

Assurances

Revue trimestrielle

Octobre 1993 - N° 3

Les réformes gouvernementales des institutions financières

L'évaluation du secteur financier québécois
Harmonisation, déréglementation et mise en réseau
Harmonization/Networking - The Legal Perspective
The Future of Financial Services
Copropriété divise et assurance : le nouveau droit
Les chroniques

QUELLE EST
LA COMPAGNIE
D'ASSURANCE-VIE
LA PLUS IMPORTANTE
DU QUÉBEC ?

Celle de Desjardins.



**Assurance-vie
Desjardins**

En effet, l'Assurance-vie Desjardins est bel et bien le leader de l'assurance de personnes au Québec.

Imaginez... plus de 400 agents en assurance de personnes de grande compétence, le réseau des 1 475 caisses Desjardins, des services inégalés de télémarketing et de distribution directe. Même plus, au-delà de 11 300 entreprises y ont déjà leurs assurances collectives.



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

Christian N. Dumais, Murielle Laramée, Didier Lluelles, Louise Ménard, Denis Moffet, Rémi Moreau, Josée Plamondon, Christopher J. Robey et Louis Rochette.

Directeur et secrétaire de la rédaction

M^e Rémi Moreau

Responsable 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) 282-9841

Prix au Canada

L'abonnement 50 \$ — Le numéro 15 \$

Prix à l'étranger

L'abonnement 54 \$ — Le numéro 17 \$

Anciennes copies 5 \$

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 Journal Index

Insurance Periodicals Index

Point de repère

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

© Tous droits de reproduction et de traduction réservés — Canada 1993 — par Sodarcac 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

61^e année

octobre 1993

N° 3

- L'ÉVALUATION DU SECTEUR FINANCIER QUÉBÉCOIS**
par Louise Robic 361
- HARMONISATION, DÉRÉGLEMENTATION ET MISE EN RÉSEAU : QUELQUES CLÉS POUR L'AVENIR**
par Jean Bouchard 373
- HARMONIZATION/NETWORKING — THE LEGAL PERSPECTIVE**
by Alison R. Manzer 383
- THE FUTURE OF FINANCIAL SERVICES**
by Brent Sutton 419
- COPROPRIÉTÉ DIVISE ET ASSURANCE : LE NOUVEAU DROIT**
par Rémi Moreau 447

LES CHRONIQUES :

- FAITS D'ACTUALITÉ**, par R. M. 477
Catastrophes naturelles de l'été 1993 : les inondations, aux États-Unis, en Inde et ailleurs sur le globe. Tremblement de terre au Japon. L'acquisition de La Laurentienne par Desjardins. Les résultats de Lloyd's pour l'exercice 1990. Lloyd's se prépare à accueillir ses premiers membres corporatifs à responsabilité limitée. Le rang prioritaire des détenteurs des régimes de rentes reconnu par la Cour d'appel. Cinq banques canadiennes condamnées à verser près de 4 millions de dollars à Lloyd's. Loi concernant l'assurance maritime, c.22, 1993. Nouvelle loi fédérale sur la sécurité automobile. Le projet de loi 68 sur les renseignements personnels est adopté au Québec. Le projet de loi 164 sur l'assurance automobile en Ontario est adopté. Les caisses privées de retraite seront obligées de contracter des polices d'assurance couvrant la fraude. Expérience d'un guichet automatique pour les assurances. Les résultats du premier trimestre de l'année 1993. Le risque de cancer du poumon existe toujours chez les anciens fumeurs. L'incidence du dernier budget ontarien sur les primes d'assurance.
- REINSURANCE DIALOGUE**, by Christopher J. Robey 489
Casualty multiple losses
The Net Retained Lines Clause

CHRONIQUE JURIDIQUE, par Rémi Moreau	495
Le fardeau de la preuve dans les contrats d'assurance.	
LES INTERMÉDIAIRES DE MARCHÉ, par Giovanni Gaudelli	511
Les intermédiaires en assurance de personnes au Québec.	
ÉTUDES TECHNIQUES, par R. M.	521
Programme d'urgence en cas de sinistre dans les immeubles commerciaux. Les réclamations liées au tabagisme passif "Passive Smoking Claims".	
CHRONIQUE ACTUARIELLE, par divers collaborateurs de MLH + A inc.	529
Régime de retraite : Qu'en est-il des droits des conjoints ?	
DOCUMENT, par Rémi Moreau	535
Les plus célèbres contrats d'assurance de Lloyd's au cours de son histoire tricentenaire.	

L'évaluation du secteur financier québécois*

par

Louise Robic**

The province of Québec is responding to the globalization of financial markets by comparing the competitive strengths and weaknesses of its financial sector with those of other Canadian provinces and those of other countries. Legislation is presently under review to improve the efficiency, stability and growth prospects for the entire industry, which includes banks, insurance companies, trusts and brokerage firms. The proposals are divided in three groups designed to strengthen capital standards, harmonize operating guidelines across Canada, and reinforce provincial jurisdiction over inspection and consumer protection.

361



Ce congrès est pour nous tous une excellente occasion de retrousser nos manches, de faire le point sur notre performance, d'étudier les questions brûlantes de l'heure, d'échanger des idées et d'examiner des stratégies efficaces qui nous permettront de relever les défis de l'avenir. J'ose dire que nous en avons beaucoup devant nous. Votre énergie et votre sens des affaires rendront, j'en suis sûre, nos échanges des plus intéressants.

Je voudrais aujourd'hui partager avec vous les fruits des efforts du Québec, soit ceux d'évaluer notre propre performance et les politiques qui régissent le secteur des institutions financières. Nous avons procédé à cet exercice dans la perspective de préparer son développement pour le reste de la décennie et l'arrivée d'une nouvelle ère.

* Allocution présentée à l'occasion du 3^e Congrès d'assurance du Canada, tenu à Montréal les 3 et 4 mai 1993.

** Ministre déléguée aux Finances, Gouvernement du Québec.

Un secteur financier plus libéral et sans pilier constitue une réalité pour le Québec depuis plus de dix ans. Nos efforts n'ont pas été vains. La restructuration de l'industrie et une réglementation innovatrice nous ont aidés à bâtir des institutions financières qui représentent, à l'heure actuelle, le plus important secteur financier à charte provinciale au Canada.

362 Nous sommes maintenant bien positionnés pour lancer la deuxième phase de notre stratégie qui est d'améliorer l'efficacité, la stabilité et la croissance de notre industrie de services financiers et aussi pour développer une ligne réglementaire et la masse critique requise afin de concurrencer à un niveau national ainsi qu'international.

Les années 90 présentent des défis nettement différents. Ils mettent en évidence le besoin de consolidation, de réorganisation et de réforme. Au Québec, nous avons franchi un point de non-retour en matière de compétence et de libéralisation industrielle.

Nous devons nous rendre à l'évidence. Nous vivons dans un monde très nouveau et très complexe où même les analystes les plus chevronnés éprouvent de la difficulté à prévoir les tendances du marché. Concilier les forces de la globalisation, la demande des consommateurs, la technologie et les réorganisations massives avec l'évaluation du risque et l'instinct protectionniste constitue peut-être le plus grand défi de l'heure, surtout pour le législateur.

Thomas Wolfe, le romancier américain, intitulait son observation d'un monde en mutation *You Can't Go Home Again* (Vous ne pouvez plus retourner chez vous¹). Son ouvrage raconte l'histoire d'un jeune homme des années 30 qui, en rentrant aux États-Unis après un séjour en Europe, découvre que son pays n'a pas évolué aussi rapidement que le reste du monde.

Le roman de Thomas Wolfe pourrait être une analogie des problèmes de réglementation dans le secteur financier canadien. Monsieur Jacques Drouin, chef de la direction du Groupe La

¹Cette oeuvre n'a pas été traduite en français.

Laurentienne, a donné, lors d'une récente allocution, un excellent exemple pour illustrer le dilemme actuel : « Saviez-vous que, par le biais des bureaux de La Laurentienne au Royaume-Uni, nous pouvons obtenir un permis d'exploitation en Espagne ou en Italie en moins d'une semaine ? Ici au Canada, il faut compter plus d'un an pour en obtenir un en Alberta ! »

La lourdeur de notre réglementation a fait échec à toute stratégie rentable qui permettrait aux institutions extra-provinciales de se concurrencer, sans même parler d'opérer plus efficacement dans leur propre pays. À l'ère de l'intégration globale et des alliances stratégiques, nous nous trouvons vraiment dans une position désavantageuse qui nous empêche d'emboîter le pas à l'effort mondial en vue de bâtir un système financier plus cohésif et compétitif. De quoi avons-nous si peur ?

Craignons-nous une réglementation plus compatible qui nous rendrait plus concurrentiels ? Sommes-nous inquiets que le *level playing field* offre des possibilités égales à tous ? Craignons-nous qu'en harmonisant nos législations provinciales nous développions un climat plus attrayant pour l'investisseur étranger ? Certainement pas ! Alors qu'attendons-nous ?

Nous devons permettre à nos institutions extra-provinciales d'opérer plus efficacement. Dans mon énoncé de politiques, ce concept est développé sous l'appellation d'espace financier canadien qui créera un environnement permettant à nos institutions de mieux répondre à leurs objectifs et assurer leur rôle comme instrument essentiel de développement économique tant au plan régional que national.

Il n'y a pas plus grand obstacle à notre compétitivité que les contraintes et les irritants inutiles imposés par une duplication et un chevauchement de la réglementation.

Les coûts reliés au chevauchement de règlements, souvent contradictoires, et les précieuses ressources qui pourraient servir à des fins plus productives battent en brèche notre sens collectif de la responsabilité fiscale.

Comment pouvons-nous satisfaire les besoins de notre monde post-moderne avec des lois qui lui sont si mal adaptées ?

Par exemple, la politique *Equals' Approach* de l'Ontario s'avère être moins qu'efficace ; elle empêche les sociétés extra-provinciales qui désirent poursuivre des activités en Ontario de se prévaloir de diverses possibilités que leur accorde la législation de leur propre province.

364

John Evans, président et chef de la direction de l'Association des compagnies de fiducie du Canada, va encore plus loin en déclarant la semaine dernière : « L'actuelle révision de la législation en Ontario et au Québec constitue une occasion unique pour rationaliser les encadrements juridiques. Ceux-ci sont en train de faire suffoquer l'industrie des sociétés de fiducie et de dépôt. Cependant, le manque de volonté de la part de l'Ontario d'abandonner sa politique dépassée du *Equals' Approach* entrave sérieusement les efforts déployés par le Québec pour moderniser ses lois. »

Avec les réformes fédérales, les diverses normes que les institutions fédérales devront respecter afin d'offrir des conseils en placement et en gestion de portefeuille ou pour se livrer au commerce des valeurs mobilières sans avoir recours à une filiale, conduiront éventuellement à un dédoublement des lois mobilières provinciales. Voilà un bel exemple de chevauchement.

Un tel dédoublement, le cas échéant, n'engendrerait que confusion et incertitude dans les marchés financiers et se traduirait par des coûts administratifs plus élevés. Il ne faut pas que cela se produise. Les commissions des valeurs mobilières nous ont déjà prouvé qu'elles peuvent vivre dans un environnement harmonisé. Pourquoi créer un deuxième niveau de réglementation ?

L'énoncé de politiques que j'ai présenté le 11 mars 1993 et qui s'intitule *L'appui du secteur financier : des dividendes pour le Québec* vise essentiellement trois objectifs : efficacité, stabilité et croissance. Cet énoncé est en fait un ensemble exhaustif de

réformes financières. Ses nombreuses propositions préconisent un espace financier canadien remodelé qui permettrait à tous d'opérer dans un environnement plus harmonieux, grâce à une approche plus simple qui permettrait, en même temps, de comprimer les coûts.

Il est important de souligner que l'harmonisation n'est pas synonyme d'uniformisation. Chaque province doit pouvoir continuer à tenir compte des spécificités et des objectifs socio-économiques qui lui sont propres.

Notre objectif est donc d'étudier les secteurs qui bénéficieraient de l'adoption d'un minimum de normes reconnues aux niveaux national et international. En somme, notre but est de profiter d'une approche concertée sans nuire à la concurrence ou mettre en danger la protection du consommateur.

365

Les discussions interprovinciales qui ont débuté en 1988 à ce sujet doivent continuer avec assiduité. Ces discussions ont, jusqu'à ce jour, produit certains résultats tangibles tels que l'entente du partage de l'information signée en 1989 et l'entente de l'harmonisation que nous avons ratifiée en 1991 en ce qui a trait à la réglementation des sociétés de fiducie et sociétés de dépôt.

C'est sur la base de ces discussions que le Québec propose son plan au Canada. Essentiellement, ce plan s'articule selon la juridiction des provinces et peut inclure la participation fédérale. Il s'agit de bénéficier de l'esprit de collaboration que ces discussions intergouvernementales ont suscité afin de définir des thèmes réglementaires qui pourraient être communs, harmonisés ou traités de façon distincte.

La proposition québécoise répartit les règles et principes de réglementation en trois groupes. Le premier groupe, qui englobe les normes de santé financière, serait commun d'une juridiction à l'autre.

Ceci permettrait aux autorités de chaque province de mesurer la stabilité des institutions extra-provinciales de la même façon. Nous nous sommes inspirés de l'expérience

européenne, surtout en ce qui a trait à la formule des ratios de capitalisation. Je vous parlerai plus loin de nos idées sur les exigences de composition et de suffisance de capitalisation.

Le deuxième groupe comprendrait les règles essentiellement reliées aux opérations des institutions financières et à certains aspects corporatifs de ces dernières lesquels seraient harmonisés pour éviter des contradictions. Nous établirions des règles qui favoriseraient une meilleure synergie au sein des conglomérats financiers qui regroupent à la fois des institutions financières québécoises et fédérales. De plus, le concept de personne intéressée serait uniformisé dans toute la mesure du possible. Mais qu'il s'agisse de capacité d'emprunt, de « transactions d'intéressés » et de propriété, le but de l'harmonisation est de faciliter la cohérence et la coexistence de tous les systèmes au Canada.

Le troisième groupe figurant dans la proposition québécoise d'un espace financier canadien remodelé vise la protection du consommateur et la surveillance qui pourraient demeurer distinctes. Étant donné la diversité de chaque région et les tendances de consommation dans chaque marché, nous croyons qu'il serait plus judicieux de laisser la protection du consommateur sous la tutelle de chaque province.

Ce départage des tâches assurerait une réduction sensible des coûts afférents supportés tant par les gouvernements que par les institutions.

Le plus important objectif émanant de ces propositions est d'instaurer un nouveau cadre de contrôle et de surveillance faisant l'objet d'une meilleure concertation qui permettrait à l'ensemble du secteur financier au Canada d'y gagner en efficacité.

Après tout, pour tirer profit d'un terrain de jeu plus libéralisé, il serait temps d'en changer les règles pour qu'elles reflètent la façon de jouer. Je suis parmi ceux et celles qui ne peuvent plus attendre pour rattraper le reste du monde. Si c'est

au Québec qu'il revient de frayer le chemin vers le nouveau siècle, alors n'attendons plus.

Dans les prochaines discussions d'harmonisation à venir, le Québec entend donc promouvoir activement le concept d'un espace financier canadien remodelé comme solution viable et louable. C'est dans le meilleur intérêt du Québec et du Canada, et surtout du secteur financier.

Je voudrais maintenant vous entretenir sur d'autres aspects de notre objectif d'efficacité préconisé par l'ensemble de nos réformes ainsi que sur la vision que nous en avons pour permettre au secteur financier du Québec de jouir d'une plus grande stabilité et d'une croissance plus forte.

367

En rédigeant cet énoncé de politiques, nous avons procédé à une consultation approfondie au sein de l'industrie. Il a fallu se rendre à l'évidence que le développement du secteur devra reposer sur la qualité des organismes, de leur gestion et de leur actif.

La croissance de nos institutions devrait s'allier à une certaine maturité pour leur permettre d'assumer une plus grande responsabilité et pour veiller davantage à la gestion des risques au sein d'une structure réglementaire plus équilibrée tout en fonctionnant dans un environnement sectoriel et interprovincial compatible, donc efficace. Avant tout, l'idée maîtresse de nos propositions est d'élargir le rôle joué par le capital dans la réglementation de ce secteur. En effet, nous croyons et nous recommandons que toute norme adoptée à ce sujet place toutes les catégories d'institutions sur le même pied, dans une mesure compatible avec leur nature respective. Ces normes s'inspireront de principes reconnus au niveau international et s'appliqueront autant aux assureurs de personnes et de dommages qu'aux sociétés de fiducie et aux caisses d'épargne et de crédit qui composent la base du Mouvement Desjardins.

Notre nouvelle approche à la réglementation fait appel à une plus grande autodiscipline de la part des institutions financières qui seront tenues de maintenir un capital

proportionnel à celui des pertes qu'elles peuvent théoriquement absorber. Ainsi, nous proposons de renforcer la stabilité du secteur en mettant en place des normes de capital arrimées aux risques associés aux activités de l'institution. Pour mieux protéger le public, la qualité et non la quantité des éléments de l'actif est maintenant de mise.

368 Il importe de bien comprendre que cet allègement des exigences ne constitue pas un relâchement de la réglementation, mais plutôt la contrepartie du transfert, du gouvernement aux institutions, de la responsabilité d'agir en gestionnaire prudent.

Pour assurer un équilibre dans cet environnement plus libre, le gouvernement du Québec entend conférer de nouveaux pouvoirs à l'Inspecteur général des institutions financières pour qu'il puisse préparer, sous forme de lignes directrices, un véritable code de normes en vue de s'assurer que les institutions sous sa surveillance ont des pratiques financières et commerciales saines. Ainsi, ses fonctions de supervision seraient harmonisées avec celles des autorités de surveillance disposant au Canada des pouvoirs analogues.

De plus, l'Inspecteur général pourrait avoir le pouvoir d'intervenir immédiatement lorsqu'il prend connaissance d'un problème et d'imposer un plan de redressement comportant des mesures pour éviter la faillite d'une institution financière.

En tant que communauté financière, notre premier devoir est envers le public. Qu'il soit déposant, assuré, investisseur ou prestataire de services financiers, le consommateur doit voir ses intérêts protégés par un encadrement équilibré et des mesures appropriées. La protection de la confiance du public est la pierre angulaire du secteur financier.

Entre autres, devant un consommateur de plus en plus averti, l'éthique et la formation professionnelle feront toute la différence. Selon David Simpson, directeur exécutif de l'Association des consommateurs du Canada, « les décisions prises par les consommateurs sont de plus en plus basées non pas seulement sur le prix mais aussi sur d'autres éléments, tel le

service, l'éthique de l'entreprise et l'impact sur l'environnement ». Je suis tout à fait d'accord.

La responsabilité du consommateur est aussi un autre concept qui devrait être renforcé et souligné.

Notre énoncé global vise à améliorer l'efficacité et la stabilité du secteur financier québécois remodelé, une meilleure cohérence et un meilleur équilibre entre l'autodiscipline et les pouvoirs des autorités réglementaires, sans que le système soit étouffé par la « sur-réglementation ».

De plus, une plus grande liberté d'action aux institutions financières sous notre juridiction, une attention spéciale aux éléments d'actif où le risque a été évalué et l'adoption de normes de capitalisation comme celles reconnues au niveau international, favoriseront la croissance et l'arrivée de nouveaux investissements dans ce secteur. J'aimerais maintenant aborder le troisième objectif de nos propositions de réforme.

Nous proposons de stimuler la croissance en bâtissant sur les importants acquis de la dernière décennie afin de favoriser davantage le développement du secteur financier. Nos politiques innovatrices ont favorisé la croissance de groupes financiers dynamiques qui se sont construits des bases solides pour mieux pénétrer les marchés étrangers. Ceci permet à diverses institutions financières d'élargir leurs contacts et d'améliorer la répartition géographique des risques qu'elles prennent.

Comme vous le savez, la création de sociétés de personnes et d'alliances stratégiques avec des groupes d'envergure internationale est indispensable pour pénétrer de nouveaux créneaux de marchés là où nous avons la compétence et l'expérience, et j'aimerais insister sur ce point, pour nous distinguer. Ici encore, c'est la notion de qualité qui l'emporte sur la notion de quantité et où l'objectif premier demeure toujours la poursuite de l'excellence et la protection du consommateur.

En effet, la capitalisation est un facteur primordial dans nos propositions qui ont fait l'objet d'études et de consultations approfondies. Notre recommandation d'introduire des normes de

suffisance de capitalisation et de composition compatibles avec celles qu'on retrouve au Canada et sur le plan international incitera les institutions financières québécoises à passer des modes traditionnels de capitalisation à une nouvelle approche des marchés de capitaux.

Ainsi, nos institutions pourront lever les sommes nécessaires pour respecter les normes qui les régiront et pour assurer leur croissance tout en se soumettant à la discipline des forces de ces marchés.

370

Pour que le secteur financier québécois puisse mieux s'intégrer à la dynamique des marchés financiers d'ici l'an 2000, nous nous proposons d'aider nos institutions à se préparer à cette nouvelle orientation en nous assurant qu'elles reçoivent l'appui nécessaire pour apprivoiser les nouvelles règles de capitalisation, et en encourageant la compétitivité, la rentabilité et la saine gestion. Tous ces éléments nous permettront d'entrer dans le prochain siècle sur des bases plus solides.

Comment entendons-nous atteindre ces objectifs ? Nous proposons, entre autres, la mise sur pied d'un véhicule de capitalisation disposant d'un portefeuille comprenant des participations dans le capital d'institutions financières qui permettrait à l'industrie d'améliorer sa capitalisation au cours des prochaines années et de traverser la période stratégique de progression vers les marchés de capitaux.

De plus, notre vision de l'avenir doit inclure une injection de capital étranger dans la stratégie de capitalisation des institutions québécoises. C'est dans cette optique que nous avons proposé un relâchement de la règle de propriété étrangère pour les institutions à capital-actions. En effet, un investisseur étranger pourra acquérir jusqu'à 30 % des actions votantes d'une entreprise et même au-delà de ces 30 %, avec permission du ministre. Celui-ci lui permettra de profiter d'une contribution de ressources et d'expertises tellement nécessaires pour concurrencer à une plus grande échelle.

Si nos institutions doivent rencontrer leurs objectifs de capitalisation, l'investissement étranger doit être encouragé et ceci peut être accompli sans perdre le contrôle de notre secteur.

Voilà, sommairement décrites, certaines des propositions de réforme contenues dans mon énoncé lequel sera soumis, dès maintenant, à un processus de consultations publiques exhaustives.

En partageant aujourd'hui avec vous cette vision québécoise d'un secteur financier plus solide et plus énergique, j'aimerais encore attirer votre attention sur le besoin pressant d'une harmonisation des diverses réglementations. Si nous croyons pouvoir aller à l'encontre de la tendance vers l'interdépendance économique, nous risquons de perdre les importants acquis réalisés ensemble en tant que communauté financière.

De plus, nous devons changer notre façon de penser et acquérir la conviction que nous devons non seulement être meilleurs qu'avant, mais aussi meilleurs que tout le monde. Et c'est un défi de taille. Nous souhaitons tous un retour au bon vieux temps, mais cette époque est révolue. Une saine gestion, une productivité accrue, un meilleur rendement et une croissance prudente constituent les défis des années 90.

Tirons profit de notre expertise et de notre bon jugement et travaillons ensemble à l'harmonisation de nos diversités régionales. Ne serait-il pas merveilleux de pouvoir réécrire le roman de Thomas Wolfe et de raconter l'histoire d'un jeune homme qui, en rentrant au Canada après un séjour en Europe, découvre que son pays n'a pas seulement suivi le progrès dans le monde, mais qu'il est bien en avance d'autres pays ? Son roman s'appellerait alors « On n'est vraiment bien que chez soi ».

Harmonisation, déréglementation et mise en réseau : quelques clés pour l'avenir*

par

Jean Bouchard**

During the last decade, the Canadian financial sector has experienced unprecedented modifications and readjustments. Today, this transformation continues and the 1990s offers many challenges.

373

The author first comments on the BAC's analysis of the Policy Paper delivered by Minister Robic, in March 1993. He agrees with the efforts Quebec is making to modernize its legislation. He insists on a few points of interest which are to provide a greater efficiency of the financial sector: the harmonization and coherence between federal and provincial legislations and regulations; the advantages of networking between financial sectors; and the advantages such an orientation will bring to the consumer.



Le secteur financier canadien a connu durant les années 80 des changements majeurs. L'absorption des courtiers en valeurs mobilières par les banques ainsi que la modification en profondeur des lois régissant le secteur financier, tant au niveau provincial que fédéral, ont changé le visage de notre industrie.

Cette transformation se continue aujourd'hui : les banques deviennent de plus en plus dominantes dans le secteur fiduciaire et plusieurs de celles-ci s'approprient même à profiter des

* Adaptation d'une allocution prononcée par M. Jean Bouchard, lors du 3^e Congrès d'assurance du Canada tenu à Montréal, le 3 mai 1993.

** Ex-président du Conseil de la Laurentienne Générale, Compagnie d'assurance inc. et ex-président du Bac/Québec.

nouvelles dispositions de la loi fédérale en ce qui touche la possession d'assureurs, qui eux-mêmes s'intéressent d'ailleurs de plus en plus au secteur fiduciaire.

