pierre

Joanne Biron

Gilbert Poliquin

Johanne Bérubé

François Renaud

Michelle Colivas

Chantal Roy

Marisa Giannetti

Jocelyne Gagné

Jean Yoon

Alain Lortie

Daniel Bellemare, c.r.

Jacques Paquin

Anne-Marie Lizotte

André Wery

Serge Gloutnay

Armando Aznar

Sylvain Lussier

Christiane Brizard

Eugène Czolij

André Vautour

Lucia Bourbonnais

Eliane-Marie Gaulin

Chantal Fafard

Sylvie Lambert

Sonia Paradis

Patrice Benoit

Frédéric Lesage

Michel Roy

Réjean Lizotte

Marc A. Léonard

Louis Payette

Robert J. Phénix

Maurice Mongrain

Paul Marcotte

Michel Legendre

Gilles Leclerc

Suzanne Courteau

Michèle Beauchamp

Marc Beauchemin

Nicolas Dion

Richard Comtois

Lucie Letendre

Johanne Lavoie

Line Lacasse

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

TÉLEX : 05-25202 - PREMONT - TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

AFFILIÉ À :

TORY TORY DesLAURIERS & BINNINGTON • TORONTO

LAWSON LUNDELL LAWSON & McINTOSH • VANCOUVER

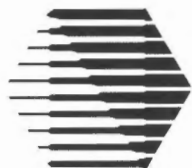
MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ INTERNATIONALE :

TORY DUCHARME LAWSON LUNDELL • LONDRES, YONG KONG

*We meet the growing needs
of insurers and reinsurance brokers*

Innovative strength

Flexible systems



The National
Reinsurance Company of Canada

L'ASSUREUR DIFFÉRENT

EFFICACITÉ

COURTOISIE

SOUPLESSE

Pour votre assurance automobile,
résidence et biens personnels.



La Capitale

Compagnie d'assurance générale

Membre du Groupe MFO

Baie-Comeau, Beauport, Boucherville, Brossard, Charlesbourg,
Chicoutimi, Granby, Hull, Laval, Lévis, Montréal, Pointe-Claire,
Québec, Rimouski, Rouyn-Noranda, Saint-Georges, Sainte-Foy,
Sept-Iles, Sherbrooke, Tracy, Trois-Rivières.

Assureur officiel du



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



L'Union Canadienne

Compagnie d'Assurances

L'Union Canadienne

Compagnie d'Assurances

L'Union Canadienne

Compagnie d'Assurances

UNION CANADIENNE

Compagnie d'assurances

Société membre du Groupe UNINDAL

L'ÉQUITABLE

L'ÉQUITABLE

L'ÉQUITABLE

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES

ENTREPRISE UNIFIÉE

ENTITÉ AGRANDIE

NOUVEAUX ATOUTS DE TAILLE

POUR UN MEILLEUR SERVICE

UNINDAL Inc.

Siège social, Sillery (Québec)

Société de portefeuille détenue par

L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie

et Les Mutuelles du Mans Canada Inc.



**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

DORER LA PILULE



Dorer la pilule? Très peu pour nous.

Chez nous, pas de poudre aux yeux, pas de solutions impraticables. Mais un intense travail de recherche, des conseils réalistes.

Donner l'heure juste, c'est vous servir efficacement.



MLH + A

actuaire et conseiller

Québec
(418) 659-4941

Montréal
(514) 845-6231

Ottawa
(613) 232-9150

Toronto
(416) 486-5460

Hamilton
(416) 522-8884

Edmonton
(403) 423-4720

Vancouver
(604) 641-1383

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'actuaaires 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.



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



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 réforme du *Code civil* et l'internationalisation des marchés financiers.

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.

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 contains articles on law, economics, finance, real estate and securities, among others, and closely follows new trends, reforms, actual markets, statistics, practices and insurance alternatives.

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.

Achévé d'imprimer
en juin 1992 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.



Sodercan Inc.