Malgré ces mutations, on reste toutefois loin de la disparition des secteurs financiers telle qu'envisagée au cours des années 80. Les frontières entre ceux-ci subsistent et c'est par la voie de filiales qu'elles sont franchies. Dans ce contexte, le sujet du *panel* d'aujourd'hui est fort approprié. Il fait ressortir la nécessité d'harmoniser les différentes législations et d'encadrer la mise en réseau des différents moyens de distribution.

374

Dans son document de proposition de politiques pour le secteur financier, la ministre déléguée aux Finances, madame Louise Robic, formule les objectifs suivants :

« La production et la distribution des services financiers doivent se faire dans un contexte qui favorise l'efficacité du système, la stabilité des institutions qui y opèrent et qui leur permet de se développer. »

Nous pouvons souscrire d'emblée à ces objectifs généraux et c'est sous cet angle que nous devons envisager l'harmonisation. Nous avons constaté durant les années 80 que la plupart des lois, tant fédérales que provinciales, ont été révisées en profondeur dans le but de mieux encadrer l'activité des institutions financières sous leur juridiction respective. Ici, je réfère bien entendu aux banques, sociétés de fiducie, compagnies d'assurance ou caisses d'épargne et de crédit. Ottawa vient par exemple de modifier sa législation relative aux institutions financières fédérales. On y a, entre autres, modifié ou remanié les structures et pouvoirs des autorités de surveillance et de contrôle.

Chaque palier de gouvernement tente d'apporter sa propre réponse aux problèmes qu'il perçoit, dans le but de mieux protéger les consommateurs sur son territoire. Cela crée donc un ensemble de lois qui, faute de cohésion ou de consultation suffisante, comportent entre elles des différences importantes,

tant au niveau des approches retenues que des normes mises en place.

Cette confusion complique les opérations et multiplie les contrôles, ce qui résulte en une hausse des coûts pour les entreprises qui opèrent à travers le pays. Par exemple, l'adoption en 1987 par le gouvernement Peterson de l'*Equal Approach* empêche toute société extra-provinciale qui désire oeuvrer en Ontario de se prévaloir de plusieurs des possibilités que pourraient leur accorder des juridictions d'autres provinces.

S'ajoutent aussi à ce capharnaüm des lois récemment adoptées par le gouvernement fédéral. Elles regroupent une série de pouvoirs réglementaires relatifs à un grand nombre d'activités, incluant certaines institutions à charte fédérale, chevauchant dans certains cas des champs normalement régis par les provinces. Il s'agit là d'un empiètement de juridiction qui encore une fois va compliquer le fonctionnement et ajouter aux coûts de ces institutions.

375

Le Bac/Québec, lors de l'analyse du document de politiques de madame Robic, a identifié quatre (4) principaux déterminants pour l'efficacité du secteur de l'assurance de dommages :

- la cohérence entre les différentes législations ;
- la reconnaissance mutuelle des juridictions ;
- les normes minimales de solvabilité ;
- l'allègement des lourdeurs administratives.

Nous insistons sur l'urgence de réviser l'environnement réglementaire et législatif pour remplir ces conditions.

La cohérence entre les différentes législations

Il faut d'abord qu'il y ait cohérence à l'intérieur d'un même secteur sur le territoire canadien. L'incohérence actuelle au niveau des législations provinciales et fédérales, parfois même à l'intérieur d'une même juridiction, occasionne des

dédouplements de contrôle, des rapports multiples aux différents paliers de gouvernement ainsi que des contraintes opérationnelles et corporatives qui résultent en un gaspillage de ressources.

La reconnaissance mutuelle des juridictions

376

Le système financier canadien, pour être efficace, se doit de reconnaître les juridictions respectives des différents paliers du gouvernement. Nous croyons à cet égard que le modèle adopté par la Communauté Économique Européenne (CEE) pourrait servir de base pour notre propre espace financier.

Ce modèle, comme principe, présuppose l'établissement de normes minimales acceptables à toutes les juridictions. La juridiction d'incorporation est ensuite la seule qui exerce la fonction de supervision et de contrôle. Dans ce système de « licence unique », l'information relative à une institution financière est transmise à sa juridiction d'incorporation et celle-ci est mandatée pour effectuer la surveillance et le contrôle en plus de fournir l'information aux autres juridictions dans lesquelles l'assureur oeuvre.

La CEE a mis de nombreuses années pour en arriver à de telles conclusions. Dans un environnement qui s'internationalise et qui évolue aussi rapidement que le nôtre, il m'apparaît que la discussion sur la reconnaissance mutuelle des juridictions, tout comme sur l'harmonisation, ne peut s'éterniser. Alors que le commerce sur les biens et services tend à se libéraliser à l'échelle nord-américaine, il nous apparaît dangereux que les juridictions canadiennes, entre elles, résistent à un mouvement irréversible d'internationalisation des échanges et préfèrent des querelles futiles.

L'allègement des lourdeurs administratives et les normes minimales de solvabilité

J'aimerais également souligner un autre élément qui doit être corrigé dans le cadre de l'harmonisation. Il faut que, de toute urgence, les différentes autorités de contrôle, tant au niveau

provincial que fédéral, s'attaquent à la bureaucratisation qui nous assujettit. Ce phénomène, en plus d'être coûteux en soi, engendre de plus une bureaucratisation correspondante tout aussi onéreuse que stérile au niveau des entreprises contrôlées.

Il est intéressant de mentionner que, dans un rapport publié en janvier dernier, le Comité permanent de la Chambre des communes conclut que la lourdeur administrative qui prévaut actuellement et qui continue de s'accroître affecte clairement notre compétitivité de façon très négative. Je tiens donc à insister sur la nécessité de bien évaluer les impacts financiers des législations qui devraient s'implanter, le cas échéant, ou de celles que nous nous apprêtons à modifier pour mieux harmoniser l'ensemble législatif qui nous régit.

377

Dans un tel cadre, il faut s'assurer que le niveau de surveillance établi ne vise qu'à s'assurer de la santé financière des institutions et que l'action des autorités de contrôle se limite à ce qui est nécessaire pour atteindre cet objectif.

Il faut être conscients encore une fois que la multiplicité des rapports exigés crée bien souvent une bureaucratie à deux niveaux : celle de l'organisme de contrôle et sa contrepartie au sein même des institutions contrôlées.

Une réforme du cadre législatif et réglementaire devrait réellement tenir compte de cette nouvelle dimension qu'on a voulu inscrire dans la plupart des législations : la responsabilisation des administrateurs et dirigeants. Cette responsabilisation devrait aller de pair avec un allègement des contrôles traditionnels.

Il m'apparaît essentiel que s'établissent des législations mieux organisées, un espace financier canadien où les juridictions sont respectées et que le cadre de contrôle et de surveillance soit redéfini selon des paramètres raisonnables qui reflètent les réalités de chacun des secteurs contrôlés ainsi que les réalités économiques auxquelles nous avons à faire face.

La mise en réseau

La mise en réseau de la distribution pourrait se définir comme étant la possibilité d'une institution financière d'offrir un ou des produits d'une autre institution financière. Dans un sens plus large, on pourrait également greffer à cette définition la mise en commun de fichiers-clients ainsi que le traitement des dossiers sur des systèmes communs.

378

Une forme de ce phénomène, la bancassurance, prend de l'ampleur dans plusieurs pays européens, notamment en France, en Angleterre et en Allemagne. Pour donner une idée de l'ampleur du phénomène, sachez qu'en 1991, en France, les nouvelles affaires vendues par le réseau bancaire en assurance de personnes représentaient 50 % du montant total des polices souscrites. En 1992, la bancassurance a connu une croissance de 26 % pendant que les réseaux de distribution traditionnels stagnaient. Plus près de nous, nous remarquons des initiatives prises par plusieurs banques, la plus récente étant celle de la Toronto-Dominion avec ses guichets automatiques à l'essai dans la région de Toronto.

La mise en réseau est un phénomène qui demeurera et probablement ira en s'amplifiant au cours des prochaines années. Depuis l'entrée en vigueur de la loi fédérale des assurances, la mise en réseau est autorisée, sous réserve de certaines limitations. Il est donc fort approprié de nous préoccuper de l'encadrement législatif et réglementaire qui devra en assurer le bon fonctionnement.

Les discussions qui ont eu lieu lors de l'analyse des modifications législatives fédérales ont fait ressortir une foule d'arguments relatifs à la mise en réseau. Beaucoup de ces arguments étaient centrés sur les préoccupations des institutions financières elles-mêmes.

Les avantages de la mise en réseau

Il y a bien sûr une proche parenté entre les banques et les sociétés d'assurance. Ce sont des métiers cousins (en assurance

de personnes s'entend). Les deux institutions offrent des produits de capitalisation, des produits d'épargne et des produits de retraite, et les matières premières qu'elles utilisent pour créer leurs produits sont le temps et l'argent. Elles opèrent dans les mêmes marchés, mais par des réseaux différents. La tentation est donc grande d'optimiser l'efficacité de leurs organisations respectives en distribuant les produits des secteurs financiers cousins.

Déjà, un des buts de la mise en réseau peut donc être perçu comme étant une plus grande efficacité de la distribution des produits. Cet aspect n'est d'ailleurs pas étranger au désir des banques d'entrer dans la distribution des produits d'assurance au Canada. Selon une étude interne du Boston Consulting Group, la rentabilité des banques serait une des contraintes majeures des années 90. La concurrence augmente, les marges de profit qu'elles réalisent sur le crédit diminuent, elles possèdent un réseau de succursales beaucoup trop considérable et elles devront augmenter leur base de capital pour supporter leurs opérations courantes.

D'autre part, l'expérience tant en Angleterre qu'en France démontre que la distribution des produits d'assurance contribue de façon substantielle à la rentabilité des banques. Elles seraient donc en mesure d'offrir un système de distribution à un meilleur coût que ne le font certains autres réseaux de distribution, et ceci, tout en présentant une image très positive vis-à-vis leurs clientèles.

Ces autres réseaux ont, eux aussi, la même obligation : s'ils veulent résister à une concurrence accrue au niveau de la distribution, il faudra qu'eux-mêmes génèrent des revenus en vendant d'autres produits qui viendront compenser les pertes essuyées aux mains du réseau bancaire.

L'approche multi-produits financiers dans un même réseau poursuit un second objectif, celui de la fidélisation de la clientèle. De nombreuses études en marketing ont démontré qu'un client qui achète plusieurs produits financiers d'une même institution lui est plus fidèle.

La protection des consommateurs

Il serait incomplet cependant d'examiner le phénomène de la mise en réseau uniquement à partir d'une problématique institutionnelle ou corporative. Il faut s'assurer que la mise en place des changements tienne compte des besoins des consommateurs. Ces derniers, bien sûr, ont le droit d'avoir accès le plus efficacement possible aux différents produits financiers. Il faut s'assurer cependant que cette transformation ne se fasse pas au détriment de la qualité des produits ou des droits fondamentaux des clients.

380

Il faut que l'intermédiation entre le consommateur de produits financiers et l'institution soit faite par une personne qualifiée, selon la complexité du produit demandé. Même si les produits financiers utilisent en bonne partie la même matière première, il reste que ce sont des métiers différents et que ces produits répondent également à des besoins très différents, en particulier l'assurance de dommages.

Il faudrait donc s'assurer que les intermédiaires offrant des produits soient qualifiés pour le faire, de sorte que le client ne soit pas pénalisé lorsqu'il achète un produit ou qu'il demande conseil quant à la protection désirée. Dans une situation de mise en réseau intégrale, il faudra aussi éviter les situations de ventes liées ou ventes forcées. Un encadrement approprié devra être mis en place pour atteindre cet objectif.

En troisième lieu, les services offerts par les différentes institutions financières requièrent la divulgation de renseignements personnels. Il m'apparaît souhaitable que les renseignements donnés par le requérant pour l'obtention d'un produit ne puissent être utilisés dans la sollicitation d'un produit venant d'une institution apparentée. Il devrait exister une protection des renseignements personnels pour éviter la mise en commun de données dans le but d'offrir les produits d'institutions financières distinctes. Ceci n'empêcherait pas les institutions financières apparentées de se passer leur clientèle. Mais le client doit toujours rester libre de donner les

renseignements personnels pertinents pour se procurer le produit, s'il le juge à propos.

La nécessité de l'auto-réglementation

En ce qui touche les institutions financières elles-mêmes, leur mise en réseau ou les échanges qu'elles peuvent faire ne devraient être régis que par les règlements d'usage en ce qui touche les transactions entre parties liées ou autres règlements s'y apparentant. La législation devrait s'assurer que les règles régissant les activités de chaque secteur ne créent pas d'iniquité (*level playing field*) selon les produits offerts. Les institutions devraient être en mesure de se tailler une place selon les lois du marché en fonction de leur crédibilité, de leur compétence et de leur efficacité.

Autant que possible, si un nouvel encadrement doit exister, nous devrions miser sur l'auto-réglementation et non sur la mise en place de règles gouvernementales poussées qui alourdiraient encore plus le fonctionnement du secteur financier.

Harmonization/Networking — The Legal Perspective*

by

Alison R. Manzer**

La réglementation des institutions financières au Canada est sujette à des chevauchements et à des conflits de juridiction. L'auteure traite des préoccupations et des obstacles à l'harmonisation ainsi que des divers moyens pour l'atteindre aux niveaux fédéral, provincial et interprovincial, et du besoin d'harmonisation au niveau international.

383

L'auteure nous présente également les questions juridiques que soulève la mise en réseau (networking) qui permet aux institutions financières de vendre les produits d'autres institutions financières soit par référence, par ententes d'entreprise en participation ou par la mise en marché conjointe de produits. À mesure que la réglementation des institutions financières est modifiée pour permettre aux institutions financières de se livrer à des activités qui, jusqu'à présent, leur étaient défendues, la mise en réseau assumera un rôle de plus en plus important pour la survie de l'industrie de l'assurance.



Harmonization: The Goal

1. Current Economic Needs

Harmonization of legislation relating to financial services should support the development of the financial services industry

* Rewritten from materials prepared for The Canadian Insurance Congress, May 3rd and 4th, 1993, Montreal Quebec.

** From the firm Cassels, Brock & Blackwell, Barristers & Solicitors, Toronto.

and permit it to address both global and regional economic needs. These economic needs include recognizing the globalization of the financial services industry. It is no longer possible for the Canadian economy, or for the financial services sector, to operate in isolation. The vast majority of financial services and transactions must compete on a national and international basis. The electronic transfer of funds has resulted in instantaneous movement of vast sums of money, often across international borders. This has changed many of the concerns and issues facing the participants in the financial services sector, including the imposition of new requirements of inquiry regarding source and use of funds to discharge international duties regarding money laundering and currency exchange violation. In addition the state of the economy is changing rapidly, requiring a flexibility of response in product mix and pricing.

2. Level Playing Field

The Canadian model for competition is a "level playing field" statute and regulation. A level playing field is intended to lead to more effective competition, and accordingly to more effective delivery of services on a cost competitive basis to the consumer. The issue is as to whether the level playing field is created by the provision of identical rules, which mean that each participant in the financial services sector is competing using the same rules, or whether it is better done by rules designed to permit essentially equivalent performance by the financial institution. These involve quite different formulation of legislation and regulation as a consequence of the fundamental differences among participants in the industry sectors. The differences arise not only as a consequence of the different nature of the core businesses but as a consequence of history relating to those participants. The different sectors have had different access to capital, size, performance histories and other differences which would impact upon a level playing field which is designed to permit a roughly equivalent performance.

3. Compliance Cost

Harmonization should ease compliance costs. In a harmonized environment the financial institution is required to comply with essentially a single set of legislative requirements.

This is more cost effective both for the regulator and for the industry participant and will tend to lead toward greater efforts at compliance. Self-monitoring of compliance, and compliance as opposed to sanction, are clearly desired goals of legislation. If compliance can be reasonably achieved, the regulated entity is more likely to comply than to search for the "loopholes". The legitimate desires of legislation will thereby be more cheaply and effectively accomplished.

385

It is necessary in the current economic environment to reduce the cost of government and reducing the cost of regulation in a key industrial sector is desirable goal of the regulator. It is also desirable to decrease the cost of the financial services provided to the public, and decreasing compliance costs may permit stabilization, or decrease, of pricing for financial services.

4. Competitive Services

Canada will require an active and competitive financial services sector to enhance the possibility of improved economic performance. The growth of Canadian industries requires reasonably priced access to capital, on a national and international basis. This will require effective competition, leading to effective pricing and adequate availability of products in the financial services industry.

5. International Standards

Harmonization must include harmonization with international standards, particularly those relating to capital and liquidity. The international standards to be considered will involve those which relate to participation in the North American Free Trade Agreement, and the Free Trade Agreement and on the

386

broader international basis will need to consider risk based capital. Harmonization with international standards is now necessary with the United States as a consequence of the Free Trade Agreement, and if the North American Free Trade Agreement is enacted will require further consideration of Mexico, and possibly other Latin American countries and their standards. This arises as a consequence of the necessity of permitting operation of these financial institutions in Canada. In addition broader participation in the global financial network requires some consideration to meeting international standards. Otherwise Canadian industry will be ghettoized. Also many Canadian financial services companies are involved in national or international corporate groups and this will require those companies' active participation in the international requirements of the consortium.

Where Are We Now?

1. British Columbia

On November 1, 1989 the Financial Institutions Commission was formed by an amalgamation of the Credit Union Deposit Insurance Corporation of British Columbia with the Office of the Superintendent of Financial Institutions. This created a unique combination of regulator and deposit insurance. On September 15, 1990 British Columbia passed the *Financial Institutions Act* which combined the statutes and regulations governing credit union, trust and insurance.

The *Financial Institutions Act*, in addition to combining legislation for each of the regulated financial services sectors, created a substantially revised legislative format. Harmonization among sectors has accordingly been adopted in the Province of British Columbia. There can be no closer harmonization than a single statute which governs all of the financial services sectors under the jurisdiction of the province.

The legislation is also designed to give greater discretion to, and self-governance for, the financial institutions. This has

been done, in the view of the British Columbia legislative authorities, without sacrificing public protection. Public protection has been observed by recognizing the need of consumer protection and enhanced disclosure by the financial institutions. It is interesting to note that the attitude that regulation can be accomplished by enhanced disclosure has been adopted by the recently retired senior regulator of banking in New Zealand. With rising costs of regulation it is likely that the British Columbia greater self-regulation, with disclosure will be adopted.

Jurisdiction harmonization has been substantially achieved in the Province of British Columbia, by use of "designated jurisdiction" legislation. The Province of British Columbia accepts regulation, for issues such as financial solvency by the jurisdiction of incorporation of the financial institution. British Columbia has determined that if adequate safeguards exist in the home jurisdiction, that they will simply accept both the legislative requirements, and the review process undertaken by the regulator in the jurisdiction of incorporation. British Columbia accordingly has developed a system of working with the other regulators, and accesses inter-provincial information sharing. Joint on site examinations are organized where that is desirable.

387

The Province of British Columbia has essentially achieved harmonization for institutions which are incorporated in jurisdictions other than British Columbia. The provisions of the British Columbia Act are not exactly in accordance with other provincial jurisdictions, or with the Federal legislation. However, as a consequence of "designated jurisdiction" regulation the only harmonization issue remaining outstanding is the issue of level playing field for British Columbia incorporated financial institutions. This arises because if the designated jurisdiction regulation differs from British Columbia regulation, British Columbia is permitting operation in British Columbia based upon the regulation of the designated jurisdiction. Accordingly, there may not be a level playing field between institutions permitted to undertake business in British Columbia if the British

Columbia legislation differs significantly from that of the designated jurisdiction.

2. Quebec

388

Quebec has recently released a study entitled "Promoting the Financial Sector: Dividends for Quebec". That report indicates that the Province of Quebec has accepted the concept of harmonization of financial services legislation and regulation. The Quebec report, essentially identifies three areas of legislative interest: financial soundness; operations and corporate governance and consumer protection. Quebec has indicated the need for coherence in the legislation with regard to issues of financial soundness, suggesting that these should be on an international basis and not simply relating to Canadian requirements. The suggestion has been made that operations and corporate governance has more leeway, and needs merely to be generally harmonized. Quebec intends to reserve consumer protection for its continued regulation. The Quebec report has suggested that the home jurisdiction solution to multi-jurisdictional regulation would be suitable. Quebec accordingly appears to be suggesting that the British Columbia approach in this area could also be substantially adopted by Quebec.

There are some differences in the Quebec model, as compared to that of British Columbia. The Quebec model is suggesting a narrower application of designated jurisdiction, limiting it to issues of compliance with regulations regarding financial solvency. There would also be delegation of some areas of corporate governance, provided they do not impact perceived of consumer protection. Quebec's desire to continue regulation over areas of consumer protection appears to be broadly based.

Quebec has indicated a desire to continue regulation over Quebec-based financial institutions, intending to recognize the uniqueness of the Quebec financial services sector environment. In addition Quebec will continue to regulate consumer protection matters for all institutions operating in Quebec. Quebec is not, however, extending the purview of Quebec jurisdiction over

companies operating in Quebec and incorporated elsewhere other than over consumer protection matters. The Quebec Report in fact indicates a strong desire to move toward Canadian-wide jurisdiction harmonization, and inter-sector harmonization.

3. Ontario

Ontario has recently released the Insurance Legislative Reform Project Report, this is not a government report but is a report prepared by an independent committee. The policy advisory group of the Ministry of Finance is currently reviewing both the report and the submissions made in response to the report. This review process will determine the policies intended to be reviewed, and the position to be taken by the Ministry on the policy issues identified.

389

Early indications are that harmonization has not been particularly effectively addressed in either the ILRP report, or in the policy reviews. The harmonization issues have been raised repeatedly by the legal profession and the industry but do not appear to be receiving attention from the Ministry of Finance. The position taken to date is that Ontario intends to maintain its equals approach for the loan and trust industry, which will substantially limit the method by which harmonization can be achieved. Equals approach has not been specifically enunciated for application in the insurance industry in Ontario. In general the insurance industry has been regulated in Ontario by informal recognition of designated or home jurisdiction, particularly for Federal institutions. This is however not statutorily recognized and there has been a broad based review, as a consequence of Ontario's very comprehensive approach to consumer protection or licensing issues. There seems to be some sympathy for a designated or home jurisdiction approach for the insurance industry in Ontario.

Ontario's move towards harmonization is essentially a suggested adoption of the Federal legislation. Provided that other jurisdictions enact legislation substantially in accord with the Federal legislation, this may achieve inter-jurisdiction of

harmonization. Ontario appears to recognize the desirability of harmonization, without indicating that from a policy viewpoint they have specific and appropriate suggestions which would permit harmonization on an inter-jurisdictional basis.

390 The Ontario Policy Review Project is proceeding with three separate review teams, with credit union, loan and trust and insurance being reviewed separately. Although the teams are indicating that there will be cross consultation and co-ordinating meetings are being held, it appears that a single fully coordinated approach to the policies and problems is not being undertaken. This may raise difficulties with inter-sectoral harmonization.

Ontario clearly presents a hurdle to full harmonization with its equals approach for loan and trust. This arises as a consequence of the move towards inter-sector harmonization, in the most recent legislative amendments. If the equals approach is not dropped for loan and trust, which is the most recent position taken, then this will require modification to the approach which might otherwise be available in the insurance industry. It would result either in inequality between financial institution sectors by having equals applicable in loan and trust but not in insurance, or it would result in a need to move insurance more towards the protection of the equals approach if it is maintained for loan and trust. Recent discussions with policy advisors in Ontario have indicated that the loan and trust equals approach will not be dropped in the next round of legislative reform. Harmonization will be pursued, but not at the expense of an elimination of the equals approach. The equals approach has been legislation in Ontario since 1987. Although there are some clear constitutional questions as to whether the equals approach is in fact valid legislation, it has not to date been challenged, and certainly has not been overturned. The equals approach may be effectively rationalized, if harmonization is achieved by coherence of legislation in areas of particular concern. The continuation of the equals approach would, however, require that there be greater harmonization with regard to the legislation governing financial soundness, operations and corporate governance and consumer protection, than is currently the case.

4. The Prairie Provinces

It appears that the Prairie Provinces are only now commencing a review of the status of their insurance industry legislation. It is likely that the Prairie Provinces will follow the Federal model but this is far from clear. These provinces are participating in the harmonization discussions but the final approach they will take has not been stated.

5. The Atlantic Provinces

The Atlantic Provinces had early indicated an interest in harmonization and networking as an issue. A report of the Superintendents of Insurance for the four Atlantic Provinces in 1988, indicated that they recognized clearly the need for harmonized legislation. Networking was the particular focus of the reviews undertaken in 1988. The Atlantic Provinces were substantially defeated in putting forward coordinated recognition of the need for a single legislative regime regarding a number of matters, regarding particularly networking arrangements. As a consequence, the Atlantic Provinces have not moved substantially from the existing legislation base.

391

6. Federal

Perhaps the Federal approach should be included as a hurdle to harmonization. The Federal incentives have clearly been attempting to expand Federal jurisdiction into areas previously the purview of provincial legislation, and the federal authorities have been late participants in the harmonization review process. As noted in the Quebec Report, the Federal incentives have both directly and indirectly purported to expand Federal jurisdiction. The permitted creation of financial services conglomerates or groupings, with the application of Federal rules to subsidiaries, expands jurisdiction over companies which are otherwise subject to provincial jurisdiction. The expansion of the regulatory requirement of compensation system membership accomplishes a similar purpose, with the generally Federally based compensation systems in effect regulating provincial

institutions. This expanded jurisdiction, currently overlapping and possibly intended to be at the expense of provincial regulation, may impose further hurdles to harmonization.

The Federal authorities joining the harmonization discussions in April of 1991 has, to date has complicated the harmonization process, because of the duplication of legislation and encroachment on provincial jurisdiction by the Federal authorities. Some areas of particular concern to the provincial authorities include matters, such as the proxy and prospectus requirements for securities issued for Federally regulated financial institutions which encroaches on the provincial regulation of securities. The provincial authorities will necessarily resist the encroachment on their traditional areas, even in circumstances where a home jurisdiction approach can be worked out.

392

Areas of Particular Concern

1. Incompatibility → Non-Compliance

There are a number of areas of regulatory intervention which can result in inability to comply if legislation is not harmonized. Those areas dealing with corporate governance, capital and liquidity, and investment powers are particularly prone to this result. This is exacerbated for loan and trust by the legislated equals approach of Ontario, which imposes Ontario standards if the institution operates in Ontario. As a consequence of the desire to more closely coordinate loan and trust regulation with insurance regulation in Ontario this may impact on the insurance industry. The Federal legislation takes a similar approach purporting to govern federally incorporated institutions and their subsidiaries, regardless of the jurisdiction of incorporation of the subsidiary. This can result in either the necessity of complying with the more rigid of the regimes, if this is possible, or in some instances inability to comply.

2. Reporting Costs

The reporting costs of the institution are greatly increased by the necessity of preparing different reports for each of the different jurisdictions in which it operates. The reporting process is costly enough, with the detailed reviews now required to be undertaken. With each of the jurisdictions requiring reporting on different matters or in different format the reporting costs are increased. The regulatory reporting also does not necessarily accord with either the tax reporting required by Revenue Canada or the accounting reporting required for the financial statement purposes. The nature and extent of reporting, and accordingly the costs of reporting, are increasing. This includes reporting to the regulators and to shareholders, policyholders and creditors.

393

3. Review Costs

Many insurance companies face multiple regulatory reviews as a consequence of their operation in several Canadian jurisdictions. In addition to direct regulatory review, there is also review by the compensation systems to ensure compliance with the financial standards established for membership in the compensation fund. As a consequence the industry is being asked to bear an unreasonable level of review costs. Review costs arise as a consequence of demands on time and attention in complying with the delivery of information for the review process and the time expended with the authorities on review.

In addition the costs to government are higher than would appear to be reasonably required as a consequence of duplication in the review process. The costs for review are being paid by the taxpayers in circumstances where the review is essentially treading over territory previously reviewed. In Ontario there has been a reasonably sensible approach for the insurance industry to adopt the Federal review for Federal companies. This however has not generally been the case and review costs have been higher than would be the case with full recognition of home or designated jurisdiction.

4. Inter-Sectoral Harmonization

394 In addition to harmonization between jurisdictions, there has been a concerted move in several jurisdictions in Canada to harmonize legislation among financial services sectors. This was very clear in the enactment of the Federal legislation in 1992, and appears to be the thrust of the majority of the jurisdictions reviewing further reform. Both Ontario and Quebec have stated that it is their intention to look toward harmonization among the sectors. British Columbia has achieved harmonization among the sectors by the enactment of the *Financial Institutions Act*. In the Province of British Columbia there is a single piece of legislation governing each of the financial services sectors. The intention is both to recognize the blurring of the lines between the various participants in the financial services industry as to the business undertaken, and to promote growth and self-sufficiency in the financial services sector. The creation of a "level playing field" is a stated goal of the regulators. The move towards liberalizing ownership, particularly at the Federal level, in order to permit the formation of financial conglomerates, and the existence in Quebec for some time of such financial conglomerates, essentially dictates moving towards rationalization of regulation between the various sectors.

There seems to be some misunderstanding as to the need for harmonization as among sectors. Harmonization appears to have been focusing on core business, and the need to either maintain or eliminate the four pillars of core business. Ownership, and permitted flexibility in ownership, does not necessarily address harmonization as among sectors. Rather, with the continued maintenance of separation of core business, issues such as capitalization continue to ensure that there is not a level playing field among the participants in the financial services industry. It appears accordingly that harmonization must consider not only rationalization by way of changes in ownership, but rationalization by way of greater coherence in legislation governing each of the core business participants.

If it is desired to create a level playing field the question is as to whether the rules should be identical, or the rules should be designed to permit similar or essentially identical performance. In Canada the different participants in the financial services industry have evolved differently as a consequence of past regulation, history and the nature of the core business. Enacting the same rules will therefore not provide a level playing field if the intention is to permit similar access to capital markets and to consumers. The choice must be made as to whether the movement towards the level playing field is merely one of providing the same rules of the game, or is one which is designed to permit more level performance. This will fundamentally affect the nature of inter-sectoral harmonization.

5. International Participation

Globalization of financial services and the need for international harmonization also has to be recognized. Canada has attracted international investment in the financial services sector for some time. The composition of the Quebec industry is heavily oriented towards Quebec ownership, however, the Quebec report clearly indicate the desire for increased international investment. The liberalization of the Quebec foreign investment restrictions to permit 30% foreign investment, is designed to encourage investment. The insurance industry in Ontario, particularly the property and casualty insurance industry has been substantially internationally owned for some considerable time. On the other hand, the members of the Canadian financial services industry are international participants. Canadian banks have long been participating in the international forum, and a number of other Canadian financial institutions are participants in international networks or consortiums. It is suggested that this trend will continue with the shrinking of the global economy, the increased efficiency of telecommunication and the computerization of securities trading. The Canadian industry will therefore need to ensure that its institutions comply with international standards particularly relating to financial soundness.

International standards for capital requirements for banks were established by the 1988 Basle Accord. The Basle Accord is binding upon the signatories, being the ten leading industrial countries, but each country is permitted to adapt as required. The Basle Accord is currently applicable only for international banks, but most jurisdictions are expanding the concepts of the Basle Accord to other participants in the financial services industry. The Quebec Report has suggested the adoption of such standards, and it appears that the legislative reform in Ontario will be pushing towards the risk-based capital assessment system of the Basle Accord. Risk-based assessment of capital has been substantially adopted in the United States, British Columbia and is being recommended for adoption in a number of other jurisdictions. The banking industry has been subject to the concepts of risk-based capital assessment for some time.

The Basle Accord defines the composition of capital and determines the amount of capital required to be maintained. The amount of capital is determined from a formula based on the size of the assets, with the assets being weighted by credit risk. In the insurance industry there is also clearly a stronger need to identify liability profile and to ensure an adoption of risk weighting suitable to the liability profile. The liability profile of banks is of lesser concern as the liability profiles are essentially consistent and generally short term. In addition to the banking industry, the compensation systems to which the insurance industry is now generally required to belong, use risk-based capital in assessing the financial strength of the participating institution. Negotiations are still ongoing as to the precise nature and extent of the risk-based capital tests, however it is likely that a move towards greater coherence with the banking industry and the needs of the Basle Accord will be undertaken. There are some differences required as a consequence of the liability profile of the insurance industry, which will suggest some modifications.

Why the Growing Interest and Concern

1. Changing Regulatory Environment

Changes in the political and regulatory environment have eliminated much of the practical control that existed through the policy governance previously undertaken by the provincial superintendents of insurance. With the financial services sector being subject to intense public and political scrutiny, much of the statutory and regulatory change is being driven by the policy groups of the relevant Ministries. In addition, the increasing reliance upon compensation systems, has essentially imposed the need for regulation which arises from the membership requirements of the appropriate compensation system.

397

2. Risk of Technical Violations

The changes in the financial services industry in recent years have included a change in attitude of the regulators and an attempt to expand jurisdiction in many instances. The growing formation of financial groupings or conglomerates and the growth of participants in the industry on an inter-provincial and international basis have encouraged or permitted this "jurisdictional grab".

As a consequence of these changes, institutions are now subject to multiple levels of regulation, in many instances reporting to three, four or more regulatory authorities. The governing legislation in many instances differs between Federal and provincial regulators, provincial jurisdictions, the applicable compensation system and among sector participants for industry groupings. The cost of compliance is skyrocketing as a consequence, and in many instances it is becoming close to impossible to avoid technical violations. Many of the statutory regimes in recent years have greatly expanded the penalties, personal liability and capability of regulatory interference in the event of violation of statute or regulation, technical or otherwise. These concerns and consequences have accelerated tremendously during the period since 1987, and unless

controlled, are likely to continue to accelerate in the face of the growing number of failures in the financial services industry. It should be noted that, notwithstanding that there have been a growing number of failures in the financial services industry, that regulation does not always equal financial success.

398 Even the most well managed and well meaning of financial services participants is finding it increasingly difficult to ensure that they are in full compliance. The imposition of compliance monitoring on auditors is increasing difficulties in the relationship between the institutions and the auditors and the auditors and the regulators. It is accordingly of concern that there at least be consistency in the reporting process, reporting materials, and in the necessary areas of compliance. This could permit a single reporting process, notwithstanding a multiple review process.

3. The Cost of Internal Controls, Reporting, Liaison

The cost of internal controls, regulatory liaison and audit have increased in face of the increasing reporting and compliance requirements. Each of the jurisdictions has been moving toward increasing internal control requirements as the first line of review for the financial services industry. The Federal legislation clearly moved in this direction in 1992. Ontario had started the process in the mid 1980s and is moving strongly in this direction and a similar process is being recommended for Quebec. The Province of British Columbia has also enacted legislation which relies on greater discretion and responsibility for the financial institution.

It is clear that among the jurisdictions in Canada, the review, reporting and financial statement process is not consistent. As a consequence in many instances several versions of financial information will need to be prepared. Reports for income tax, internal control, internal management, regulatory reporting, and often regulatory reporting to multiple jurisdictions, is required with different information in each. The gathering, correlation and analysis of this type of information,

and the management and administrative time necessary to ensure compliance as a consequence comes with a cost. The industry is being asked to bear a heavier and heavier burden of monitoring its compliance.

The requirement for regulatory liaison has also increased over the past several years. This is a cost both in the level of staffing which must be maintained at the regulatory level and for the industry. Regulatory liaison is increasing directly as a consequence of increasing discretion at the hands of the regulator and decreasing certainty provided in the statute and regulation. Although I do not necessarily believe that this is the appropriate way of providing the necessary flexibility of the financial services sector, it is clearly the way in which most legislation is proceeding. Increasing discretion means decreasing certainty, and accordingly it is necessary to obtain more regular informal, or formal ruling, feedback from the regulatory authority. When it is not possible for the institution or its legal or accounting advisors to determine whether a proposed course of action will comply, because compliance is not clearly defined, it is necessary to obtain the input of the regulator or run the risk of non-compliance. With the increasing sanctions for non-compliance, this is a risk which often cannot be run.

399

Audit costs must necessarily increase. Auditors have been requested to take on a much greater role of monitoring and review. Monitoring and review includes well being reports, the necessity of reporting non-compliance, and increased liability in the event of incorrect reporting. The necessity also of increased involvement of the actuary in the financial statement and financial review process will also increase time and expenses necessary in undertaking the audit and financial reviews.

It is likely that many of these increasing costs will not be controlled or minimized in the near future. The Quebec Report indicates that the growing cost and expense is inappropriate and that means must be found to reduce and possibly minimize the costs of compliance. The Province of British Columbia has also clearly recognized the necessity of minimizing the costs of

compliance. British Columbia has moved towards a system which has decreased the cost of the operation of the regulatory authority. They have in addition attempted to harmonize reporting requirements, using a joint review and reporting process based upon a home jurisdiction concept, in order to minimize cost to the financial institution. It is suggested that harmonization at the very least should ensure that reports and reviews are not required to be done in a multi-jurisdictional basis. The increasing costs could hamper the cost effectiveness of the industry.

400

4. Increasing Levels of Multi-Jurisdictional Regulation

In addition to the growing difficulties of direct regulatory compliance noted above, a further level of effective regulation has been imposed in recent years. The necessary participation in compensation systems, which are separate from the regulatory regime, in essence imposes a further level of reporting and regulation. The Province of British Columbia has eliminated, for some British Columbia institutions, this difficulty by combining the deposit insurance function of the Credit Union Deposit Insurance Corporation with the Office of the Superintendent of Financial Institutions. Participation in the compensation systems requires, in addition to the payment of premiums, reporting and controls on financial soundness of the institution. The compensation systems in Canada do not currently rely upon the reporting and regulatory supervision of the governing statutes except in British Columbia, but rather impose their own separate and independent standards of financial soundness. This has also been the system in the United States for some time under the Federal deposit insurance corporation system. It is interesting to note that the FDIC is being divested of its regulatory aspects, and is being reverted to purely an insurance or reinsurance, type of system. The FDIC will be relying upon the usual regulatory authorities and their reviews and standards of financial soundness in the future. I would suggest that this would be suitable in Canada, as the additional level of compensation

system regulation is merely imposing another level of reporting and compliance.

By moving towards international standards, whether directly based upon the Basle Accord or not, it should be possible to co-ordinate the financial soundness requirements. Compensation systems do not purport to regulate in the areas of operations and corporate governance or consumer protection, to any significant extent. Accordingly, it appears that financial soundness is the one area where there is a direct need for common regulation, including the compensation systems. One method of proceeding to achieve this is either to have complete correspondence of the regulatory requirements, or to remove the regulatory aspects from the compensation systems and to place them with the appropriate governing jurisdiction as is the system in British Columbia. The stated purpose of the system in British Columbia is to reduce the cost of regulatory monitoring and administration the cost of compliance to the financial institution.

401

5. New Product Launch — Expenses and Difficulty

It is becoming increasingly expensive to launch new products in Canada. Financial institutions which are subject to multi-jurisdictional statute and regulation need to ensure product compliance with each of these jurisdictions' requirements. The majority of product issues will be provincial only regulation, however, there may also be required some review of Federal requirements where the product is tending towards the fringes of the core business permitted to be undertaken. In many instances the new product launch will require legal opinions, reviews and compliance with at least all ten of the provincial statutes. This can end up with an excessive cost on the issuance of a new product. The legal costs alone, let alone the costs of additional reviews and discussions with the regulators can drive the cost of a new product to the point where it is uneconomic to undertake the launch. It is difficult to see how current harmonization efforts will address this issue. The majority of harmonization discussions are orienting toward corporate governance issues, particularly those relating to financial solvency. It is unlikely that

there will be harmonization of the consumer protection portions of the legislation in the next several reform reviews. It is encouraged that at least a coherence of legislation approach be undertaken in order to permit greater ease of presentation of products. As noted in the introduction changes in the economy require a more flexible approach to the provision of financial services in order to meet the legitimate needs of industry and individuals in Canada.

Models for Achieving Harmonization

1. Single Regulation

One method of achieving harmonization is to have a single regulatory body which deals with the areas of concern such as corporate governance and financial soundness. I would suggest that this is a practical and legal impossibility in the Canadian political environment. This is further exacerbated by the constitutional difficulty arising from the requirement that banking be regulated solely at the Federal level. The single regulatory body would necessarily be the Federal government, as no other jurisdiction in Canada can regulate the banking industry. Otherwise what would be necessary would be single regulation at the provincial level in a number of sectors, and single regulation at the Federal level for banking. Given the crumbling of the four pillars, and the move towards greater integration of corporate groups, this is not a practical solution. Otherwise essentially the provincial authorities are being pushed out of the area of regulation of financial institutions.

2. Home Jurisdiction

A further method is to have a home jurisdiction-based regulatory environment. This in essence would require the home or incorporation jurisdiction to take sole responsibility over the particular area of regulatory attention. This type of regulation can work in the Canadian environment, and in fact has been suggested by the Quebec Report. In addition, home or incorporation jurisdiction responsibility has been enacted in the

British Columbia *Financial Institutions Act*. This type of regulation will, however, only work if each of the jurisdictions is satisfied with the level and nature of the regulation in the home jurisdiction.

Home jurisdiction regulation has been adopted by the European Economic Community, particularly in their banking industry, and appears to have been well received on an international basis. The European Economic Community model uses the jurisdiction of incorporation as the governing legislation for financial institutions. The capability of moving to a home jurisdiction model will require coherence on essential matters between the statute and regulation of each of the jurisdictions which are subscribing to this system, and will require confidence in the regulatory process in that jurisdiction. Reporting requirements on a home jurisdiction system can either be to the single jurisdiction, with that jurisdiction reporting to the remaining jurisdictions, or can be on a system of reports being submitted to each jurisdiction, based upon the legislation of the home jurisdiction, for independent review.

One of the concerns for home or designated jurisdiction is that it must be combined with essential coherence in the legislation. Otherwise financial institutions will engage in jurisdiction shopping, looking for the most lenient jurisdiction in the areas of particular concern. Home or designated jurisdiction accordingly cannot proceed without greater coherence of the legislation.

3. The Quebec Model

The recently released Quebec study entitled "Promoting the Financial Sector: Dividends for Quebec", identifies, I would submit appropriately, three categories of legislative interest. These are: 1) financial soundness; 2) operations and corporate governance; and 3) consumer protection. The study goes on to suggest that statute and regulation governing financial soundness should essentially be common among Canadian jurisdictions, including the Federal jurisdiction, operations and corporate

governance should be harmonized so as to ensure that there are no inconsistencies and consumer protection should continue to be regulated at the local level.

404

The Quebec Model does not completely follow the European Economic Community's model. By maintaining extensive jurisdiction over what are deemed to be consumer protection matters, the model becomes somewhat confusing. There would under that model be three levels of harmonization. Home or designated jurisdiction for financial matters would have full regulation and reporting in the jurisdiction of incorporation. Some form of mixed review on corporate governance matters and local jurisdiction over consumer protection would address the other areas. This model, although moving in an appropriate direction, may be unduly confusing and provide an unnecessary continued level of multi-jurisdictional review.

Considering the political and regional realities of Canada, the Quebec division of legislative interest would however appear to more clearly recognize practical difficulties. Consumer protection has essentially remained a provincial or a local matter in most areas of government intervention. Consumer protection may need to more adequately recognize the local expectations and environment. There are still sufficient regional differences still in Canada so as to indicate some rationale for continued consumer protection at the local level.

4. Coherent Legislation

Another method of proceeding is to use a system of cooperation and direct consultation in order to ensure direct correspondence between the statute and regulation of each jurisdiction, such that the reporting requirements, the level, nature and extent of compliance, and the regulatory review are identical. The reporting process in this system is essentially delivery of copies of an identical report for independent review by each of the jurisdictions. The institution has assurance of compliance by compliance with one of the legislative regimes. The cost to government continues to be the cost of the

overlapping reviews. This, however, can be minimized by a direct correspondence between reports to be submitted. British Columbia has taken a serious attack on the lowering of compliance costs, by use of home jurisdiction and coordinated review of financial institutions. Reports are accepted by British Columbia based upon the home jurisdiction reporting requirements.

It is suggested that harmonization based on coherent legislation should be based upon one existing legislation. The reform review could then focus upon continuing needs and shortcomings requiring change. The Federal legislation is likely most suitable for this purpose as the majority of the jurisdictions appear to be generally adopting the Federal model.

405

5. Model Law System

Much of the law enacted in the United States, in recent years, has used a model law system to reach coordination among the states, and where applicable, the states and the Federal authorities. The model law system was used for the enactment of the Uniform Commercial Code, which governs much of the commercial law applicable throughout the United States. In particular, issues relating to personal property security, have been substantially codified through the use of the Uniform Commercial Code. The use of a model law system does not result in full coherence of legislation. In most instances, individual jurisdictions have adopted the Code in essence, but have included differences to recognize consumer economic needs of the individual state. This is effectively a variation on the coherence model, although formulated with greater coherence of the core portions of the law to be enacted.

The model law system essentially arises from a designated group, generally in consultation with industry and professional groups, establishing the suggested form of model law. The model law is generally based upon a codification system, which attempts to codify statute and applicable common law. The model law is then presented with suggested adoption to the

various individual authorities having jurisdiction. In most instances, jurisdictions adopt the model law, with limited amendments required to accommodate local concerns. The result is harmonization by way of substantially coherent legislation and regulation.

6. Function Delegation

406

A variation on the home jurisdiction model of harmonization is the function delegation method. This system, rather than delegating full regulation of the financial institution to a home jurisdiction, delegates certain aspects of the regulation to a specified jurisdiction. This permits that jurisdiction to develop specific expertise in the particular area of regulation. For example, in the Canadian environment, corporate governance and financial solvency of the insurance industry could be delegated to the federal authorities. They currently undertake the vast majority of such regulation based upon the large number of federally incorporated insurance companies, and are better equipped both with expertise and manpower to regulate in this area. Full delegation of the provincial aspects of licensing and marketing regulation could then remain solely with the provincial authorities. This would greatly simplify the applicable legislation and regulation, eliminate overlap, and permit a more effective structuring of the regulatory authority.

International Harmonization

It is necessary to consider, in addition to Federal and provincial harmonization, and inter-provincial harmonization, the need for international harmonization. The use of home jurisdiction can be accomplished in the Federal-provincial and inter-provincial harmonization efforts. This is presently not available on an international basis, although the European Economic Community is proceeding towards home jurisdiction as among the European countries.

In the international forum coherence of statutory and regulatory provisions, rather than the adoption of the systems of

home jurisdiction for a single regulatory body, will likely be required for the near future. At the present point in time, the adoption of home jurisdiction regulation would not be realistic. It may, however, be a goal which should be achieved in the future. The European economic market is moving rapidly toward achieving coherence of legislation, and home or designated regulation in the financial services industry. The Free Trade Agreement and the North American Free Trade Agreement will require a move toward this type of regulation implementation proceeds. At the present point in time access to markets only has been legislated.

407

Problems, Hurdles, Changes

1. The Equals Approach - Quebec, Ontario and Federal

The past perception of Quebec as being a hurdle to harmonization can hopefully be dismissed. Rather, Quebec is moving forward with harmonization incentives, which incentives are based upon the three part division of regulatory interest, and the use of home jurisdiction regulation for areas other than consumer protection. The Quebec Report suggests that the use of a form of home jurisdiction legislation, with licensing and restriction from access to the market, is a more suitable method of dealing with the operation of financial institutions in individual jurisdictions. This method of minimizing legislative compliance requirements has been adopted by British Columbia in the *Financial Institutions Act*.

Ontario has not in the past had equals approach in the insurance industry. The specific application of equals has been in the loan and trust industry. In the insurance industry separate regulation and statute has been maintained but particularly for Federal companies there has generally been an acceptance of regulation by the home or designated jurisdiction. This has not necessarily been extended to all jurisdictions, but has certainly been recognized for the Federal jurisdiction which encompasses the majority of insurance companies operating in Ontario. However, Ontario has not moved to full recognition of

designated or home jurisdiction which imposes some hurdle to harmonization for other provincially incorporated companies. Also the extensive purview of licensing and consumer protection issues in Ontario as well as a number of other provinces, may slow harmonization discussions involving Ontario. Ontario must also resolve its position with regard to equals in the loan and trust industry prior to being able to effectively participate in harmonization discussions. With inter-sectoral harmonization being moved towards, the equals approach cannot be maintained in the loan and trust industry, while harmonization discussions are being held in other industries.

The approach of the Federal government has been hurdle to harmonization. The Federal authorities were late in joining harmonization discussions, effectively preventing harmonization in the insurance industry in the early stages. In addition the Federal government has moved towards effectively expanding its jurisdiction without any clear statement as to its intention with regard to other jurisdictions. The enactment of legislation which purports to govern both federally enacted institutions and their subsidiaries, regardless of the place of incorporation is clearly an extension of jurisdiction. The federal basis of the compensation system further exacerbates the jurisdictional expansion of the Federal government. It appears that the Federal authorities' position is that harmonization is great, as long as it is harmonization by coherence to the Federal legislation. This may present an effective hurdle to harmonization.

2. Leap-Frogging Legislative Amendment

Harmonization is difficult to achieve in circumstances where legislative amendment is proceeding independently in each jurisdiction. It was the intention of the Federal authorities that the 1992 reform package would essentially provide the template for the legislation in the rest of Canada. There has been some acceptance of this intention in other jurisdictions. However, a review of the Ontario Insurance Legislative Review Project report indicates that it has fallen behind the Federal incentives, largely as a consequence of timing and the Quebec

Report has gone ahead in many areas. Similarly, the Province of British Columbia has also enacted innovative legislation, addressing many of the issues of harmonization and considered several of the concepts of the Federal legislation, particularly in the investment and lending areas but to different effect.

The general acceptance of the Federal model should assist in moving toward harmonization, as opposed to the independent reform process of the past which has resulted in lack of a uniform approach.

3. Constitutional Overlapping Jurisdiction

The constitutional sharing of jurisdiction over financial institutions in Canada is going to continue to complicate the harmonization process. The desire of the provincial authorities to maintain jurisdiction in some traditional areas of authority and the restrictions on provincial and Federal authority in other areas, will continue to present difficulties in choosing an appropriate method of harmonizing statute and regulation. It is suggested that the use of harmonized legislation, with home jurisdiction regulation, could solve the constitutional issues. This would leave only banking legislation, which is Federal jurisdiction solely, causing inequity. The level playing field issues caused by banking regulation can be addressed by harmonization of the legislation.

4. Politicization, Lack of Consultation

As noted previously, there has been a change in the regulatory environment with increasing political attention to the financial services sector. This has resulted in formalization regulatory reform, through statutory and regulatory amendment, rather than the use of the superintendent's policy and guidelines. Although, from a legal viewpoint, this is desirable in that it provides legal force to the governance of the financial institution, there are some undesirable aspects. In general legislative and statutory reform proceeds under political guidance with less

ongoing input from the industry and from the regulators who will deal with the issues arising from the reform.

5. Consistency of Approach

410 At the present point in time it is difficult to achieve consistency of approach among the jurisdictions. There are tremendous differences of attitude, particularly in areas of licensing and consumer protection which may cause difficulty in achieving coherence or a designated jurisdiction approach. The view is still that the attitude or approach of each of the provincial jurisdictions is right for that jurisdiction.

Many of the jurisdictions are hampered by lack of resources or by the small number of institutions incorporated in that jurisdiction. Designated jurisdiction approach may be difficult in circumstances where the larger provinces do not recognize that other provinces have the capability of effectively regulating institutions formed in that jurisdiction. Jurisdiction shopping could result in unacceptable standards of regulation as a consequence of lack of resources.

In some circumstances regulators view the local or regional market as being different from, or of such a size, as to warrant differences in regulation. Historical differences also may force differences in the approach to regulation. There is a perceived difference to the insurance industry operating in Quebec from that operating in Ontario, which may perpetuate a difference of view and regulatory approach.

6. Regulatory Resources

Governments throughout Canada are now facing a need for retrenchment and cost cutting. Nonetheless each of the jurisdictions have reasonably extensive regulatory bodies for the regulation of financial institutions. Dismantling of these organizations where home or designated jurisdictions, or use of a single legislative body has been chosen, would be difficult given the nature of bureaucracy. The desire of maintaining both control and jobs and bureaucratic authority, could hamper the move

towards single legislation or more comprehensive designated jurisdiction regulation.

Networking

1. What Is It?

Networking is defined in section 442 of the *Insurance Companies Act* (Canada) as the capability of acting as an agent with regard to the provision of any service provided by a financial institution or a company in which a financial institution is permitted to have a substantial investment. It is expanded at section 442(b) by the capability of entering into an arrangement for similar purposes, and at section 442(c) by the capability of referring any person for the purposes of obtaining any such services. In other words, networking simply refers to the fact that on a non-ownership basis, financial institutions can work together for the purposes of referring customers, forming legal entities or other arrangements to jointly sell financial services or jointly marketing financial services.

The financial services which can be sold are restricted to those which can be provided by a financial institution or the companies in which they are permitted to have substantial investments. Section 495 sets out the entities in which an insurance company is permitted to have a substantial investment, section 495(2) has some additional entities in which a life insurance company only may have investments. Essentially the services in which networking arrangements can be set up are restricted to those in the financial services sector. Networking permits an insurance company, without the formality of cross-ownership or conglomerate arrangements, to have the advantages of working on a relatively formalized basis with other financial institutions to broaden the services available to its customers or to provide its services to customers of other institutions.

2. What Change from the Prior Regulatory Regime?

Legislation of networking is a new concept of the 1992 Federal legislative reform. Prior to that there was no specific permission to the undertaking of networking arrangements at the federal level. In general, provincial legislation does not deal with matters equivalent to networking. Networking is generally not restricted in provincial legislation but is not specifically contemplated or permitted.

412 3. What are the Legal Advantages and Pitfalls?

Companies can enter into networking arrangements which otherwise might be considered anti-competitive or might be considered as engaging in businesses other than permitted insurance business. Insurance companies are relatively restricted in the businesses which they can undertake, particularly with regard to the classes and categories of insurance which they are permitted to sell. These restrictions might have prevented the entering into of grouping arrangements or of the cross-selling of products of other entities. The specific permitting of networking provides the legal advantage of sanctioning activities which can reasonably expand market participation.

The pitfalls are the hidden restrictions. Networking on its face appears to allow a very broad range of activities. There are however a number of restrictions, which will be subsequently discussed, which can limit, or even prevent, networking in many circumstances. Networking arrangements are not as broad or as liberal as would appear from the initial reading of section 442. It is necessary to ensure that prior to entering into networking arrangements the restrictions or prohibitions are clearly understood.

4. The Provincial Competition Problem

There are some participants in the financial services sector, governed only by provincial legislation, which operate on an essentially unregulated basis. For example, the providers of credit card services (other than banks), often operate pursuant to

provincial jurisdiction. The activities of these provincially regulated bodies, in areas such as the sale of insurance, is essentially unregulated. This permits entities with access to customer information essentially equivalent to that obtained by banks to utilize that customer information for purposes of the sale of insurance products. The result is unequal competitive opportunities for provincial entities which are essentially unregulated.

Networking: What Can You and What Can't You Do?

413

1. The Federal Limitations

The provisions of section 442 do not eliminate other limitation on activities undertaken by insurance companies. In particular, the Federal legislation cannot override areas of provincial authority, such as those requiring licensing for the undertaking of the sale of insurance products. As a consequence, any of the arrangements to be undertaken pursuant to section 442 will be subject to those prohibitions.

2. Customer Information Confidentiality

An area of concern, and limitation, in networking is the requirement to preserve customer confidentiality. The requirement to maintain confidentiality of customer information is a specific legislative requirement for banks and is a statutory or common law restriction for all financial institutions. The requirement to preserve customer confidentiality essentially means that the financial institution cannot provide client information to another entity or financial institution, notwithstanding the networking arrangement entered into. The requirement for customer confidentiality can only be waived (particularly in the Province of Quebec) by the consent of the customer. This restriction can significantly reduce the value of a networking arrangement. The asset of most value to be brought to a networking arrangement is generally the customer list of the financial institution. In insurance, where a contact and information is vital to a sale, the customer information of, for

example, a bank, would greatly enhance the competitiveness of the offering of an insurance product. The necessity of maintaining customer confidentiality must be considered in evaluating any potential networking arrangement.

3. Core Business

414 Core business separation must also be maintained. The networking arrangement cannot indirectly result in the financial institution undertaking business other than permitted business. That is the separation of trust or fiduciary, insurance and banking is required to be maintained notwithstanding the entering into of a networking arrangement. Core business separation can be more easily dealt with and overcome than the customer confidentiality issue. The networking arrangements and referrals merely need to continue the separate offering of financial services by the appropriate company.

4. Sale of Insurance

Specific restrictions on the sale of insurance also must be considered in networking arrangements. This can cause difficulties in a contemplated networking arrangement with a bank. Banks are prohibited from undertaking direct selling of insurance other than for specified narrow types of insurance, and are essentially prohibited from selling through their branches. The restriction on the use of customer information and branch selling results in restricted participation with banks in a networking arrangement. There are some ways in which banks can effectively participate in networking. Physical arrangements could be established in a branch environment or through automated teller machines which may permit insurance company participation. Specifically networking permits the leasing of areas, in a branch or otherwise, to another financial services entity. Provided that there is clear differentiation of the insurance entity from the bank, and a clear separation of the physical areas of business operation, then it appears insurance sales within the branch may be undertaken.

The use of the ATM's to provide insurance information, as has been adopted by The Toronto-Dominion Bank, also appears to be permitted. The direct referral of customers using information provided through the ATM to an insurance entity is permitted, other than in circumstances where the ATM forms part of a branch. The use of some customer information is permitted, such as mailing to the holders of credit or charge cards or with bank statements, or the use of group insurance contacts, can also provide areas in which networking between banks and insurance companies can viable.

415

Networking between insurance entities will have fewer issues of sector-specific regulation which will need to be considered.

5. Provincial Restrictions.

Provincial restrictions on licensing of insurance business and marketing of insurance products continue to be applicable. Networking arrangements must not violate provincial regulation, and in particular must not violate licensing specific to the entities undertaking the networking arrangement. Issues such as the licensing of agents and brokers, and the participation of agents and brokers in the networking arrangements must be considered.

Joint Ventures and Similar Arrangements, What Can You Do?

The undertaking of joint ventures or marketing joint products may be an attractive means of accessing the benefits of networking. It would appear that it is possible to organize a joint venture arrangement, whereby an entity, or merely the joint provision of product, could be effectively structured. This would particularly be effective in circumstances where the liability profile, asset mix, or product mix of the institutions differ but are complementary and permit the provision of a more effective combined product. In some instances the financial institution, as an individual institution, may not have the appetite for a product unless the risk could be shared, and possibly differently allocated

to another entity. This can be done either through the marketing of a joint product, or through a joint venture with the formation of a suitable entity.

Another permitted method is the offering of private label product. That is where the insurance company offers product which is essentially marketed by way of the referral or agency systems permitted by section 442(a) and (c) under the name of that referring institution. The use of private label marketing may increase, as banks and other institutions attempt to provide more all-encompassing financial services, without violating the restriction on direct sale of insurance.

416

Reinsurance products are suitable for networking arrangements. The use of a network relationship may simplify the entering into of reinsurance arrangements by avoiding self-dealing concerns.

The Importance of Networking

It is likely that the entering into of permitted networking arrangements, and in fact the changes in the ownership regime permitting financial groupings or conglomerates, is only a first step to consolidated financial services. The eventual dissolution of the financial pillars has proceeded a long way with the Federal reforms, reform in British Columbia, and the contemplated reforms in Ontario, Quebec and other jurisdictions. By permitting, or recognizing the continuation of, financial conglomerates it is clear that the regulatory authorities intend to proceed towards more all-encompassing financial services participation.

At present a primary restriction on entirely dissolving the "pillars" is the nature of the organization of the regulatory authorities. A fundamentally different method of regulation is required where financial institutions participate in more than one area in the financial services industry. In circumstances where a core business arrangement is continued, then the regulators can proceed on an institution by institution regulatory review. If more than one core business is undertaken by the institution it is

necessary to regulate on a function-specific as opposed to an institution-specific basis. At present the regulatory authorities are organized so as to review by institution and not by function. It is my understanding that fundamental changes are being contemplated which will permit function-based review. Recently, annual review teams have included of persons with expertise in more than one industry. That is the teams have included persons with expertise in both banking and insurance. This appears to indicate a desire on the part of the regulators to cross train as among core functions, and to begin the process of amalgamating the core functions. This requires a fairly fundamental change in the nature both of the existing regulation and the nature of the regulatory authority. It is more difficult to do a comprehensive financial review in circumstances where specialists are reviewing function-specific concerns. It is however suggested that this will be the next step in regulatory reform.

417

Given that it is likely that the regulatory environment will move towards eliminating the last of the core business restrictions, then the insurance industry must be prepared for these moves. It is likely that the "vanilla pudding" types of products for the insurance industry will be largely absorbed by the banking and trust industry when this happens. If banks are permitted to undertake the direct selling of insurance it is likely they will look to these products. The value of their customer base will dictate that they will be effective participants in selling the very basic insurance policies.

In order to survive the insurance industry will need to make appropriate arrangements to either reorient their business away from the vanilla pudding type of products, or find ways of participating with the banking industry. The undertaking of networking arrangements, which may survive a bank's direct selling efforts, could be one manner of achieving this. Effective networking arrangements to the mutual benefit of the participants, may eliminate the desire of the banks to directly participate in insurance. In the event that the requirement to keep customer information confidential is eased, then it is possible

that networking could be more effective, and more desirable to the banks rather than moving out of their core area of expertise and business.

For the niche players the networking arrangements can enhance distribution, and the chance of selection of their product. Ease of acquisition is becoming important to customers, and chance of selection will be increased if it is easier for the customer to access the product. Networking can achieve this.

418 Networking, particularly if it involves the use of technological tie-in, can provide cheaper, faster, more effective distribution. With cost becoming a primary concern of consumers, and the necessity of decreasing margins accordingly imperative in the industry, this can be a tremendous competitive advantage.

The Future of Financial Services*

by

Brent Sutton**

Afin d'évaluer la nature et l'orientation des changements que subit l'industrie des services financiers au Canada, le Conference Board du Canada a rencontré les chefs de la direction des 35 plus importantes institutions financières au Canada ainsi que 60 conseillers en politique aux niveaux fédéral et provincial pour connaître leur opinion sur le système financier. Voici quelques unes des principales conclusions de cette enquête : (i) les institutions financières entrent dans une période de consolidation majeure et de concurrence accrue entre les divers secteurs ; (ii) les divers secteurs financiers cherchent à offrir des services à valeur ajoutée et à se rapprocher de leurs clientèles.

419

Nous reproduisons ici les deux sections suivantes du rapport du Conference Board:

- (i) *Perceptions of current market conditions*
- (ii) *Prospects for the future*



Perceptions of Current Market Conditions

A new era in Canadian financial services is coming upon us. This transition is the result of a number of interrelated factors, including the liberalization of Canadian financial

* Reprint of a study previously published by The Conference Board of Canada under the title of "The Future of Financial Services: Industry and Regulator Perspectives", Report 89-92.

** Senior Research Associate with The Conference Board of Canada.

markets, restructuring of the Canadian economy, growing use and importance of technology in the provision of financial services, and reforms to the federal financial institutions legislation. These and other factors will lead to some significant changes to the financial sector in the period ahead.

420 To assess how the industry will respond to the challenges of the next 5 to 10 years, researchers from the Financial Services Research Program (FSRP) interviewed the chief executive officers of 35 of Canada's leading financial institutions and 60 senior federal and provincial policy advisers and regulators concerning their views of the financial system. The interviews focused on two main areas of inquiry: (1) perceptions of current market conditions and (2) expected changes to the financial services industry. In addition, chief executive officers were asked how their own institutions will respond to changing market conditions, and regulatory authorities were asked for their observations on the system of regulation and supervision in Canada.

Performance of the Financial System

Canada enjoys one of the strongest and most efficient financial systems in the world. There is a high degree of confidence in the health and competitiveness of the system among chief executive officers (CEOs) and regulatory authorities.¹

The majority of financial institutions are seen to be extremely well managed, financially healthy and well capitalized. Current difficulties being experienced by a few institutions are believed to be the result of poorly conceived firm-specific strategies rather than deeper structural problems in either the functioning of the financial system or the manner in

¹Regulatory authorities include: (1) policy advisers, who recommend to policy makers principles and guidelines to govern financial institutions and markets; (2) regulators, who design rules and regulations to effectuate desired policy parameters; and (3) supervisors, who monitor the solvency of financial institutions and ensure regulatory compliance. Unless specifically noted to the contrary, these three groups are treated as a single entity throughout the report.

which it is being regulated. Consumers are seen to have considerable choice in financial institutions and products, and high levels of competition in all market segments ensure them financial services at costs that are among the lowest in the world.

The overall strength of the financial system can, at times, mask considerable variations in the performance of different types of financial institutions. The major chartered banks are generally seen as pillars of strength, while certain elements in other financial sectors have raised some concerns.

Regulatory authorities are satisfied with the performance and soundness of the major Canadian banks and believe the profitability reported in 1991 truly reflects underlying strength. Their perception is that stronger balance sheets, more effective management, and more sophisticated reporting and risk containment systems than existed in the past have enabled the major banks to weather the current recession much better than the last one. Bank CEOs and most other CEOs agreed with these assessments.

A dual structure is emerging among trust and loan companies. While some trust companies are among the healthiest financial institutions in the country, others are less so. The most pressing concern of regulatory authorities is the weak commercial loan portfolios of a number of regionally based trust and loan companies. Of more long-term concern is the possibility that smaller trust and loan companies will be unable to match the cost structure of larger financial institutions and, as a result, may pursue riskier business to offset the higher costs. Many CEOs shared these concerns, but there was considerable difference of opinion over how large a financial institution needs to be to attain lowest-cost production.

The major life insurance companies are considered to be in good shape, although their lacklustre profit levels have raised some red flags. Regulatory authorities believe life insurance companies face two challenges: (1) improving the profitability of their trust and loan company investments and (2) managing exposure to real estate. Life insurance companies were given

high marks for their ability to manage interest rate risk, but some regulators commented that these companies were slow to understand credit risk. The life insurance sector is viewed by regulatory authorities and CEOs as an important source of competition for the major Canadian deposit-taking institutions.

422 Property and casualty insurers remain a source of some concern to regulatory authorities. They believe there are too many firms in the business and the degree of competition on some lines of insurance has driven premiums well below the cost of servicing the policies.

The securities business is highly cyclical, and securities regulators tend to take a very short-term view of industry developments. Like other sectors, the industry as a whole is considered to be healthy, although there are a few investment dealers that are not as strong as regulators would like. The institutionalization of securities markets in Canada is of some concern because it could reduce market liquidity, leading to more volatile markets.

Foreign financial institutions, with some notable exceptions, have performed poorly in Canada. Regulators are not especially troubled about this because the market share of foreign financial institutions is not large (except in property and casualty insurance) and is concentrated in the more sophisticated commercial markets. Policy advisers are more concerned because foreign financial institutions are an important source of competition.

The current economic downturn has led to renewed attention to the possibility of capital market "gaps". While even the most concerned regulatory authorities acknowledged that there is no conclusive empirical evidence to support the presence of capital market gaps in Canada, they also pointed to the increasing number of rural communities that do not have ready access to a full range of financial services and numerous small businesses that have difficulty obtaining financing.

The main issue is not whether "gaps" (however defined) actually exist; these problems are perceived to be real, and some regulatory authorities believe they have an obligation to act in the public interest to ensure that the needs of their constituencies are met, even if this requires influencing the decisions of financial institutions and the functioning of capital markets through regulatory initiatives. Needless to say, CEOs were in universal agreement about the efficiency of Canadian capital markets. They also agreed that the primary role of deposit-taking institutions is to invest depositor funds in low-risk activities, not venture financing.

Challenges to Financial Institutions and Markets

CEOs believe the most pressing challenge to financial institutions is the intense (and some would go so far as to say dangerous) level of competition that currently exists in Canadian financial markets. Profit margins have fallen, and this has driven many financial institutions to accept more risky classes of business to offset earning losses and, in addition, to pursue more fee-based businesses.

The larger number of financial institutions operating in Canada relative to the size of the market is seen as a major contributor to this situation. There is also a belief that cross-subsidization is being used by some of the more aggressive financial institutions in their efforts to establish themselves in new markets, further intensifying competition. While regulators and supervisors agree that aggressive product pricing may be disruptive to the financial system if it leads to the failure of financial institutions, policy advisers view this development more benignly, pointing out that competition is consistent with the promotion of efficient markets and consumer interests.

Excessive industry regulation was identified by CEOs as the second most important challenge facing Canadian financial institutions. Most CEOs were distressed by the fact that the latest reforms to the federal financial institutions legislation have created substantially more regulations, which will require a

larger bureaucracy to ensure compliance and will generate higher operating costs.

Duplication and overlap between federal and provincial regulations was also identified as a problem. While regulatory authorities also want to reduce duplication and overlap, they were less inclined to believe that the financial sector is over-regulated; they feel the regulations are necessary to ensure the prudent operation of financial institutions and the protection of depositor, policyholder and investor funds.

424

Regulatory authorities see the weak state of the Canadian economy as the biggest source of risk to the health of financial institutions and the financial system. The current recession has already eroded the value of many assets held by financial institutions, and a further downturn in the economy, or even lacklustre growth, could erode asset values further.

A related concern arises from the pace of restructuring in the Canadian economy. What business activities should financial institutions be lending to? Because profit margins are much narrower now than in the past, there is little room for error when assessing credit risk. In the final analysis, regulatory authorities believe the health of the financial sector reflects the health of the economic region it serves. Most CEOs, although less pessimistic, agreed that the current climate of political discontinuity is also adversely affecting Canada's economic prospects.

CEOs from all but the largest Canadian financial institutions identified a host of other challenges. One of these is the need to secure a strong capital base. Increasing attention to capital adequacy on the part of regulators, financial analysts and (to a lesser extent) consumers means that ongoing access to capital is crucial for growth. A related challenge concerns achieving "critical mass"—that is, the minimum size a financial institution must reach to be cost-competitive. While almost all of the CEOs feel their institutions have currently reached critical mass, a number believe they will have to grow rapidly to maintain it in the future. Necessary expenditures on technology and the need to maintain a "presence" in the marketplace are two

of the factors cited as driving up the minimum size of financial institutions. Continued access to the payments and settlement system on equitable terms was a concern of a number of non-bank CEOs. Regulatory authorities share this last concern.

Perceived Inequities Among Financial Institutions

Reforms to the federal financial institutions legislation have focused the attention of industry executives on perceived inequalities between financial institutions. Not surprisingly, the greatest source of inequalities is seen to exist in the differential treatment of financial institutions, especially on matters of business powers.

425

CEOs of deposit-taking institutions are highly critical of the prohibitions on distributing insurance products and the ban on automobile leasing. They believe that agents are an expensive way to distribute insurance products and that it could be done more cheaply through the branches of banks, trust and loan companies, and credit unions. There is also a feeling that consumers should be free to purchase insurance products wherever it is most convenient, rather than having distribution channels dictated by government. These limits on business powers are seen to be artificial and not based on sound policy analysis. Needless to say, life insurance executives generally disagreed. They expressed concerns about tied selling and the ability of the banks, given their much larger size, to quickly dominate the life insurance industry, much as they have done with the securities industry since that sector was opened to them.

The fact that different financial institutions competing in the same market are regulated differently is viewed as a major inequity. For instance, trust and loan companies are regulated by both federal and provincial authorities, a situation that results in more restrictive and onerous regulatory requirements and higher operating costs. The expanded in-house securities powers of banks have raised "competitive equity" concerns on the part of some in the securities community because the operations of securities dealers are regulated by provincial securities

commissions whereas bank activities are regulated by the federal government.

426 Some CEOs believe the Canadian financial services market is more open than those of other countries. This observation was especially pronounced among the CEOs of securities firms constrained in U.S. activities by the Glass-Steagall Act. While the Federal Reserve has recently reinterpreted a number of the Act's provisions, resulting in increased opportunities for Canadian-owned firms, there remain formidable barriers. The crux of the issue is that because access is based on national treatment, U.S. securities firms and banks can come into Canada to offer services that Canadian firms are not permitted to offer in the United States due to their bank affiliation.

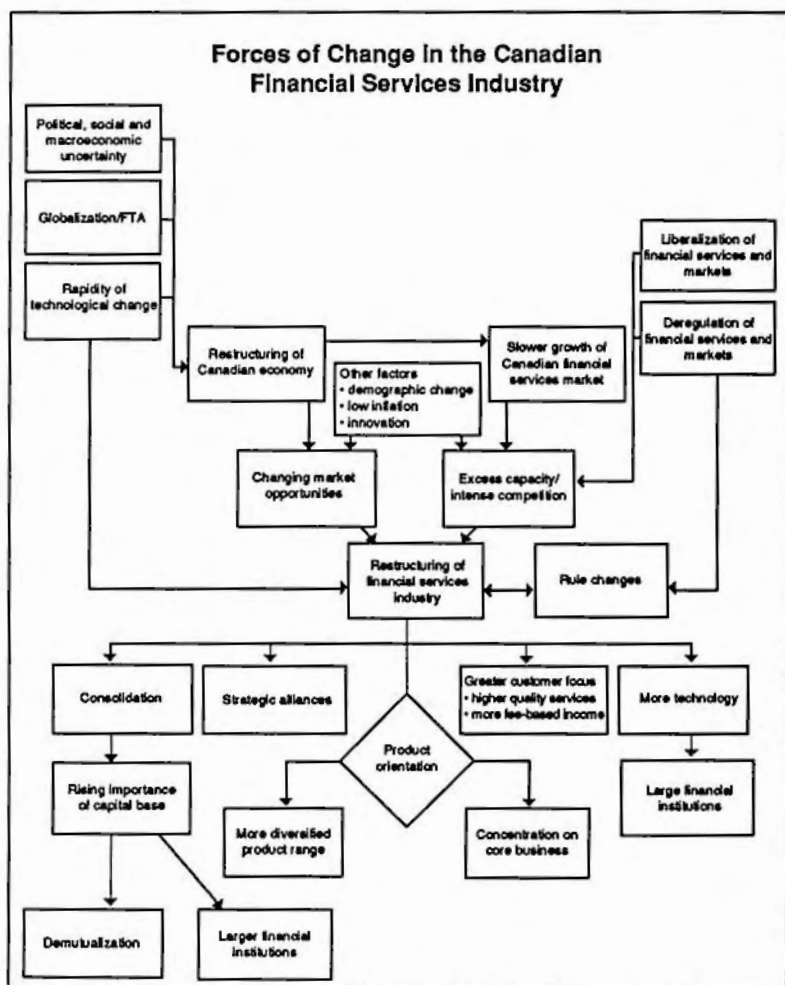
From a different perspective, many foreign financial institutions pointed to the onerous restrictions placed on their Canadian operations. Schedule II bankers were especially critical of having to operate as separate subsidiaries in Canada when Canadian banks are generally permitted to operate on a branch basis in their home countries. This requirement, coupled with Canadian withholding tax provisions, means assets and liabilities cannot be easily transferred between the foreign subsidiary and its parent. Paid-up capital of the subsidiary must be employed exclusively in Canada, and this is difficult during recessionary periods when lending opportunities are scarcer.

Prospects for the Future

The Financial Services Industry in 5 to 10 Years

Profound changes are taking place in the Canadian financial services industry in response to a variety of competitive pressures. The forces of change in the industry are largely the same as those affecting the Canadian economy generally: globalization; deregulation; political, social and macroeconomic uncertainty; and rapidity of technological change (see next page). These are pushing financial institutions to bring down unit costs and provide more value-added services to clients. As a result,

structural changes are expected to take place within the industry in terms of concentration, technology intensiveness, the regulatory framework, and product and service orientation. This section outlines the expected course of these changes over the 1990s.



Consolidation

428 Consolidation in all sectors of the financial services industry is seen as inevitable. Most CEOs and regulatory authorities believe there are too many institutions for the amount of business available in Canada and this has reduced margins and eroded asset quality. While consumers have benefited from this situation, it has weakened a number of small and medium-sized financial institutions, which will need to link up with stronger firms to remain competitive. Greater expenditure on technology is also driving the consolidation process, as are reforms to the legislation permitting financial institutions to own a broader range of subsidiaries. The process of consolidation is expected to cause few market disruptions as weaker firms are merged with stronger ones.

The CEOs, on average, expect that in 5 to 10 years one Schedule I bank and a number of Schedule II banks will have disappeared. The loss of a major Canadian bank is expected to be the result of a merger, not a failure, and will happen only if Ottawa relaxes its prohibition on "big merging with big". It will also depend on other factors, such as whether potential cost savings from mergers can actually be realized. In addition, successful mergers are most likely when one institution (generally the stronger one) effectively takes over another. The strength of all the major banks, coupled with the determination of their management to succeed, means that none would accept being anything but the dominant partner in a merger.

The number of Schedule II banks in Canada is expected to decline, although regulatory authorities believe this decline could be offset by the conversion of insurer-owned trust companies into Schedule II banks. Foreign banks have suffered from low profitability in Canada because most are focused on the commercial market, where margins are thin and real estate problems are growing. Schedule II banks are small, with resulting higher unit costs, and Canadian regulations and tax laws make it impractical to transfer assets and liabilities between Schedule II banks and their parents. A number of CEOs also

commented that many of the Schedule II banks lack a clear strategy in Canada.

CEOs and regulatory authorities believe there will be further consolidation in the trust sector. In 5 to 10 years' time, two major and many smaller trust companies are expected to be gone from the market. While trust companies engaged solely in the asset-management business can be quite small, the critical mass for trust companies acting as financial intermediaries is much larger (estimated to be in the range of \$10-15 billion in assets). Technology, market presence and the ability to accept and spread risk are all factors pushing up the minimum efficient size of deposit-taking institutions.

429

There are currently in excess of 160 life insurance companies in Canada, although the largest 20 dominate the market. As in the trust sector, smaller institutions will be unable to absorb rising technology costs without incurring higher unit costs. This is especially true for health-care and employee-benefits businesses, which require large information-processing centres. The high cost of insurance distribution is also encouraging consolidation because it is difficult for smaller companies to maintain adequate distribution systems. While consolidation is expected among smaller companies, concentration within the life insurance sector is not expected to change very much. Mergers among the largest life insurers are not expected because most are mutual companies owned by their policyholders.

Many CEOs believe that within five years a few life insurance companies will probably have demutualized, or will be in the process of doing so, in response to the need for capital.

While there has already been a great deal of restructuring in the securities industry in the wake of the regulatory changes in 1987 and the poor performance in 1990, further consolidation is expected, especially among those firms specializing in corporate finance and institutional equities. The general view is that while there is room for perhaps one or two major independent firms (providing they are well-balanced), the sector will be dominated

by the bank-owned firms, but only if the more bureaucratic management culture of the banks does not extend into their securities subsidiaries. Some independent firms will be needed as long as the banks resist asking for competitive bids, independent valuations, etc., from competitors' securities subsidiaries. It should be noted, however, that most security executives stressed that the pace of consolidation will ultimately be determined by the banks.

430

Universal banking/cross-pillar diversification

There is widespread belief, especially prominent among securities executives, that Canada is heading towards a universal banking system where financial institutions will be permitted to provide all types of financial services. The speed with which this develops will depend on government policy on business powers and the soundness of the Canadian financial system. The more stress the system comes under, the sooner a full universal banking structure is expected to emerge. Many executives feel this trend, while not without risks, is better than following the U.S. banking model.

Despite the perception that Canada is moving towards universal banking and despite legislative changes permitting financial institutions to own a wider range of subsidiaries, few financial institutions expect to take advantage of these new powers to branch out into new areas. Most (but not all) are more interested in focusing on "core" businesses and will meet the demands of customers for products outside their core by distributing those of other financial institutions. Diversification is expected to occur at a modest pace at first, with larger financial institutions branching into new areas through the purchase of relatively small, well-managed subsidiaries or through *de novo* incorporation.

Regulatory changes

While the legislative reforms further liberalize financial markets in Canada, many regulatory barriers remain in place.

Some of these barriers are expected to be removed or relaxed over the decade, perhaps at the quinquennial revision of the financial institutions legislation (in 1997).

Several industry executives believe that the prohibition on distribution of insurance by deposit-taking institutions will not last. Bankers argue that the prohibition will be withdrawn as soon as the policy makers recognize the inefficiencies this ban produces in the financial system. On the whole, life insurers are more cynical. They also believe the ban on insurance distribution will eventually be removed, not because it is in the best interests of consumers or the soundness of the financial system, but because the banks carry more influence in Ottawa.

431

Provincial regulatory authorities are more cautious in their assessment of whether changes to insurance distribution are imminent, stating that the burden of proof will be on the banks to bring forth more evidence on the benefits of retailing insurance through branches before the provinces will permit bank employees to be licensed as insurance agents.

To a lesser extent, there is a feeling that the rules on ownership may also be relaxed. Some executives (primarily those from institutions with a dominant owner) consider close ownership safer than wide ownership because a dominant shareowner stands to lose his or her investment first, should the institution fail. This creates strong incentives for the major shareowner to encourage conservatism in the operation of its financial subsidiary. Changes to ownership rules are most likely if the industry becomes weakened and new capital can only be obtained from non-financial sources.

Institutional Changes

Several factors are intensifying competition in the financial services industry and altering the types of services being demanded. Financial institutions are assessing their ability to respond to these and other changes in the industry and are making structural and operational changes in areas where they feel deficient.

Incremental change

432 It is important to point out from the start that most CEOs do not believe their institutions will undergo *fundamental* change over the next five years or so. As a group, they are generally pleased with the way their organizations are positioned to respond to coming changes in the financial services industry. They see change as an ongoing process of "tinkering" with existing structures to ensure that organizational goals are met. Wholesale changes are seen to be expensive, time-consuming and risky. Significant transformation can lead to customer confusion and even alienation, resulting in customer loss. The senior management of all financial institutions will be ever-vigilant to realize synergies within existing operations and to reduce duplication of tasks wherever possible.

Provision of higher value-added services

Financial institutions will provide more value-added services to customers as a means of increasing customer satisfaction and improving profitability. There is strong recognition that customers value service and are willing to pay more for financial services that are convenient, reliable and trustworthy. They are also willing to pay for more sophisticated services tailored to their specific needs. The CEOs believe providing more value-added services will allow financial institutions to increase customer satisfaction and that this will result in greater loyalty. Service quality also enables financial institutions to differentiate their products in the marketplace, which is important for marketing purposes.

Greater focus on core businesses

The majority of CEOs indicated they would be focusing more closely on "core competencies" in the future. Several reasons were offered for this strategy:

- Core businesses offer sufficient opportunity for growth for well-managed financial institutions.

- Higher value-added services can be offered only in areas where an institution maintains sufficient expertise; this is achieved by remaining focused.
- Other sectors of the financial services industry are already well served and extremely competitive.
- Financial institutions feel they do not have the expertise to compete in markets outside core businesses.
- There is an advantage to being the first to serve a market, and this works against financial institutions moving outside their core areas into new business.

433

Diversified financial institutions that offer a wide range of financial products were no less likely to indicate an interest in focusing on core business. Smaller financial institutions indicated that in pursuing core businesses they will probably end up with fewer clients but will have more "intense" financial relationships with those that remain. Larger financial institutions do not expect the number of clients served to be reduced.

More relationships with each client

Another goal of most financial institutions is to increase the number of relationships with each client. The purpose is to make it more difficult for clients to be "stolen" by another financial institution, something that has become easier with the commoditization of so many financial products. Financial institutions will offer more sophisticated financial services by packaging different products together. They are also working on "life-cycle" products that are sufficiently flexible to adapt to the changing financial needs of customers as they move from the cradle to the grave. Strategic marketing to encourage cross-selling of products and incentives to reward loyal customers will be important parts of this process. Developments along these lines also serve to create a "ring-fence" around customers, making it more complicated for them to transfer business from one financial institution to another.

More technology

Most CEOs expect the amount of technology they use in their operations will continue to increase. Technology will be used to reduce operating costs through automation, to assist in the development and production of sophisticated financial products, to distribute these products, and to manage risk more effectively through advanced information management systems. Financial institutions that do not have the resources to keep pace with industry spending on technology will find it difficult to sustain their competitiveness.

434

Some CEOs speculated about possible future changes in the way technology is developed within the industry. At present, there is limited co-operation in technology development among financial institutions, and this results in tremendous duplication of effort. Common industry facilities could be established, for example, in data processing or communication networks. This would reduce industry-wide expenditures on these activities, making Canadian financial institutions more cost-competitive relative to international competitors. An obstacle to co-operation of this type is the fact that proprietary technology systems can confer a competitive advantage on the company that develops and implements them first. Canadian competition law is also seen as a potential barrier to increased "back-office" co-operation.

Larger institutions

Most CEOs expect their organizations to be larger in five years' time—between 50 and 200 per cent larger (based on assets and/or revenues). Expected sources of growth are: natural growth of the Canadian market; expansion into foreign markets, especially the United States; and acquisition opportunities arising from industry consolidation. However, while many CEOs indicated they would continue to look seriously at acquiring other firms, few were willing to predict that an acquisition would definitely be made over the next five years. Timing, price and strategic fit determine the attractiveness of acquisitions, and

these cannot be predicted ahead of time. The chief rationale for larger size is to reduce per-unit operating costs and to establish and maintain market "presence".

Establishment of strategic alliances

The use of strategic alliances provides one way to broaden the range of financial products available to customers, and CEOs from all financial sectors indicated this is an option that will be pursued seriously. Strategic alliances are most likely to be established for products demanded by customers outside the core businesses of a financial institution. To meet this demand, financial institutions will seek to distribute products produced by others. Growth in strategic alliances may be constrained by fear of losing customers and the possibility that customers may prefer to select for themselves the institutions they deal with.

435

Changes to management structure and culture

Entrepreneurship, risk-taking and empowerment are organizational characteristics valued highly by CEOs; management systems are being redesigned to better promote these objectives. Part of this will involve making organizations "flatter" to simplify bureaucratic procedures and permit decisions to be made more quickly. Also, employees will be trained to make better decisions over the activities they control. Decentralization will extend to the operation of subsidiaries. Securities firms, in particular, stressed the importance of maintaining a partnership-oriented, risk-taking culture within their institutions.

The International Dimension

Canadian deposit-taking institutions and securities firms outside North America

There is a great deal of pessimism regarding the ability of Canadian deposit-taking institutions to succeed in markets outside North America. Most (but not all) CEOs believe

Canadian banks and trust companies cannot successfully break into the local markets of foreign countries (other than the United States) in any significant way and will not be in a position to become world suppliers of financial services. The involvement of securities firms in markets outside North America will be limited to distributing Canadian securities in foreign markets and selling foreign securities in Canada.

Several factors are seen to undermine the ability of Canadian deposit-taking institutions and securities firms to establish an international presence.

436

- There is not enough Canadian trade and investment outside North America for Canadian financial institutions to support.
- Canada's domestic market is not large enough to support world-class financial institutions.
- Canadian financial institutions are "gun-shy" after doing poorly in international markets during the 1980s and are uncertain of the strategy they should pursue.
- Government regulatory policy towards the financial services sector is too inward-looking and not always supportive of the international aspirations of Canadian financial institutions.
- All financial markets have a significant local character, and it is difficult for foreign financial institutions to offer services that are fully sensitive to these differences.

Despite these drawbacks, several reasons were put forward as to why Canadian deposit-taking institutions should be internationally competitive. Canadian financial institutions are efficient and are world leaders in branching technology; Canadians are considered trustworthy and conservative in their business practices; and Canada is considered a "decent" country that does not engage in extraterritoriality. Canadian financial institutions are expected to maintain a modest international

presence to meet the international needs of domestic clients through niche marketing and the building of strategic alliances.

Canadian life insurance companies on the international scene

Canadian life insurance companies have done very well in markets outside Canada—more than 40 per cent of the industry's revenues are from foreign markets—and most life insurers are confident that Canadian companies will continue to be internationally competitive. However, CEOs believe two forces could diminish the amount of foreign life insurance provided from Canada, leading to more insurance being delivered through relatively autonomous subsidiaries established in host countries. One is the high cost of operating in Canada. Most business expenses—especially taxes, wages and telecommunications—are seen to be higher in Canada than elsewhere, and this is pressuring firms to service foreign markets through local subsidiaries in order to be competitive with indigenous competitors. The need to service foreign markets through subsidiaries is also due to the unique nature of each market. Health programs, worker compensation laws, tax rules, etc., require the design of specifically tailored products, marketing initiatives and distribution mechanisms.

437

Canadian financial institutions in the United States

The U.S. banking system is at its weakest point since the depression. Many U.S. banks are undercapitalized and laden with poor loan portfolios. The savings and loan sector is in turmoil, and a number of life insurance companies have suffered large losses on their investments in real estate and junk bonds. On the whole, American financial institutions are less well capitalized than their Canadian counterparts, and the majority of CEOs believe this will permit Canadian financial institutions to expand their presence in the United States. This trend is also being driven by the integration of the U.S. and Canadian economies. A number of industry executives believe the only way to survive this new economic reality is to compete on a North American

basis, and this means establishing a greater presence in the United States.

Many U.S. financial institutions are engaged in significant restructuring and capital-raising exercises and, as a result, are not pursuing new business as aggressively as they have in the past. As consolidation proceeds in the United States, opportunities are seen for foreign financial institutions (including those from Canada) to capture market share and to purchase U.S. subsidiaries. Some argue this "window of opportunity" will last only two years. Others say it will last much longer because future opportunities will arise from the failure of some early mergers and acquisitions. Similar product lines, financial laws and business customs also make expansion into the United States attractive.

438

Perspective and Policies

This final section provides a comparison of the views of regulatory authorities with those of the CEOs, highlighting areas of agreement and divergence, and concludes by outlining emerging public policy issues.

Comparison of Regulator and CEO Perspectives

Health and competitiveness of the financial sector

There is strong agreement among regulatory authorities and CEOs regarding the overall health and competitiveness of the Canadian financial services industry. The industry is seen to be largely composed of well managed and capitalized institutions that have been able to earn solid returns. The difficulties some financial institutions are now experiencing does not reflect deeper structural problems in the industry. Canadian financial markets are considered to be among the most efficient in the world, due to the high degree of competition in the marketplace and the quality of supporting infrastructures (e.g., telecommunications, the payment and settlement system). The financial system is supported by strong prudential regulations,

knowledgeable and vigilant supervisory agencies, and adequate compensation mechanisms.

One concern of regulators not shared by the CEOs is the possibility of "gaps" in capital markets. A number of regulatory authorities expressed concern regarding the *possible* failure of the financial system to ensure an adequate supply of financing to all regions and business sectors. The regulators do not necessarily put all the blame on the financial system—gaps in financing could be due, for instance, to risk differentials—but they are concerned that certain businesses and regions have consistent difficulty in raising capital and fulfilling growth potential.

439

Two concerns about the financial system raised by CEOs were given less attention by regulatory authorities. One is what CEOs see as the growing cost of regulatory compliance. The fragmented regulatory system allows many financial activities to be carried out only through convoluted (and costly) structures. There is also a feeling that regulation is preventing Canadian financial institutions from adjusting to the new realities of the international marketplace as quickly as financial institutions in other countries and a concern that if this trend is permitted to continue it will undermine the competitiveness of Canadian financial institutions.

A second concern expressed by the CEOs but not by regulatory authorities has to do with the ability of financial institutions to gain access to capital. Regulators and investors around the world are paying much closer attention to capital adequacy, which means that ongoing access to capital is crucial for growth. There is some uncertainty in the minds of several CEOs as to whether financial institutions are attractive investments.

Source of risk to the financial system

Regulatory authorities and CEOs share the view that a major source of risk to the financial system is the weak state of the Canadian economy, although regulators and supervisors tend

to be more concerned about this than policy advisers and CEOs. The current economic slowdown has eroded asset values, especially for real estate, and led to a substantial rise in the loan loss provisions of most financial institutions. The recent difficulties of Olympia and York have reinforced these concerns. Moreover, regulatory authorities and CEOs believe the Canadian economy will grow slowly over the rest of the decade, which means that asset values are unlikely to appreciate rapidly. Economic restructuring and the resultant need for quicker assessment of loan exposure are related sources of risk.

440

Another source of risk to the financial system seen by both regulatory authorities and CEOs is the high level of competition in the industry. Excessive competition could erode capital by driving down profits and could lead financial institutions to accept more risky business, potentially undermining the strength of the financial system. Policy advisers tend to be less concerned about the high level of competition because it makes domestic capital markets more efficient and benefits consumers through lower prices and more innovative products.

Three sources of risk identified by regulatory authorities but not by the CEOs are loss of public confidence in the financial system, inadequate managerial competence with respect to cross-pillar diversification, and unethical business practices. Regulatory authorities do not believe any of these pose major risks to the financial system, but they were unwilling to dismiss them outright. Some CEOs also acknowledged these concerns but saw them more as problems for *specific* institutions than a systemic problems.

Future changes to the industry

There is little doubt among regulatory authorities and CEOs that the Canadian financial services industry is about to enter a period of consolidation. One reason for this is the widely held view that there are too many financial institutions in Canada for the amount of business available. Consolidation will also emerge as a result of the new federal legislation that permits financial

institutions to own a broader range of financial service subsidiaries. Large financial institutions looking to round out the package of services they offer could purchase smaller companies with expertise in market segments they do not currently service. In the opinion of the CEOs, a third factor driving consolidation is the need to maintain "critical mass". The provision of financial services is becoming more technology-intensive, and only large financial institutions can afford to make the expenditures involved.

Other matters on which CEOs and regulatory authorities are in agreement include the following.

441

- The greatest amount of consolidation will occur among trust companies and property and casualty insurance companies.
- The extent of consolidation among investment dealers will be determined largely by the actions of the major banks.
- The consolidation process will be relatively smooth and will not be disruptive to the Canadian financial system, although there may be some "hiccups" along the way.
- Consolidation will improve the health of the financial system, although policy advisers are concerned that competition in the marketplace could be reduced.

Both regulatory authorities and CEOs believe that financial institutions will be larger in the future, due in large part to the need to make significant expenditures on technology. The main casualty of this process will be the aggressive mid-sized players. These firms are too large to be effective niche players, but too small to be able to compete on the basis of price.

Concerning the extent of cross-pillar diversification financial institutions will engage in, regulatory authorities believe this will be much greater than do the CEOs. While most CEOs indicated their organizations would offer more services in the future in order to establish more contacts with each customer, they also talked at length about the need to remain focused on

"core competencies". CEOs believe efforts to diversify into new financial activities will be modest.

442

Regulatory authorities were guarded in their observations on future changes to the regulatory environment. They were sensitive to the political considerations that factor into the regulatory process and indicated that they were unable to predict what sort of changes might occur. The CEOs were more forthcoming, arguing that many of the regulatory barriers on business activities, including the prohibition on the retailing of insurance by deposit-taking institutions, will be gone by the end of the decade. In their view, Canada is firmly on the road to universal banking.

Emerging Public Policy Issues

Change in the financial system is an ongoing process between industry and the public policy makers. Industry developments both reflect past changes in the regulatory system and pave the way for further response by the regulatory authorities. The current situation is no different in this respect, and as financial institutions adjust to the new legislative framework, their response will trigger a new round of issues the authorities will need to address.

Competition policy and ownership

Consolidation has a direct impact on competition. The prevailing view is that over the next 5 to 10 years there will be fewer small companies and those that remain will focus on highly specialized niche markets. Most of the medium-sized companies are expected to disappear through mergers and acquisitions; barring unexpected difficulties with any of the very large financial institutions, "elephant weddings" will be rare. Industry concentration is expected to increase modestly, and the intensity of price competition in financial markets is expected to be less than under current market conditions.

Canadian competition policy (as set out in the Competition Act and financial legislation reforms) will affect opportunities

for mergers and acquisitions among federally registered financial institutions. Only with approval from the minister may one financial institution acquire another. Because of concerns about excessive concentration in financial services markets, the size of both the acquiring and target firms will be one of the factors in the decision on whether to permit the transaction to take place.

While there are a number of CEOs who believe future mergers by large financial institutions are probable and would be beneficial to Canada, all recognize that federal government policy will ultimately determine the extent to which this occurs. In considering the issue the regulatory authorities will not only have to develop a better view on the relative advantages of size against increased concentration, they may also be required to address once again the balance of advantages and prudential risks associated with increased commercial ownership of financial institutions and/or increased foreign presence in the domestic financial system.

443

Regulatory uncertainty

The regulatory environment that governs federally registered financial institutions is not as clearly defined as many would like it to be. Many CEOs indicated they are not completely certain which business activities and practices are permitted under the new legislation and which are not. While this will provide the authorities with considerable flexibility for dealing quickly with unexpected developments in the financial system, the uncertainty makes long-term planning difficult and could result in the pursuit of activities that are eventually ruled out as illegitimate. It also adds to the cost of doing business because of the lengthier consultative processes required.

Several factors have contributed to this situation. The most obvious is that many of the new regulations have not been "tested". In many areas there is sufficient ambiguity that different interpretations of the precise nature of regulatory injunctions are possible. It will be some time before these areas are clarified by regulators, the minister, or the courts. Efforts to

harmonize federal and provincial regulations introduce another source of regulatory uncertainty. While the federal government has set out its objectives in this process, it is not clear what the outcome will be. Finally, the legislation permits a great deal of ministerial discretion, and until clear guidelines are brought forward, the way in which this discretion will be exercised is not known. Further complicating matters, the minister is expected to deal with major issues, such as the merging of large financial institutions, on a case-by-case basis.

444

Dealing with the new players

The regulatory reform process has failed to address the rules governing a number of important financial players, including those, such as leasing institutions, that fall under the Investment Companies Act. In a number of instances, these have become sizeable intermediaries in the Canadian market, and their foreign parents have developed considerable status as "non-bank banks" in the United States.

The new legislation has also failed to address the question of the role and prospects of foreign institutions in Canada. This matter is unlikely to be addressed until the GATT negotiations on trade in financial services are completed. Yet, with rapid technological innovation and increased geographical integration of capital markets, there is growing potential for foreign institutions to undertake significant cross-border activity even without a sizeable presence in Canada.

There are a host of financial intermediation and advisory services that operate largely outside the system of financial regulation. These include small independent businesses and partnerships providing services in the areas of financial planning, deposit brokering, mortgage brokering and loan brokering. The value of business handled by these "non-traditional" financial professionals has grown in recent years. While there have been few complaints against the activities of these professionals, regulatory authorities see a number of areas where abuses could arise and want to ensure that consumers are protected.

Regulations under consideration by some provinces to reduce the possibility of abuse include minimum proficiency requirements; full disclosure of fees, commissions and risks; and mechanisms to ensure that funds entrusted to these financial professionals are protected in the event of bankruptcy.

Payment and settlement system

Key concerns with respect to the payment and settlement system centre on access, efficiency and risk minimization. Regulatory authorities want to be sure the payment and settlement system develops in a way that best promotes a strong and healthy financial services industry in Canada. Its centrality to the overall functioning of the financial system, coupled with complaints from some industry quarters about potential dominance of the system by a small number of financial institutions, has generated a need to review conditions in this area.

That said, it would be wrong to imply that regulatory authorities are unhappy with the current structure and functioning of the payment system; instead, they want to be certain existing arrangements are and will continue to be consistent with broader policy objectives. It is entirely possible that, after extensive review, regulatory authorities could determine that present arrangements (perhaps with some minor changes) are those best suited to current and future needs.

A related area of concern is *privacy of information*. Financial institutions maintain extensive customer databases, and there is growing concern about the use and safety of this information. The issue encompasses more than the financial services sector and, as a result, will most likely be dealt with in a larger regulatory context. Many believe that privacy will be *the* issue of the 1990s.

Institutions Interviewed**Financial Institutions**

Bank of Montreal
Bank of Nova Scotia
Barclays Bank of Canada
Burns Fry
Canada Trust
Canada Life Assurance
Credit Union Central of Canada
Citibank Canada
Confederation Life Insurance
Desjardins
Deutsche Bank (Canada)
E-L Financial
General Motors Acceptance Corp.
Great-West Life Insurance
Hongkong Bank of Canada
Laurentian Group
London Life Insurance
Manufacturers Life Insurance
Midland Walwyn Capital
Montreal Trust
Mutual Life Assurance
National Trust
National Bank of Canada
Nesbitt Thomson
North American Life Assurance
Power Financial
RBC Dominion Securities
Richardson Greenshields
Royal Bank of Canada
Royal Trust
ScotiaMcLeod
Standard Life Assurance
Sun Life Assurance
Swiss Bank Corp. (Canada)
Toronto-Dominion Bank

**Government Departments, Agencies
and Self-Regulatory Organizations**

Alberta Treasury Department
Alberta Stock Exchange
Bank of Canada
British Columbia Ministry of Finance and
Corporate Relations
British Columbia Securities Commission
British Columbia Financial Institutions
Commission
Canada Deposit Insurance Corporation
Canadian Investor Protection Fund
Consumer and Corporate Affairs
Canada
Finance Canada
Manitoba Securities Commission
Manitoba Department of Cooperative,
Consumer and Corporate Affairs
New Brunswick Department of Justice
Nova Scotia Department of Consumer
Affairs
Office of the Superintendent of Financial
Institutions
Ontario Securities Commission
Ontario Insurance Commission
Ontario Ministry of Financial Institutions
Quebec Ministry of Finance
Quebec Inspector General of Financial
Institutions
Quebec Securities Commission
Saskatchewan Department of Justice
Saskatchewan Securities Commission
Toronto Stock Exchange
Vancouver Stock Exchange

Copropriété divise et assurance : le nouveau droit*

par

Rémi Moreau

The author presents and comments on the new articles of the Québec Civil Code governing condominiums and which are expected to come into force in 1994.

447

The first part of the study, which we published in the July 1993 issue, deals with the general notions, the formal changes, and the main aspects of the Declaration of Co-ownership as regards insurance as well as the principles of insurance as they apply to this area.

The second part, deals with the provision of insurance policies taken out either collectively by the administrators or individually by the co-owners.



DEUXIÈME PARTIE

Les contrats d'assurance de la copropriété divise

Aperçu des règles du contrat d'assurance au Québec

Le contenu obligatoire de la police

Sauf pour le contrat d'assurance automobile, dont les dispositions sont déterminées par l'Inspecteur général des

* Ce texte a été réalisé grâce à une commandite du Fonds d'études notariales de la Chambre des notaires du Québec. La première partie a été publiée dans le numéro de juillet 1993 de *Assurances*.

institutions financières¹, tout autre contrat d'assurance est rédigé à la libre discrétion des parties, sous réserve, néanmoins, des dispositions impératives formulées par le législateur². Le code édicte formellement les éléments obligatoires du contrat.

À titre d'exemple, la police doit indiquer :

- 448 a) le nom des parties au contrat et des personnes à qui les sommes assurées sont payables, ou un moyen de les identifier ;
- b) l'objet et le montant de la garantie ;
- c) la nature du risque ;
- d) le montant à partir duquel le risque est garanti et la durée de la garantie ;
- e) le montant ou le taux des primes et les dates d'échéance³.

Le contrat d'adhésion

Il revient à l'assureur de formuler les clauses contractuelles auxquelles l'assuré doit se soumettre, pour les besoins propres de l'opération d'assurance. Cette considération est fondée sur la nécessité d'une cohérence entre la définition des garanties conjuguées avec des conditions d'application justes, permettant à l'assureur de faire face, le jour venu, à ses engagements. L'avantage de cette situation joue en faveur de l'assuré, si la déposition d'assurance est ambiguë : l'assurance s'interprète alors contre l'assureur, c'est-à-dire contre le rédacteur de la police⁴. Dans le nouveau code, le législateur a pris soin de définir le contrat d'adhésion et de stipuler certaines règles sur la nature et l'étendue de ce type de contrat, aux articles 1431 C.c.Q. et suivants.

¹ Article 2479 C.c.

² Article 2500 C.c. (Art. 2414 C.c.Q.).

³ Article 2480 C.c. (Art. 2399 C.c.Q.).

⁴ Article 2499 C.c. (Art. 1432 C.c.Q.).

Le contrat personnel et consensuel

Bien que l'entente intervienne entre un assureur et un assuré, la police prévoit expressément les assurés additionnels ou autres bénéficiaires. L'assuré désigné ne peut céder à toute autre personne les avantages conférés par la police, sans le consentement de l'assureur⁵. En matière de copropriété, l'assurance souscrite par l'administrateur au nom de la collectivité des copropriétaires, n'interdit pas, du fait de la désignation large (la collectivité), le bénéfice d'assurance à tout nouveau copropriétaire pendant la durée de la police.

449

Le contrat d'assurance est un contrat consensuel. Selon ce principe, le contrat est formé par l'accord des parties sur les conditions essentielles, même en l'absence d'une signature. La police sert à constater l'engagement contractuel.

Les restrictions dans la police : le fardeau de la preuve

Lorsque la police stipule une restriction, il appartient à l'assureur d'en prouver le contenu et l'application. La jurisprudence est claire à cet égard. En outre, l'assureur doit observer certaines règles :

- a) toute clause visant à libérer l'assureur en cas de violation d'une loi ou d'un règlement est sans effet, sauf si l'assureur prouve que telle violation constitue un acte criminel⁶ ;
- b) l'assureur ne peut invoquer de conditions, de déclarations ou d'exclusions qui n'apparaissent pas expressément dans la police⁷.

Résiliation du contrat

Le caractère synallagmatique du contrat d'assurance a pour effet, notamment, de permettre aux deux parties de résilier la police, si elles le désirent, moyennant un simple préavis écrit à

⁵ Article 2577 C.c. (Art. 2475 C.c.Q.).

⁶ Article 2481 C.c. (Art. 2402 C.c.Q.).

⁷ Article 2482 C.c. (Art. 2403 C.c.Q.).

cet effet, lequel s'applique dès la réception, à l'égard de l'assureur ou quinze jours après la réception, à l'égard de l'assuré⁸.

450

Il est toutefois suggéré, en assurance commerciale, telle l'assurance de l'immeuble en copropriété, d'exiger, dans la police, un préavis de résiliation par l'assureur d'au moins soixante jours ou même de quatre-vingt-dix jours. Cette période devrait permettre aux administrateurs de rechercher un autre assureur dans des délais moins contraignants et les plus avantageux possible. Signalons que le nouveau code prévoit que l'avis de résiliation doit être donné, lorsqu'il y a plusieurs assurés nommés dans une police, par chacun ou à chacun d'eux. Toutefois, le nouveau code prévoit que ceux-ci pourront nommer un représentant ayant le mandat de recevoir ou d'expédier l'avis de résiliation. En matière de copropriété, il incombera au syndicat, représentant légal de la collectivité, ou aux administrateurs, s'il y a lieu, d'accomplir ce mandat. La déclaration de copropriété ainsi que le contrat d'assurance devraient être explicites sur cet aspect.

Les divisions de la police

Toute police comprend les trois divisions qui suivent, sommairement décrites :

- a) les conditions particulières : on y retrouve les mentions à caractère personnel, dont le nom et l'adresse de l'assuré, la période de la police, le montant de l'assurance, la franchise et la prime ;
- b) les dispositions générales : elles comprennent l'objet et l'étendue des garanties, les exclusions, les conditions et les définitions ;
- c) les dispositions légales : il s'agit des conditions uniformes imposées par le législateur et qui doivent être jointes à la police.

⁸ Article 2567 C.c. (Art. 2477 C.c.Q.).

Assurances souscrites par les administrateurs au nom de la collectivité des copropriétaires

Les dispositions qui suivent ne proviennent pas d'un seul contrat d'assurance mais se dégagent d'un ensemble de programmes actuellement disponibles sur le marché de l'assurance⁹ en matière de copropriété. Nous développerons le sujet en adoptant la classification usuelle suivante :

- a) assurance de choses (bien immobiliers et mobiliers) ;
- b) assurance des responsabilités civiles (générales ou professionnelles) ;
- c) assurance des risques criminels (vol d'argent, cambriolage) ;
- d) assurance automobile ;
- e) assurances particulières.

451

Nous décrirons d'abord les principaux formulaires et les garanties qu'ils procurent¹⁰. Nous donnerons ensuite une liste des clauses suggérées.

Assurances de choses

Le BAC propose un formulaire dit « Assurance des bâtiments d'habitation en copropriété, y compris leur contenu » (formule étendue)¹¹. Il existe d'autres noms et appellations¹² ainsi que des programmes ayant comme caractéristique de regrouper à l'intérieur d'un contrat unique non seulement l'assurance de choses, ici discutée, mais un éventail complet des garanties optionnelles.

⁹Les formulaires du Bureau d'assurance du Canada (BAC) et autres programmes souscrits par diverses sociétés d'assurance.

¹⁰Nous n'aborderons pas la question de tarification qui relève de trop nombreux facteurs : cycles dans l'industrie de l'assurance, concurrence des marchés, risques en cause, lieux, sinistralité antérieure, etc.

¹¹Formule 4022 (aussi dénommée « Assurance des collectivités des copropriétaires - formule étendue »).

¹²Assurance multirisques des immeubles en copropriété.

La formule étendue signifie une garantie dite « tous risques » par opposition à « risques désignés » : cette formule couvre tous les risques pouvant « directement » atteindre les « biens garantis », sous réserve des exclusions énoncées. Par l'emploi du mot « directement », l'assureur couvre exclusivement les dommages tangibles. Les pertes de revenus d'une copropriété, par exemple, devraient faire l'objet d'une assurance distincte. Par l'emploi de l'expression « biens garantis » (appartenant à l'assuré ou dont il peut être tenu légalement responsable), l'assureur couvre le bâtiment, les dépendances, les installations fixes, les glaces, tant dans les parties communes que dans les parties exclusives¹³. Il couvre également le contenu des parties communes, se trouvant à l'adresse désignée, mais non le contenu ou les biens appartenant aux copropriétaires ni les améliorations¹⁴ apportées par les copropriétaires, qui seront assurés spécifiquement par ces derniers.

Les garanties et clauses distinctes peuvent se résumer comme suit :

- l'indemnité est accordée selon la valeur de remplacement, sans dépréciation, tant pour le bâtiment que pour le contenu, mais à certaines conditions¹⁵ : évaluation technique nécessaire, obligation de réparer après sinistre, etc. ;
- la clause couvrant les frais de déblaiement après sinistre, à concurrence d'un montant ou pourcentage déterminé ;

¹³La déclaration de copropriété servira à identifier l'étendue exacte et la composition des parties communes et exclusives.

¹⁴Les améliorations peuvent varier d'une copropriété à l'autre. À la limite, si la nouvelle copropriété est vendue comme « coquille vide », tout ce qui serait ultérieurement intégré à la partie exclusive (armoires, tapis, etc.) constituerait des améliorations.

¹⁵À défaut, l'indemnité est selon la valeur réelle en l'espèce.

- la clause de coassurance à montant garanti ou, dans l'alternative, la clause de coassurance avec règle proportionnelle de 80 %, 90 % ou 100 %¹⁶ ;
- la protection contre l'inflation permettant d'ajuster annuellement la valeur assurable ;
- la protection couvrant les arbres, les plantes, les arbustes et les pelouses, à concurrence d'une somme déterminée ;
- les biens hors les lieux ou temporairement déménagés à concurrence d'un montant déterminé ;
- la modification de l'exclusion des lieux vacants ou inoccupés pour plus de 30 jours consécutifs pour comprendre « toutes » les habitations vacantes ou inoccupées, de sorte que l'inoccupation d'une partie exclusive n'a pas pour effet de faire jouer l'exclusion ;
- l'élimination de l'exclusion visant les conséquences de dispositions d'ordonnances légales visant le zonage ou la démolition, la réparation ou la reconstruction d'immeubles et s'opposant à la remise en état à l'identique : différentes garanties sont disponibles à cet effet, sous forme d'avenants visant les frais de démolition encourus en raison d'une réglementation municipale en cas de sinistre ;
- la renonciation de l'assureur à ses droits de recours contre les administrateurs, les agents et les employés de la collectivité des copropriétaires et contre tout copropriétaire, incluant tout parent vivant sous son toit ;
- la clause « violation du contrat » stipulant que les violations ne sont pas opposables à l'assuré si elles ne sont pas reliées au sinistre et que la validité du contrat ne sera pas affectée par la négligence d'un copropriétaire ou par l'inobservation des conditions du contrat, notamment des engagements formels ;

¹⁶La première formule est préférable, car l'assuré ne risque pas d'être pénalisé, en cas de sinistre, s'il n'a respecté les exigences de la règle proportionnelle de maintenir en tout temps un montant d'assurance au moins égal à 80 %, 90 % ou 100 % de la valeur.

- la clause à l'effet que les sinistres n'ont pas pour effet de diminuer le montant d'assurance ;
- l'élargissement de la durée du préavis de résiliation par l'assureur pour être de 60 jours ou 90 jours, au lieu du préavis légal de 15 jours ;
- le remboursement des frais et honoraires d'experts ;
- et autres.

454 *Assurances des responsabilités civiles*

Nous identifierons d'abord les trois types de formulaires usuels :

- L'assurance de la responsabilité générale (primaire) ;
- L'assurance de la responsabilité civile complémentaire (umbrella) ;
- L'assurance de la responsabilité civile des administrateurs.

Les deux premiers formulaires visent à indemniser l'assuré contre les conséquences de sa responsabilité civile, ou de sa responsabilité assumée par contrat, en raison de dommages corporels, de préjudices personnels et de dommages matériels subis par des tiers¹⁷. L'assurance primaire couvre jusqu'à concurrence d'un montant généralement limité à un million de dollars par événement alors que l'assurance complémentaire¹⁸ couvre en sus du montant d'assurance primaire.

Le troisième formulaire, mentionné plus haut, garantit les conséquences des dommages financiers découlant des actes, des erreurs ou des omissions des administrateurs, notamment en matière de gestion, d'octroi de contrats ou de soumissions, de budget, etc¹⁹. La garantie est enclenchée au moment de la

¹⁷Une clause dite individualité de la garantie doit permettre le recours entre les assurés et non seulement par les tiers.

¹⁸L'assurance responsabilité dite "Umbrella" peut être une formule continue (offrant les mêmes protections que l'assurance primaire) ou être une formule élargie.

¹⁹À titre d'exemple, le défaut de constituer un fonds de réserve, entraînant une poursuite de la part d'un ou plusieurs copropriétaires.

présentation d'une réclamation à l'assureur et non au moment de la survenance du dommage, comme dans les deux assurances qui précèdent.

Les trois assurances de responsabilité ont une garantie subsidiaire commune : elles couvrent les frais de défense de l'assuré, en sus du montant d'assurance.

Ces trois assurances comprennent une kyrielle de clauses particulières : clause territoriale « mondiale » étendue, responsabilité patronale contingente, responsabilité contractuelle globale, responsabilité découlant des produits ou travaux terminés, frais médicaux volontaires et autres. Il revient généralement au courtier d'expliquer à l'assuré le contenu des polices et leurs particularités. L'une des clauses essentielles en matière d'assurance responsabilité de copropriété est celle permettant le droit de poursuite entre coassurés²⁰.

455

Assurance des risques criminels

Le formulaire couramment utilisé est dénommé « D.D.D. » (Détournement, Destruction, Disparition). Il couvre jusqu'à concurrence des montants spécifiés pour chaque garantie :

- a) l'infidélité des employés (applicable globalement à tous les employés ou applicable individuellement) ;
- b) la perte d'argent et de valeurs négociables à l'intérieur des lieux ;
- c) la perte d'argent et de valeurs négociables à l'extérieur des lieux ;
- d) les faux mandats bancaires ;
- e) les faux préjudiciables aux déposants.

D'autres formulaires, dont les garanties sont plus restreintes, sont également disponibles : le vol d'argent avec

²⁰Individualité de la garantie. Voir note 62.

violence (la garantie n'est acquise que si des marques visibles sont constatées) ou le cambriolage.

Assurance automobile

456

L'assurance automobile, F.P.Q., n° 1, formule des propriétaires, est souscrite, s'il y a lieu, pour les besoins de la copropriété, si celle-ci acquiert des véhicules automobiles. Elle couvre les dommages personnels²¹ et matériels subis par les tiers et les dommages aux véhicules par collision, renversement ou autres risques. Cette assurance procure, par avenant, diverses protections additionnelles²².

Assurances particulières

Nous nous bornerons à faire une nomenclature générale de certaines polices ou garanties particulières :

L'assurance bris de machine (communément appelée « chaudières et machinerie ») : elle couvre les explosions sans incendie ou certains bris accidentels aux objets sous pression²³ ;

L'assurance des frais communautaires : elle indemnise la copropriété qui a été appelée à rembourser aux copropriétaires le versement de leurs contributions pendant l'inoccupation de leur logement découlant d'un risque assuré ;

L'assurance automobile des garagistes : cette assurance couvre non seulement les garagistes mais encore tout exploitant de parcs d'automobiles ou de terrains de stationnement²⁴ ;

²¹Au Québec, les dommages personnels sont indemnisés par la Régie de l'assurance automobile, sans égard à la responsabilité, en vertu de la *Loi sur l'assurance automobile*. Toutefois, la garantie « dommages personnels » est requise à l'extérieur du Québec.

²²Ex.: valeur agréée.

²³Tels risques étant exclus de l'assurance de choses préalablement discuté dans ce chapitre.

²⁴Certaines fautes peuvent être imputées aux employés de la copropriété en raison de dommages aux véhicules garés ou déplacés dans le garage servant au stationnement.

L'assurance flottante²⁵ des objets d'art, appareils scientifiques ou autres biens de valeur ;

Autres assurances couvrant, notamment, les enseignes extérieures, les documents de valeur, le matériel informatique, les pertes d'exploitation ou pertes de revenus à la suite d'un sinistre assuré.

Assurances souscrites individuellement par les copropriétaires

Les assurances souscrites individuellement par les copropriétaires sont généralement disponibles à l'intérieur de programmes globaux offrant un ensemble de garanties cohérentes et susceptibles de répondre aux besoins de protection les plus variés.

457

Formules standard et/ou élargies

La formule usuelle, dénommée « Assurance multirisques des copropriétaires », est disponible en trois versions :

- a) formule de base (BAC 1132) couvrant les risques expressément désignés au contrat (ex. : incendie, fumée, grêle, gel, vandalisme, etc.), et sujette aux exclusions applicables à des risques particuliers ou applicables à tout le contrat ;
- b) formule complémentaire (BAC 1133) - risques désignés, garantissant, par avenant, toute absence ou insuffisance d'assurance des parties communes à l'occasion d'un dommage désigné (ex. : dégât d'eau) provenant d'une partie exclusive et affectant les parties communes qui seraient insuffisamment assurées ;
- c) formule complémentaire (BAC 1134) - tous risques, similaire à la formule précédente mais dont les risques assurés sont élargis ;

²⁵Applicable dans le monde entier.

d) assurance des frais de subsistance supplémentaires consécutifs à un ordre d'évacuation (BAC 1136).

Il est important de mentionner que le copropriétaire ne doit généralement assurer, en vertu de la déclaration de copropriété, que les biens lui appartenant et les améliorations apportées par lui (ou par d'autres copropriétaires antérieurs). La formule BAC 1032 couvre, entre autres aspects, jusqu'à concurrence de limites déterminées :

458

- les biens meubles dans les parties exclusives ou temporairement démenagés²⁶ ;
- les améliorations, c'est-à-dire la plus-value : la différence entre la valeur initiale et la valeur des améliorations ;
- les arbres, plantes, arbustes, pelouses ;
- les dommages dus à des changements de température provenant d'un risque assuré.

Les particularités à signaler sont notamment :

- l'étendue du mot « assuré » ;
- la base de l'indemnisation (soit le coût de remplacement ou soit la valeur réelle, selon le cas) ;
- la renonciation de l'assureur à ses droits de subrogation vis-à-vis l'assuré et la collectivité ;
- les frais de répartition imposés par les administrateurs en raison d'un sinistre couvert, insuffisamment assuré, ayant directement atteint les parties communes.

La deuxième partie fondamentale de l'assurance multirisques des copropriétaires concerne l'assurance responsabilité civile découlant de l'utilisation des parties exclusives ou des activités non commerciales de l'assuré partout dans le monde. Cette assurance peut comprendre la responsabilité de locataire, s'il y a lieu, la responsabilité

²⁶À noter les limitations de somme quant à certains biens: bijoux, pierres précieuses, bateaux, timbres, argent et espèces, etc.

patronale en raison de dommages corporels subis par des employés domestiques, le remboursement volontaire de frais médicaux ou d'obsèques suite à un accident survenant à un tiers sur les lieux assurés, et les frais de défense, dans le cadre d'une poursuite en justice, en sus du montant d'assurance.

Formules de prestige

Il existe sur le marché de l'assurance une variété de formules élargies qui, moyennant une tarification adaptée, accordent certaines garanties additionnelles (tremblement de terre, inondation, refoulement d'égouts, assurance répartition, garantie des activités professionnelles incidentes dans les lieux assurés), des limites particulières plus élevées et des conditions assouplies.

459

Assurances particulières

Outre l'assurance multirisques à deux volets (assurance de choses et assurance de la responsabilité civile), d'autres assurances sont également obligatoires ou utiles à tout copropriétaire :

- l'assurance automobile du copropriétaire ;
- l'assurance des oeuvres d'art, s'il y a lieu ;
- l'assurance responsabilité civile complémentaire en sus du montant de base apparaissant dans la formule BAC 1032 ;
- l'assurance responsabilité personnelle des administrateurs en raison de leurs fautes, erreurs ou omissions dans leur administration couvrant les conséquences de dommages financiers subis par les tiers²⁷, : dommages-intérêts à la suite du congédiement d'un employé, bris de contrat, défaut de respecter une soumission, poursuite en vice caché, défaut de constituer un fonds de réserve, et autres.

²⁷Cette assurance individuelle ne serait plus nécessaire si les administrateurs souscrivent collectivement une assurance de cette nature (voir nos commentaires au paragraphe *Assurances des responsabilités civiles*).

La sinistralité

Règles contractuelles

460

Lorsque le risque prévu au contrat se réalise, durant la période du contrat, il y a sinistre. La garantie est alors enclenchée, pourvu qu'il n'existe pas d'exclusions prévues spécifiquement et sous réserve des obligations des deux parties. Le sinistre est la raison d'être de l'assurance. Toutefois, l'assuré doit être en mesure d'établir clairement son droit à l'indemnité pour ne pas brimer le fonds de la mutualité qui, somme toute, est façonné collectivement par l'ensemble des assurés.

Les obligations de l'assuré

L'énumération qui suit n'est pas exhaustive. Il importe de lire la police à cet effet. Mentionnons :

- L'obligation d'aviser l'assureur en cas de sinistre ou de tout événement pouvant générer un sinistre²⁸ ; le nouveau code prévoit que l'assureur ne pourra invoquer un défaut ou un retard d'avis que s'il en a subi un préjudice et il devra prévoir dans la police une clause de déchéance 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 ;
- L'obligation de prendre, le plus tôt possible, les mesures nécessaires pour limiter l'importance du sinistre ;
- L'obligation de ne pas admettre sa responsabilité et de collaborer avec l'assureur en cas de poursuite ;
- L'obligation de soumettre à l'assureur les preuves requises à l'appui d'une réclamation dans les délais impartis.

Les obligations de l'assureur

L'assureur doit, pour sa part :

- procéder aux expertises nécessaires ;

²⁸Article 2572 C.c.(article 2470 C.c.Q.).

- payer l'indemnité conformément à ses obligations contractuelles en tenant compte des limites, des franchises et autres stipulations ;
- ne pas opposer aux coassurés les clauses de déchéance du contrat ;
- se conformer à la loi et à la déclaration de copropriété, notamment en cas de destruction partielle ou totale et remettre au fiduciaire²⁹ désigné les indemnités dues.

Le cas des créanciers hypothécaires et le rôle du fiduciaire

461

La police édicte que toute indemnité est payable aux administrateurs et au fiduciaire désigné, et au créancier hypothécaire, selon ses intérêts, selon les dispositions de l'avenant de créancier hypothécaire joint à la police. En vertu de cet avenant, l'assureur ne peut opposer au créancier les actes ou omissions de l'assuré, susceptibles de rendre la police nulle³⁰.

Il importe de signaler que l'assureur ne doit pas verser directement au créancier l'indemnité qui lui revient : cette charge incombe exclusivement aux administrateurs ou au fiduciaire désigné par eux. Le fiduciaire prendra en compte, dans l'attribution des indemnités, les intérêts du créancier hypothécaire de l'immeuble en copropriété et les intérêts respectifs des créanciers hypothécaires des copropriétaires, s'il y a lieu, sans qu'il soit nécessaire que les noms de ces créanciers apparaissent dans la police.

La déclaration prévoit des mécanismes suivants ou similaires au regard des indemnités :

²⁹Il appartient exclusivement au fiduciaire de décider de l'utilisation de l'indemnité pour la reconstruction ou la réparation de l'immeuble sans être contraint par une décision de l'assemblée. La loi est muette quant au rôle décisionnel de la collectivité des copropriétaires sur cet aspect. Les administrateurs peuvent décharger le fiduciaire de toute responsabilité dans l'exercice de ses fonctions, sauf en cas de délit ou quasi-délit.

³⁰La jurisprudence a clairement reconnu que tel avenant constituait un contrat distinct entre l'assureur et le créancier, notamment dans *Groupe Estrie-Richelieu c. Caisse Populaire des Deux-Rives; Antonio Panzera et al c.*

1. La réception par le fiduciaire de toute indemnité d'assurance à la suite d'une perte importante. La réception de tout montant par le fiduciaire devra avoir été autorisée, au préalable, par les administrateurs ;
2. La détention de ces montants en fiducie en faveur de ceux qui y ont droit conformément aux stipulations de la présente déclaration ;
3. La tenue d'un registre indiquant les sommes perçues et détenues en rapport aux parties communes et à chaque partie exclusive ;
4. La notification par le fiduciaire à chaque copropriétaire et aux créanciers hypothécaires individuellement de toute indemnité d'assurance reçue et les concernant ;
5. La remise de telles indemnités aux personnes autorisées à les recevoir en vertu de la présente déclaration ;
6. La renonciation par le créancier hypothécaire au produit de l'assurance dans le cas où tel produit soit consacré à la réparation de l'immeuble ;
7. Le consentement par tout créancier hypothécaire d'un copropriétaire à la priorité des dispositions de la loi et de la déclaration ayant trait au paiement des indemnités et à la décision de réparer ou de reconstruire après sinistre.

La déclaration frauduleuse du sinistre

La fraude ou la déclaration mensongère d'un sinistre corrompt tout ce qui se rattache à un même risque, tel que le risque de vol ou le risque d'incendie. Le nouveau Code civil du Québec reprend d'ailleurs l'esprit de la jurisprudence³¹ actuelle à cet égard, bien qu'il atténue la partie de la règle actuelle *fraud omnia corrumpit* :

³¹ *La Compagnie d'assurance Madill du Canada Ltée c. Jean-Jacques Prévost*, (1989) R.R.A. 156; *Royale du Canada c. L'Écuyer*, (1986) R.J.Q. 1165.

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

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 mensongère³².

Dans l'arrêt *Marie Côté c. General Accident Compagnie d'assurance*³³, il est précisé qu'une simple exagération, une erreur faite de bonne foi ou un trou de mémoire ne constituent pas une déclaration mensongère.

En matière d'assurance responsabilité, si l'assureur décide d'alléguer la fraude présumée de l'assuré pour refuser de verser l'indemnité, il lui appartient néanmoins, selon la jurisprudence, de défendre l'assuré, jusqu'à ce que le jugement final établisse clairement qu'il y a eu fraude³⁴.

La pluralité d'assurances

Le Code civil établit la règle du prorata³⁵ lorsque deux ou plusieurs assurances sont susceptibles de s'appliquer simultanément à l'égard d'un même sinistre. En matière d'assurance de copropriété, la déclaration doit énoncer clairement que la police d'assurance de la copropriété ne peut être appelée à contribution avec la police individuelle d'un copropriétaire et inversement. Certaines conventions ou ententes entre les assureurs précisent les zones d'application en matière d'assurance de copropriété.

³²Art. 2457 C.c.Q.

³³(1989) R.R.A. 1014 à 1019.

³⁴*La Sécurité, Compagnie d'assurance générale c. Filion*, (1990) R.J.Q. 349.

³⁵Article 2585 C.c.

La subrogation

La subrogation est la substitution qui s'opère légalement vis-à-vis l'assureur qui acquiert les droits de l'assuré, à concurrence des indemnités payées en raison d'un sinistre. Toutefois, la subrogation n'est pas accordée à l'assureur contre un autre assuré (copropriétaire ou autre assuré) ni contre les personnes qui font partie de la maison de l'assuré. La loi ne définit pas l'expression « maison de l'assuré », stipulée à l'article 2576, alinéa 2 (2474 C.c.Q.). Dans l'affaire *Laurentienne Générale Compagnie d'assurance inc. c. Josée De Wolfe* (1990 R.R.A. 437), le tribunal a passé en revue la jurisprudence sur cette expression interprétée largement. Nous croyons que cette expression ne permettrait pas à l'assureur d'être subrogé contre un employé de la copropriété dans l'exercice de ses fonctions.

464

Types de sinistres

Il semble impossible de décrire dans cet article toutes les situations problématiques en cas de sinistre. À l'origine de cette étude, nous entrevoyions la possibilité d'exposer des cas concrets de sinistres et d'y suggérer des solutions. Nous y renonçons principalement parce que les présentes réflexions ne s'adressent pas précisément aux techniciens de l'assurance. Il faut retenir dans le cadre de ces propos, que les problèmes peuvent prendre leur source dans les circonstances les plus variées, dont les suivantes :

- Sinistre dans une partie exclusive :

On devra identifier : l'application de la garantie, les limites, la franchise à retenir, la part payable par l'assurance de la collectivité et celle par l'assurance du copropriétaire.

- Sinistre dans diverses parties exclusives et dans une partie commune :

Outre les éléments qui précèdent, on devra connaître les éléments distinctifs propres aux assurances de chaque copropriétaire et, le cas échéant, le problème d'insuffisance d'assurance dans la police souscrite collectivement.

- Sinistre corporel subi par un tiers dans une partie commune :

En cas d'insuffisance d'assurance responsabilité souscrite par les administrateurs, une cotisation peut être imposée par les administrateurs proportionnellement à la quote-part de chaque copropriétaire. Une telle cotisation est assurable par le copropriétaire, moins la franchise.

- La base de l'indemnisation :

Aux problèmes qui précèdent, s'ajoute le montant de l'indemnité, selon la valeur de remplacement ou selon la valeur réelle (moins la dépréciation).

465

- Clauses particulières :

L'application de la clause de coassurance avec règle proportionnelle (ex. : 100 %) : le montant de l'indemnité peut être réduit si l'assuré n'a pas maintenu en vigueur un montant égal à 100 % de la valeur du bien, calculé au moment du sinistre.

Problèmes particuliers

Plusieurs problèmes sont engendrés par la méconnaissance des mécanismes d'assurance des copropriétaires ou par les lacunes dans la déclaration de copropriété. Parmi les problèmes usuellement rencontrés, mentionnons :

- la souscription de formulaires inadaptés ;
- le manque d'assurance lorsque l'assurance n'est pas obligatoire en vertu de la déclaration ;
- l'absence de clauses particulières aux besoins de l'assuré ;
- le dédoublement de certaines garanties ;
- la tarification inadéquate ;
- la multitude d'assureurs intervenant lors d'un sinistre ;
- le remboursement des créanciers hypothécaires ;

- le problème d'identifier l'origine du sinistre dans une partie exclusive ou dans une partie commune.

Nous croyons, avant tout, que les administrateurs se doivent d'exiger de leur courtier les éclaircissements et les explications nécessaires à la compréhension du programme d'assurance, et en outre, qu'ils invitent leur courtier à présenter sommairement le programme, ou les renouvellements successifs, lors de l'assemblée annuelle des copropriétaires. Une pratique idéale, à cet égard, est la remise à chacun d'un certificat d'assurance émis en vertu de la police collective de la copropriété décrivant la nature et la portée des garanties et les limitations particulières.

466

Conclusion

Nous avons pu constater les difficultés réelles que posent les risques assurables en matière de copropriété divise, au niveau du choix des garanties, au niveau des exigences de la déclaration, au niveau de l'interprétation des conditions et au niveau du règlement des sinistres.

Ces difficultés interpellent chacun des intervenants suivants : l'État, l'assureur, l'assuré, le courtier d'assurance et le notaire, principalement. Résumons brièvement leurs rôles respectifs.

Sous l'aiguillon de l'État, et notamment du législateur, l'assurance ne peut trouver son épanouissement qu'en symbiose étroite avec les intérêts des consommateurs, d'une part, et les mécanismes nécessaires à l'assureur, d'autre part. Au Canada, l'assurance est bridée par une réglementation de plus en plus contraignante, propre à chaque province. Le mot « réglementation » peut être perçu négativement. Néanmoins, l'assureur a besoin d'un cadre fixé par le législateur tant pour sa cohérence que pour remplir sa mission économique et sociale. La réglementation s'impose aussi en favorisant les intérêts économiques de la collectivité et ceux de l'assuré. La nouvelle réforme du Code civil et les modifications apportées aux règles du contrat d'assurance peuvent permettre, avec quelques

difficultés parfois, de concilier les intérêts des deux parties impliquées dans l'opération d'assurance. Avec quelques difficultés, car nous avons pu relever, au cours d'études antérieures, certains freins pouvant aller à l'encontre de l'économie générale des contrats d'assurance de dommages. Mais, conscient que la vaste compilation de toutes les matières civiles dans un code de lois n'est pas une mince tâche, le travail du législateur a donné lieu, dans l'ensemble, à des résultats intéressants au plan de l'assurance.

L'assureur se doit d'être à l'écoute des besoins en matière d'assurance de copropriété et il doit s'impliquer davantage dans la recherche de services et de formulaires personnalisés. Son objectif ultime est de tendre vers la satisfaction totale en matière d'interprétation et de règlement des sinistres.

467

L'assuré a aussi un rôle à jouer dans le domaine de l'assurance : non seulement doit-il faire connaître ses besoins, les plus particularisés soient-ils, mais il doit s'impliquer davantage dans la prévention des risques (incendie, vol et accident). Les mesures de contrôle physique du risque assurable (ex. : sécurité des lieux, gardiennage, éclairage efficace, système d'alarme, etc.) permettent une meilleure tarification et des conditions plus souples et stimulent l'intérêt d'un plus grand nombre de d'assureurs dans le marché.

Le courtier d'assurance est un intermédiaire indépendant. Il jouit d'un double pouvoir de représentation : dans certaines matières, il est le mandataire de l'assureur, dans d'autres, il est celui de l'assuré. Il doit connaître à fond les besoins de ses clients, être en mesure de les combler et de fournir à l'assuré les explications pertinentes, vu la complexité des problèmes d'assurance en copropriété. Le courtier est considéré par les tribunaux comme un expert et sa responsabilité est d'autant plus mise en évidence que l'assuré est considéré comme un profane qui ignore tout de la technicité de l'assurance. Les juges n'hésitent pas à sanctionner les obligations du courtier, non pas seulement sur leurs erreurs ou leurs négligences, mais sur la base

de leur devoir de conseil et d'explication³⁶. La profonde mutation de la profession, la variété des contrats et la complexité de leur souscription, l'accélération des besoins de la clientèle d'aujourd'hui tout autant que l'importance de relations stables pour la pleine compréhension de tels besoins, l'amplification de nouvelles méthodes de distribution ou de gestion font que le courtier d'assurance est confronté aux défis de remettre en question ses opérations pour pouvoir dominer, demain, les nouveaux marchés, de mieux mettre en évidence son statut d'intermédiaire indépendant et de développer au maximum son capital de confiance auprès de ses clients.

Le notaire, enfin, ce magistrat du contrat, est un spécialiste du droit immobilier et il est en mesure d'apporter aux promoteurs et aux fondateurs de la copropriété des conseils de première importance, qui sont adaptés à chaque cas particulier³⁷, et surtout d'affiner la rédaction des actes et des contrats en prenant en compte les nouvelles réalités législatives.

Le devoir de conseil du notaire a été interprété de plus en plus sévèrement par les tribunaux jusqu'à la récente décision rendue unanimement par cinq juges de la Cour suprême du Canada, le 28 février 1991, dans l'affaire *Roberge c. Bolduc*³⁸. Ce jugement nous enseigne qu'une trop grande servilité du notaire au regard de formules utilisées à répétition pourrait lui causer des embarras suivant une poursuite.

Le devoir de conseiller du notaire, de l'avocat, ou tout autre professionnel, est d'autant plus grand que le client possède peu de connaissances en matière de copropriété. Tel devoir de

³⁶*Gingras c. Jetté, Bergeron, Lafrenière Inc. et al.*, (1989) R.R.A. 453; *Les Importations Leroy Inc. c. J.A. Madill*, (1985) C.S. 538; *J. Alfred et Luc Tessier Inc. (J.E. 87-133)*; *Téléson électronique inc. c. Seymour Alpen Inc.* (j.E. 91-1265); *Lemieux c. Dessurault*, (1969) C.S. 383; *Baril c. L'Industrielle et Mailhot*, (1991) C.A.Q. 141.

³⁷Me Roger COMTOIS, « La copropriété, quinze ans après », *Assurances*, avril 1987, p. 31.

³⁸Cet arrêt oblige le notaire non pas seulement à suivre la pratique professionnelle conforme aux usages établis mais à fournir une opinion la plus réfléchie possible. Dans cette affaire, visant une recherche de titre, le plus haut tribunal a conclu que le notaire peut commettre une faute même si l'acte reproché est accompli d'une manière identique par d'autres confrères.

conseil est inversement proportionnel aux connaissances du client.

La présente étude n'est pas exhaustive. Elle pose néanmoins certains éléments de réflexion, notamment dans le mécanisme juridique et technique de l'opération d'assurance et ses nécessaires adaptations aux assurances de la copropriété divise, dans l'intérêt de toutes les parties impliquées dans l'acte d'assurer et celui de s'assurer adéquatement.

Nous ne saurions conclure sans évaluer sommairement le sens de la démarche que nous inspire la présente étude. Il n'est pas rare d'entendre tout un chacun exprimer tantôt sa crainte, tantôt son désarroi ou même son incompréhension de l'assurance « condo » : les uns estiment que les clauses sont des dispositions de transition, accompagnant cahin-caha les garanties hybrides, mal ficelées, les autres affirmant qu'il n'existe pas vraiment d'assurance propre à la copropriété divise.

469

La structure actuelle des assurances de copropriété n'est pas tant à décrier, au plan des garanties et de la tarification. Elle possède, nous semble-t-il, la souplesse voulue pour intégrer les besoins collectifs et les besoins individuels. C'est plutôt l'harmonisation ou l'adéquation entre les droits collectifs et les droits individuels qui peut être à l'origine de problèmes, en certaines situations.

À notre avis, plus nous arriverons à maintenir des exigences élevées sur les principes fondamentaux de l'assurance et plus nous approfondirons les risques multiples et reliés entre eux de la vie en copropriété, mieux nous serons en mesure de traduire ces principes et cette connaissance des risques dans des programmes d'assurance articulés.

Au Québec, à l'heure présente, l'assurance vit une modernisation importante à l'issue de laquelle les entreprises d'assurance devraient connaître un nouvel essor et les consommateurs trouver un terrain fertile aux innovations. Les frontières de l'assurance reculent sans cesse. Il reste à relever le défi de bien saisir les éléments tangibles et dommageables

découlant de la copropriété divise et à y répondre par des dispositions cohérentes dans un contrat d'assurance collectif sans atténuer les droits individuels.

Bibliographie

Droit de la copropriété

ALLARD, Serge, *Copropriété divise, notions élémentaires*, Collection l'Essentiel immobilier, Association de l'immeuble du Québec.

BOURQUE, Jacques, « Les condominiums, la copropriété et les coopératives d'habitation. Quelques aspects légaux », *Regards*, septembre-octobre 1984.

—Déclaration de copropriété annotée, Formulaire - Biens - Document 1, Chambre des notaires du Québec.

CHUNG, Joseph H., « Le marché des copropriétés dans la région de Montréal », *La Revue de Notariat*, vol. 87, n^{os} 1 et 2, sept.-oct. 1984.

COMTOIS, Roger, « La copropriété, quinze ans après », *Assurances*, n^o 1, avril 1987.

FRENETTE, François, « Emphytéose et copropriété par déclaration : la démythification d'une impossible coexistence », *La Revue du Notariat*, vol. 90, n^{os} 3-4, novembre-décembre 1987, p. 147.

LAQUERRE, P., « Loi concernant la copropriété des immeubles », 1970, 11 *C. de D.*, 547.

PETIT, Henri, « La réforme du droit de la copropriété par indivision », 1990, 21 *R.G.D.*

Droit des assurances

BERGERON, Jean-Guy, *Les contrats d'assurance*, tome 1, Les Éditions SEM inc., 1989.

BERGERON, Jean-Guy, « L'opposabilité des exceptions dans un contrat d'assurance », *Revue du Barreau*, tome 47, n^o 47.

BESSON, André et M. PICARD, *Les assurances terrestres en droit français*, tome 1, 1975, 5^e édition, 1982.

BLONDEAU, Claudette H., « L'assureur subrogé et les vices cachés », *Revue du Barreau*, tome 49, n^o 4, septembre-octobre 1989.

BOUT, Roger, *Le contrat d'assurance en droit comparé français et québécois*, Centre de recherche en droit privé et comparé du Québec, Université McGill, 1988.

CHARBONNIER, Jacques, « Manuel d'audit de l'assurance des entreprises », *L'Argus*, 1988.

GRETZ, Francis, « Connaître, comprendre la Loi sur le contrat d'assurance », *L'Assurance française*, 1977.

472

LAMBERT-FAIVRE, Yvonne, *Droit des assurances*, 7^e édition, Précis Dalloz, 1990.

LLUELLES, Didier, *Droit des assurances - Aspects contractuels*, 2^e édition, Mémento Thémis, Les Éditions Thémis, 1986.

LLUELLES, Didier, « La portée du questionnaire sur le principe de la déclaration spontanée, à la lumière du droit comparé des assurances terrestres », *The Canadian Bar Review*, vol. 67, 1988.

MOREAU, Rémi, « La réforme du Code civil et l'assurance », *Assurances*, n° 2, juillet 1991.

MOREAU, Rémi, « Les embûches du courtage d'assurance », *Assurances*, n° 4, janvier 1992.

MOREAU, Rémi, « Que sont les réalités de l'assurance devenues ? », *Assurances*, n° 3, octobre 1990.

MOREAU, Rémi, « Vers une nouvelle législation des assurances au Québec », *Assurances*, n° 3, octobre 1990.

MOREAU, Rémi, « La copropriété divise sous le projet de loi 20, l'assurance et la déclaration de copropriété », *Assurances*, n° 4, janvier 1988.

SIMARD, François-Xavier Jr. et Gabrielle de K. MARCEAU, *Le droit des assurances terrestres depuis 1976*, Wilson & Lafleur Limitée, 1988.

— "The Law and Insurance Claims", *Canadian Underwriter*, February 1980.

— "The Risk Report, Additional Insured in Liability Insurance", U.S., February 1990.

Droit professionnel

COMTOIS, Roger, « La copropriété, quinze ans après », *Assurances*, n° 1, avril 1987.

MOREAU, Rémi, « Les embûches du courtage d'assurance », *Assurances*, n° 4, janvier 1992.

MOREAU, Rémi, « Le devoir de conseil et l'assureur », *Assurances*, n° 1, avril 1991.

473

MOREAU, Rémi, « Notaire d'aujourd'hui, notaire d'autrefois », *Assurances*, n° 2, juillet 1984.

— « Devoir de conseil », *Revue du notariat*, Chronique de jurisprudence, vol. 89, n° 9-10, mai-juin 1987.

— « Le devoir de conseil et ses limites », *Revue du notariat*, Chronique de jurisprudence, vol. 89, n° 7-8, mars-avril 1987.

— « Qualité totale : les assureurs sont sur la voie », *L'Argus*, 18 décembre 1987.

Technique

— Allstate Condominium Owners Policy, FC&C Bulletin, 1985, *The National Underwriter*.

— Formulaires - Assurances de copropriété, BAC.

BARRETT, Francis D. Jr., *Professional's Guide to Insurance and Risk Management*, Compton Rowe.

BERGEVIN, André et Denis CARON, « L'assurance condo, c'est pas sorcier ! », Série de trois articles, *Regards*, décembre 1990 ; février 1991 ; avril 1991.

— "Insuring Condominium is not difficult or complicated", *Canadian Insurance*, October 1978.

— *Condominium and Insurance Property Loss Considerations*, Property Loss Research Bureau, 1973.

— *Condominium and Cooperatives, Specific Industries, The Merrit Manuel*, 1983.

— "Condominium Insurance", *Excess & Surplus Lines Manual*, 11, E. 1. 22.

— "Condominium Insurance" by Hawaii Chapter Research Committee, *CPCU Journal*, June 1984.

EDWARDS, Keith, *Condominium and Insurance, Ex Libris*, CIAC, 1981.

474

EVERT, Charles, "Coverage for Condominium Unit-Owner", *CPCU Journal*, September 1991, p. 159.

— *Insurance, its theory and practice in the United States.*, McGraw-Hill Insurance Series.

— *Formulaires - Assurances des entreprises*, 1989, Laurentienne Générale.

MOREAU, Rémi, « L'assurance des immeubles en copropriété : besoins collectifs des copropriétaires », *Contact*, vol. XIV, n° 3, août 1988, Association de l'immeuble du Québec.

MOREAU, Rémi, « L'assurance des immeubles en copropriété : besoins individuels des copropriétaires », *Contact*, vol. XIV, n° 4, octobre 1988, Association de l'immeuble du Québec.

MOREAU, Rémi, « Les assurances relatives aux immeubles en copropriété : caractéristiques et distinctions », *Assurances*, N° 2, juillet 1982.

MOREAU, Rémi, « Les garanties d'assurance pour condominium », *Assurances*, n° 3, octobre 1980.

ROBERTSON, James A., "The problems of additional insureds", *CPCU Journal*, June 1984.

— The Santa Clara Valley of Chapter of the Society of CPCU, 1974, "The Insuring of Condominium and Cooperative", Research Award Winners.

TASSÉ, Marcel et Me René LANGLOIS, « Assurance de copropriété divise résidentielle. Qui faire quoi en cas de sinistre de chose ? », Colloque, Société des fellows de Montréal, 17 février 1988.

TOMBINSON, Michael, « L'assurance des immeubles en copropriété au Québec », *Regards*, février 1986.

— “A Look at insurance for condominium”, *The John Liner Letter*, September 1982.

— “Targeting the Condominium Association”, *Insurance Marketing Insider*, June 1988.

Faits d'actualité

par

R.M.

1. Catastrophes naturelles de l'été 1993 : les Inondations, aux États-Unis, en Inde et ailleurs sur le globe

Les États-Unis et l'Inde ont partagé, en juillet 1993, un bien triste bilan du fait des inondations : les États-Unis au plan des dégâts matériels et l'Inde au plan des pertes de vie.

477

Aux États-Unis, dans quatre ou cinq États du Middle West, notamment le Missouri et l'Iowa, une pluie continuelle tomba pendant quatre semaines en juillet. Elle aurait chassé au moins cinquante mille Américains de leur logis et provoqué plus de quarante pertes de vie.

Le bilan des dégâts matériels causés par le débordement du Mississippi et du Missouri est catastrophique. Les experts ont mentionné le chiffre de quinze milliards de dollars. Le débordement causa une gigantesque crue des eaux qui provoqua l'endommagement des liaisons routières et ferroviaires et la destruction de milliers d'édifices commerciaux et résidentiels. De plus, ces dégâts s'accompagnèrent d'un manque d'eau potable, d'une accumulation de 300 000 tonnes d'ordures ménagères, de 20 000 tonnes de déchets industriels et de l'absence de nombreux services municipaux, scolaires, hospitaliers et autres. On compterait plus de 10 000 arbres arrachés.

À la fin de juillet, les assureurs prévoyaient déboursier plus de 1,3 milliard de dollars (moins de 10 % des pertes totales) pour des dommages directs et indirects et pour la perte de récoltes.

Le président des États-Unis a obtenu du Congrès une aide financière de 3 milliards de dollars, répartie sur neuf États, jugée bien mince par les responsables locaux.

L'ampleur fut telle que le vice-président a mentionné que cette inondation venait de donner aux États-Unis leur sixième grand lac. En effet, plus de 40 000 terres cultivées furent complètement noyées sous les eaux (41 000 km² de terres agricoles inondées).

478

La situation fut encore plus dramatique en Asie. En Inde, au Népal et au Bangladesh, les terribles inondations de juillet provoquées par la mousson furent la cause de 6 000 pertes de vie, de 7 millions de sans abri et de la destruction de plus de 400 villages.

Il s'agirait de la pire inondation que le nord de l'Inde ait connue depuis cinquante ans. Comme le malheur ne vient jamais seul, ce drame épouvantable fut accompagné d'épidémies de choléra et de dysenterie.

D'autres pays ont également été frappés. Les fortes pluies qui ont suivi le passage de l'orage tropical Bret, au Venezuela, en août 1993, ont provoqué la mort d'une centaine de personnes et des milliers de sans-abri. Durant la même fin de semaine, dans le sud du Japon, les inondations et les glissements de terrains occasionnés par les pluies torrentielles du typhon Robyn causèrent la mort de près de 50 habitants. Plus de 5 500 habitations ont été inondées.

2. Tremblement de terre au Japon

À la mi-juillet, dans le nord du pays, l'un des tremblements de terre les plus meurtriers à survenir au Japon depuis 1968 a provoqué la mort de 112 personnes et causé de nombreux dommages matériels. Le séisme mesurait 7,8 à l'échelle de Richter.

Le séisme aurait affecté principalement les entreprises mais peu d'entre elles étaient assurées contre le risque de

tremblement de terre. Les particuliers seraient, quant à eux, couverts en vertu d'un programme public d'assurance.

L'ampleur des dégâts assurés serait considérable. Selon les données recueillies auprès des assureurs japonais, les pertes totaliseraient environ 1.8 millions de yens (17,1 millions de dollars). En janvier dernier, toujours au Japon, un autre tremblement de terre causa des dégâts matériels s'élevant à 900 millions de yens (8,6 millions de dollars).

3. L'acquisition de La Laurentienne par Desjardins

479

Le 8 juillet dernier, le président du Mouvement Desjardins et le président de La Laurentienne annonçaient qu'un nouveau groupe financier pourrait voir le jour le 31 décembre 1993 : la Société financière Desjardins Laurentienne, née du projet d'achat de La Laurentienne par le groupe Desjardins.

Grâce à un réseau actuel de 1 325 Caisses, le Mouvement Desjardins détient 35 % du marché de l'épargne et 40 % de celui des prêts hypothécaires. L'actif totalise 40 milliards de dollars. Si la vente se réalise, l'actif de Desjardins passerait à 80 milliards de dollars, ce qui placerait ce groupe au sixième rang des plus importantes institutions financières au Canada.

Cette importante transaction devrait avoir, à court ou à moyen terme, un impact sur les sociétés d'assurance-vie et les sociétés bancaires des deux groupes et sur une possible intégration de leurs opérations. Les opérations d'assurance générale ne sont pas visées puisque la Laurentienne Générale ne fait pas partie de la transaction. Un groupe français, Le Groupe Victoire, qui détenait déjà, depuis 1991, 50 % du capital-actions de la Laurentienne Générale, fera l'acquisition de l'autre moitié restante.

Cependant, tant que l'Inspecteur général des institutions financières n'aura pas donné son aval, la transaction ne pourra être conclue ; ce qui devrait être fait avant le 31 octobre 1993, date à laquelle un rapport serait remis à cet égard

au ministre Louise Robic. Les autorités fédérales doivent également approuver la transaction.

4. Les résultats de Lloyd's pour l'exercice 1990

480 Pour la troisième année consécutive, Lloyd's, London, le plus prestigieux marché de l'assurance britannique, européenne et mondiale, a annoncé une perte record de 2,92 milliards de livres, soit 5,5 milliards de dollars. On se souvient que les pertes annoncées au cours des deux exercices précédents totalisaient 2,06 milliards de livres (3,8 milliards de dollars) en 1989 et 510 millions de livres (970 millions de dollars) en 1988. L'écart important entre la perte annoncée de 1990 et celle de 1989 était dû à un accroissement massif des réserves pour sinistres non déclarés.

Ces résultats déficitaires résulteraient des catastrophes naturelles ou industrielles des années 89 et 90. Comme cette tendance a persisté, les prochains exercices financiers ne devraient être guère mieux (on prévoit déjà un déficit de un milliard de dollars pour l'année 1991). Les catastrophes naturelles et les sinistres majeurs de 1992 ont atteint un nouveau record : les dommages assurés dans le monde ont coûté 27,1 milliards de dollars. La revue *Sigma* (N° 2/93) mentionne : « Par rapport à l'année précédente, cela représente un accroissement de 87 %, après déduction du renchérissement. » Nous ignorons, à date, dans quelle mesure la sinistralité de la dernière année a affecté Lloyd's.

Cet assureur, ou plutôt cette institution, compte environ 32 000 investisseurs (les *Names*), dont le tiers se serait retiré des affaires. Un programme majeur de restructuration a été annoncé en avril dernier par son président, David Rowland, programme que nous avons brièvement commenté dans le numéro de juillet 1993 de la revue *Assurances*. Pour remédier à la faible capacité de Lloyd's (d'un volume de 11,1 milliards de livres en 1991, elle n'atteindrait que 8 milliards de livres en 1994), le programme propose l'admission de nouveaux membres corporatifs à responsabilité limitée.

5. Lloyd's se prépare à accueillir ses premiers membres corporatifs à responsabilité limitée

Une véritable révolution va bientôt s'opérer dans la vénérable institution britannique, dans le cadre de son plan de restructuration financière, annoncé en avril dernier.

Pour la première fois de son histoire, pourtant riche en rebondissements depuis 305 ans, Lloyd's accueillera, en janvier 1994, des membres corporatifs. Ces membres se distinguent des membres individuels : leur participation financière est limitée au montant de leur investissement alors que la responsabilité financière des membres individuels est illimitée.

481

Cette nouvelle source de capitalisation était rendue nécessaire pour permettre à Lloyd's de maintenir sa position de chef de file européen en matière de réassurance. Depuis trois ans, Lloyd's a encaissé un déficit accumulé totalisant près de 6,1 milliards de livres (12 milliards de dollars) et son capital, de 11,4 milliards de livres qu'il était en 1991, se situerait actuellement à 8,8 milliards de livres.

Grâce au vote majoritaire de 75 % des membres de Lloyd's en août dernier, le programme préconisé a été adopté.

6. Le rang prioritaire des détenteurs des régimes de rentes reconnu par la Cour d'appel

Rappelons d'abord les deux jugements initiaux de la Cour supérieure : celui du 4 décembre 1992 qui concluait que certains contrats de gestion de dépôts intervenus entre les Coopérants et des caisses de retraite, totalisant plus de 18 millions de dollars, n'étaient pas des contrats de rente, ni assimilables à des contrats d'assurance, et n'avaient pas à être remboursés par la SIAP ; et cet autre jugement du 22 janvier dans lequel la Cour supérieure avait statué que les contrats de rentes individuelles et les REÉR, émis par les Coopérants, étaient des polices d'assurance.

Dans une première décision, le 30 juillet 1993, la Cour d'appel a d'abord confirmé le jugement de janvier, rendu

par la Cour supérieure, en reconnaissant que les droits des détenteurs de rentes et de REÉR sont au même rang que ceux des détenteurs de contrats d'assurance. La Cour a ainsi permis à la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP) de libérer les sommes appartenant à quelque 25 000 personnes. Jusque-là, ces sommes étaient gelées dans la faillite de l'institution financière.

482

En outre, dans une seconde décision, rendue le même jour, la Cour d'appel renversa la décision du mois de décembre en reconnaissant le rang de créanciers privilégiés à vingt-six caisses de retraite confiées à la gestion des Coopérants. L'admissibilité au fonds d'indemnisation des assureurs représente une somme de 18,8 millions de dollars.

7. Cinq banques canadiennes condamnées à verser près de 4 millions de dollars à Lloyd's

À la suite d'un jugement rendu par un tribunal britannique, le 20 juillet dernier, cinq banques canadiennes devront payer à Lloyd's la somme de 3,9 millions de dollars, plus les intérêts et les frais judiciaires.

En effet, une cour commerciale, qui fait partie de la Haute Cour britannique, a décidé que les cinq banques canadiennes n'avaient pas respecté leur engagement en vertu de lettres de crédit bancaire payables à Lloyd's. Les banques refusaient d'honorer les lettres de crédit en invoquant des cas de fraudes. Les lettres de crédit bancaire sont similaires aux cautionnements souscrits par des compagnies d'assurance.

8. Loi concernant l'assurance maritime, c. 22, 1993

Annoncée depuis longtemps, la nouvelle *Loi sur l'assurance maritime* présentée à la Chambre des communes du Canada et sanctionnée le 6 mai 1993, s'applique à toutes les polices maritimes, assujetties aux lois fédérales. Cette loi a été publiée dans la *Gazette du Canada*, Partie III, Vol. 16, N° 2. Le Parlement fédéral possède le pouvoir de légiférer sur cette

matière dans le cadre de la navigation et du transport interprovincial.

La nouvelle loi contient des dispositions applicables au contrat d'assurance maritime, des règles sur l'intérêt assurable, sur la valeur assurable et sur les déclarations du risque, sur les engagements (*warranties*), sur l'opération maritime, sur la prime, sur la cession de la police, sur la perte et le délaissement, sur le règlement de l'indemnité et les droits de l'assureur après le règlement, sur le cumul d'assurances, sur la sous-assurance et sur l'assurance mutuelle.

483

Dans le cadre de leur pouvoir de légiférer sur les contrats d'assurance, les provinces peuvent également adopter des lois sur l'assurance maritime : telles lois existent en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick, en Ontario, au Manitoba, en Colombie-Britannique et au Québec, où cette législation se trouve dans le Code civil. À cet égard, les articles 2505 et suivants du nouveau Code civil du Québec, qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994, contiennent de nouvelles dispositions sur le contrat d'assurance maritime.

9. Nouvelle loi fédérale sur la sécurité automobile

Le Parlement canadien a adopté la *Loi sur la sécurité automobile*, c. 16, sanctionnée le 6 mai 1993 et publiée dans la *Gazette du Canada*, partie III, le 5 juillet 1993.

Deux lois sont abrogées en vertu de cette loi : la *Loi sur la sécurité des véhicules automobiles* et la *Loi sur la sécurité des pneus de véhicule automobile*.

Cette loi vise la fabrication et l'importation des véhicules et équipements automobiles en vue de limiter les risques de mort et de dommages corporels, matériels et environnementaux.

10. Le projet de loi 68 sur les renseignements personnels est adopté au Québec

Le projet de loi 68, intitulé *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, a été adopté et sanctionné le 15 juin 1993. Cette loi a pour but d'établir des règles particulières à l'égard de renseignements personnels sur autrui qui sont recueillis, détenus, utilisés ou communiqués à des tiers par des entreprises privées.

484

Cette loi ne s'applique pas au secteur public, lequel est régi par la *Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels* (L.R.Q., c. A-2.1). En outre, cette loi abroge l'article 25 de la *Loi sur les intermédiaires de marché*, qui édictait ce qui suit : « Sauf s'ils sont requis par une personne ou un organisme ayant le pouvoir de contraindre à leur communication, les renseignements personnels qu'un intermédiaire de marché en assurance recueille à l'occasion de l'exercice de ses activités ne peuvent être divulgués, dans chaque cas, qu'avec l'autorisation spécifique de la personne concernée. Cette autorisation indique à qui ces renseignements sont divulgués et à quelle fin, conformément aux règlements du gouvernement. »

Mentionnons les titres des sections de la loi : application et interprétation, collecte de renseignements personnels, caractère confidentiel des renseignements personnels, communication à des tiers, accès des personnes concernées, recours, agents de renseignements personnels, application de la loi, dispositions diverses, dispositions modificatives et dispositions finales.

L'une des dispositions finales (art. 114) prévoit que « toute personne qui exploite une entreprise doit écrire l'énoncé de l'objet des dossiers qu'elle détient sur autrui à la date de l'entrée en vigueur de l'article 4 avant l'expiration d'une période d'un an à compter de cette date. » L'article 4 auquel cet article réfère énonce ce qui suit :

Toute personne qui exploite une entreprise et qui, en raison d'un intérêt sérieux et légitime, peut constituer un dossier sur autrui doit, lorsqu'elle constitue le dossier, inscrire son objet.

Cette inscription est considérée faire partie du dossier.

Cette loi imposera aux assureurs et aux cabinets de courtiers, entre autres entreprises privées, l'obligation de respecter la confidentialité des renseignements personnels qu'ils détiennent sur autrui. La Loi devrait entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1994.

485

11. Le projet de loi 164 sur l'assurance automobile en Ontario est adopté

Le projet de loi 164 a été adopté officiellement en troisième lecture le 19 juillet 1993. La nouvelle *Loi ontarienne sur l'assurance automobile*, qui devrait entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1994, a fait l'objet de discussions et d'amendements jusqu'à la veille de son adoption. Les amendements apportés par le ministre Charlton permettent d'accroître les indemnisations directes aux victimes d'accident et de limiter toute poursuite judiciaires quant aux pertes économiques découlant d'un accident d'automobile.

Voici un bref résumé de la Loi préparé par *The Lawyers Weekly*, Vol. 13, N° 13, le 23 juillet 1993 :

After abandoning plans for a publicly-owned car insurance system, the NPD government introduced its proposed no-fault plan (Bill 164) in December 1991. The plan offers improved no-fault benefits, but removes the right to sue for economic loss. Actions for general damage are available only on a restrictive basis.

Under amendments introduced in June, actions will be permitted only if the plaintiff has died

or suffered: "serious disfigurement" or "serious impairment of an important physical, mental or psychological function."

Selon le Bureau d'assurance du Canada, l'un des effets de la nouvelle loi serait d'augmenter les primes d'assurance de 6 % à 8 %.

12. Les caisses privées de retraite seront obligées de contracter des polices d'assurance couvrant la fraude

486

Par le projet de loi 103, déposé par le ministre de la Main-d'oeuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation professionnelle, le gouvernement québécois a annoncé son intention d'obliger les caisses de retraite privées à détenir certains contrats d'assurance :

- assurance contre la fraude et les détournements ;
- assurance contre la responsabilité civile des membres des comités de retraite.

13. Expérience d'un guichet automatique pour les assurances

Une banque tente actuellement une expérience inédite en matière d'assurance. Un système de référence permet d'obtenir les informations utiles au choix d'une assurance de dommages ou d'une assurance de personnes.

Ce système est actuellement expérimenté par la banque Toronto-Dominion dans six succursales situées à Toronto. Cette banque s'est associée, il y a quatre ans, avec la compagnie d'assurance Simcoe & Erie. Depuis la nouvelle loi fédérale de 1992, les banques peuvent faire diverses opérations en matière d'assurance, sauf la vente dans leurs succursales.

14. Les résultats du premier trimestre de l'année 1993

Sous un arrière-plan économique qui commencerait à s'améliorer, nous dit-on (le PNB a augmenté de 2% par rapport à la même période, l'an dernier), bien que la confiance des consommateurs demeure fragile, l'assurance de dommages au Canada a connu une amélioration, au premier trimestre, par rapport à celui de l'an dernier. En témoignent des revenus d'opération (après impôt) de 338 millions de dollars, par rapport à ceux de l'an dernier, pour la même période, selon les chiffres publiés dans *The Quarterly Report (1st Quarter 1993)*, dont voici un bref aperçu :

487

Premier trimestre

(en millions de dollars)

	1992	1993
Primes nettes émises	3 372 \$	3 565 \$
Sinistres nets encourus	2 794 \$	2 860 \$
Rapport sinistres à primes	77,3 %	77,6 %
Pertes techniques (avant impôt)	- 365 \$	- 376 \$
Revenus de placement (avant impôt)	655 \$	604 \$
Rapport combiné	110,1 %	110,2 %
Revenus d'opération (après impôt)	254 \$	338 \$

15. Le risque de cancer du poumon existe toujours chez les anciens fumeurs

Un bref article de la revue *Experiodica* (3/93) fait état d'une récente étude de l'Université du Michigan, publiée dans le *Journal of the National Cancer Institute*.

Cette étude confirme que le fait de cesser de fumer peut réduire le risque de développer un cancer du poumon, mais non l'éliminer. En effet, dans le cas d'un ex-fumeur ayant commencé à fumer, vers l'âge de 17 ans, plus d'un paquet de

cigarettes par jour et ayant cessé entre 30 et 40 ans, l'étude révèle que le risque de développer un cancer du poumon se réduirait à 7 % chez les hommes et à 10 % chez les femmes. Néanmoins ce risque demeure deux fois plus élevé que celui des non-fumeurs.

16. L'incidence du dernier budget ontarien sur les primes d'assurance

488 Le dernier budget de l'Ontario, déposé par le gouvernement Ray, le 19 mai 1993, contient des nouvelles mesures fiscales sur les primes d'assurance. Celles-ci sont désormais assujetties à une taxe provinciale sur les ventes, payables directement par les consommateurs. Cette taxe de vente est de 5 % en matière d'assurance automobile et de 8 % en matière d'assurance habitation. Cette taxe s'ajoutera donc à la taxe de 3 % sur les primes d'assurances, payable par les compagnies d'assurance.

Reinsurance Dialogue

between

Christopher J. Robey¹

and

David E. Wilmot

August 25, 1993

489

**Re: 1. Casualty multiple losses
2. The Net Retained Lines Clause**

Dear Mr. Wilmot,

Casualty multiple losses

It is interesting that, until asbestosis losses, the reinsurance market was far more concerned with the definition of "occurrence" in property contracts than in casualty ones. Indeed, despite asbestosis and the other examples you cite, property occurrences still give more common problems, if not more serious ones. In insurance, on the other hand, it is the definition of a casualty occurrence which produces more questions.

You have given two examples of circumstances where the structure of a casualty reinsurance programme could result in a lack of cover for the ceding company — wider underlying excess cover and the use of an interlocking clause. However, these are rare tests of the adequacy of the limit under a reinsurance programme, which is far more likely to be tested for the same weaknesses by more common circumstances.

The issue you raise of the interlocking clause, used to bring together losses from the same occurrence covered under

¹ Mr. Christopher J. Robey is an executive vice president of B E P International Inc., member of the Sodarcan Group.

separate contract years, is no different than the issue every ceding company must face when deciding how much reinsurance protection to buy — how many policies could reasonably be expected to be involved in a single occurrence? If this question is answered adequately — it could never be answered definitively — it will survive a test from the interlocking clause just as well as the more likely test of joint liability under more than one policy from the same contract year.

490

The issue of the wider underlying excess cover is similar. If adequate cover would have been purchased on an all classes basis, then the same amount will be adequate on this basis.

The more limited cover in the higher layers was introduced as a replacement of all classes coverage all the way up in large part because of the unwillingness of many reinsurers to provide all classes cover. Limiting the higher layers to property, which is their only exposure, permits these reinsurers to participate and the ceding company to obtain the capacity it needs. The inclusion of other classes in the deductible is necessary for the program to work as designed. So long as the reinsurer is aware of the structure, it should not have any surprises in the circumstances of any claim it receives.

Neither structure is likely to be abused. Most reinsurers to-day will turn down an all classes program where they believe separate programs more appropriate. Normally it is only when a class cannot stand alone, usually because of its low premium volume, that it is included with other dissimilar classes. As for the interlocking clause, it is just as often the reinsurer participating on several years of the ceding company's programme which asks for it as a protection against paying two limits on the same occurrence.

One subject you mentioned in passing warrants, I think, further mention.

You refer to property and casualty losses from the same occurrence, giving as examples, the terrorist attack at the

World Trade Center in New York and possible liability claims following an earthquake because of failure to build to code etc. It is an issue you raised in your first letter of this exchange, in the July 1990 issue of *Assurances*.

As I said in my response then, I think it would be difficult to include liability losses which occur at the time of an earthquake or other such disaster in the same occurrence as the earthquake. Where one building collapsed while its neighbour did not, and it can be shown that the surviving building was built according to code but the collapsed one was not, the proximate cause of the liability loss would be the failure to build to code, not the earthquake. If they both fell down, there may still be a liability case, but no damages despite the negligence, because the earthquake, not the negligence, caused the damages.

491

Net Retained Lines Clause

Now to another clause which sometimes appears in excess of loss contracts, the net retained lines clause.

Proportional contracts reinsure policies and, for a share of the premium under the policies reinsured, reinsurers will pay the same share of any losses under those policies. Non-proportional contracts, on the other hand, reinsure losses. Coverage applies to all losses from one occurrence, regardless of how many policies may be involved.

The definition of what part of the loss is covered is set out in the ultimate net loss clause. It would typically define what costs, such as legal fees and expenses, can be added to the loss, set out how salvages and recoveries are to be dealt with, and specify what other reinsurance recoveries must be deducted. This is usually all other reinsurance other than underlying excess of loss and, sometimes, quota share reinsurance.

Proper drafting of the clause will leave no doubt as to how the loss is to be calculated for reinsurance purposes. However, it is quite common for the contract to contain also a net retained lines clause.

This clause defines what part of the policies which are the subject of the reinsurance can produce losses to the agreement. In its most basic form, it limits this to that part of the policies which the ceding company retains net for its own account.

If both clauses are properly drafted, they accomplish the same purpose and produce the same loss to the contract. But if there is a mistake in drafting either one, the contradiction can only confuse the interpretation of the contract.

492

I have rarely seen a net retained lines clause which mentions underlying excess of loss reinsurance. One can argue, as I have, that excess of loss reinsurance reinsures losses not policies, so underlying excess of loss contracts do not change the ceding company's net retention under the policies which are the subject of the reinsurance. On the other hand, they do reduce the loss to the ceding company's net retention, so it is at best ambiguous.

Of more concern is the failure I come across from time to time to modify the net retained lines clause to include in the net retention cessions to quota share reinsurance, where the excess of loss is for common account. In such cases, the ultimate net loss clause is invariably changed, since it seems to be the focus for defining exactly what losses are covered.

Some versions of the net retained lines clause may seek to do more, for example to require the ceding company to maintain the same underwriting policy as was in place at the time the contract was negotiated, particularly as it concerns cessions to a surplus contract and the purchase of facultative. Some may go as far as to incorporate the ceding company's line guide into the contract.

I think incorporating the line guide is going too far. A ceding company should be able to make adjustments to its guide during the year without the permission of the reinsurer, so long as it does not materially increase the reinsurer's liability.

The measure of materiality is also at the heart of any condition in the net retained lines clause which prohibits the company from making any changes in its underwriting policy. Indeed the reinsurer seems to be firing at the wrong target, or at least concentrating on one target while ignoring a more important one.

The reinsurer must be concerned that the underwriting policy, including the line guide, which will be in force during the contract is close to the one which was in place when the results used to underwrite the contract were achieved. Indeed, as the contract gets under way, changes in policy become progressively less important to the reinsurer, presuming the contract is on a losses occurring basis, rather than a policies issued one. A smaller and smaller portion of the policies written will expose the contract as it gets closer to its termination. Even a major change in December will have no material impact on the exposure to loss of the reinsurer on a calendar year losses occurring contract.

493

The possible additions to the net retained lines clause therefore revolve around the question of materiality. The ceding company should not be prevented from making changes which do not increase materially the reinsurer's liability, or even required to get the reinsurer's permission for them. On the other hand, the basic principles of reinsurance require that changes which have a material impact on the reinsurer must be discussed with it.

A clause can be added to the contract requiring such changes to be discussed, however spelling out in a contract one of the basic principles underlying it can be dangerous. If the clause sets out some of the things which the reinsurer considers to be material, it leads to the presumption that what is not mentioned is not material. However, it is almost impossible to set out in advance all the material changes which may occur.

Use of such phrases as "for example" or "and the like" can also be limiting, since they suggest that other unspecified changes considered material are of the same type as those

specifically mentioned. It would be better, I think, to rely on the all-inclusive principal of materiality without attempting to define it in the contract.

Since the net retained clause seeks to accomplish what the ultimate net loss clause also does, it would be preferable to select one to do the job and do away with the other. Including both, even in a well-drafted contract, is confusing, since the person seeking to interpret the contract will presume there was a reason for including both clauses and seek the difference therefore presumed to exist between them.

494

The better clause to use is undoubtedly the ultimate net loss clause and the net retained lines clause should therefore be eliminated.

This choice becomes even clearer with the introduction into surplus contracts of a loss occurrence limit. If the overflow from this limit is protected in the catastrophe program, the ultimate net loss clause needs no further change, since it already provides for the deduction of recoveries from other reinsurances. What is not recovered because of the occurrence limit is not deducted.

The net retained lines clause however does not permit inclusion of losses under the part of a policy ceded to the surplus, even if there is no loss recovery from the surplus because of the loss occurrence limit. The change needed to the net retained lines clause complicates an already unnecessarily complicated combination of clauses.

This new difficulty with the net retained lines clause underlines the fact that excess of loss contracts reinsure losses not policies and the clauses in the contract should reflect this, as the ultimate net loss clause does but the net retained lines clause does not.

Yours sincerely,

Christopher J. Robey

Chronique juridique

par

Rémi Moreau

Le fardeau de la preuve dans les contrats d'assurance

Le fardeau de la preuve, en matière de droit contractuel des assurances, est parfois mal compris, notamment lorsque la matière assurable découle d'une garantie, d'une exclusion, d'une restriction ou d'une condition d'assurance. Nous tenterons de faire le point sur cette question délicate par des exemples précis tirés de la jurisprudence.

495

L'article 1203 du Code civil stipule : « Celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit la prouver. Réciproquement, celui qui en oppose la nullité ou l'extinction doit justifier les faits sur lesquels est fondée sa contestation. »

Le nouvel article 2803 C.c.Q. ne modifie pas substantiellement l'état du droit : « Celui qui veut faire valoir un droit doit prouver les faits qui soutiennent sa prétention. Celui qui prétend qu'un droit est nul, a été modifié ou est éteint doit prouver les faits sur lesquels sa prétention est fondée. »

La preuve de la garantie d'assurance

La première partie de l'article 1203 C.c. précité est mieux connue que la seconde. L'assuré qui réclame de son assureur l'exécution d'une obligation contractuelle, telle une garantie, devra établir que le sinistre est dû à un risque couvert. Nous faisons allusion ici au contrat d'assurance incendie ou à tout autre formulaire désignant spécifiquement les risques garantis : l'explosion, la foudre, les tempêtes, la grêle, etc.

Ainsi, dans l'affaire *Société mutuelle d'assurance générale du Saguenay c. Jacques Boucher et l'Office du crédit*

*agricole et une autre*¹, la Cour d'appel devait se prononcer sur une poursuite de l'intimé contre une compagnie d'assurance, à la suite de l'effondrement du toit de l'un de ses bâtiments de ferme. Le contrat couvrait spécifiquement l'effondrement de toit causé par le vent. La Cour supérieure avait condamné l'assureur à indemniser l'assuré, malgré les prétentions de l'assureur à l'effet que la prépondérance de la preuve permettait de conclure que l'effondrement du toit était dû à la pesanteur de la neige, ce risque n'étant pas couvert. Le tribunal d'appel donne droit à l'assureur, même si la prépondérance de la preuve ne permettait pas de conclure que l'effondrement était causé par le vent ou la pesanteur de la neige. Le tribunal conclut que l'assuré avait le fardeau de prouver que l'effondrement du toit était dû à un risque couvert par la police, ce qu'il n'avait pas réussi à démontrer.

La preuve de la créance de l'assuré est double. À titre d'exemple, dans le cas d'un incendie, il doit d'abord faire la preuve du sinistre et ensuite prouver que le sinistre est couvert selon la garantie d'assurance.

La preuve du sinistre est relativement simple : il s'agit d'une question de fait et de quantum. Cette preuve de l'assuré, dans les délais requis, est subordonnée aux prescriptions de l'article 2573 C.c., c'est-à-dire : établir les circonstances du sinistre et fournir les pièces justificatives à la demande de l'assureur. L'omission de fournir des pièces justificatives peut parfois causer des problèmes², quoique ceux-ci peuvent être résolus par la production d'une attestation assermentée³. Le fait d'avoir des difficultés à établir avec précision une réclamation n'est pas suffisant, selon la jurisprudence, pour remettre en question la bonne foi de l'assuré⁴.

¹(1992), R.R.A. 1043.

²*Albany Insurance Co. et autres c. Reliable Cartage Ltd et d'autres et Markel insurance Co. of Canada*, (1992) R.J.Q., 2594 (porté en appel); *Paul Nudelman Jewellers inc. c. John Arthur Madiil et une autre*, (1991) R.R.A. 361 à 370; voir aussi (1992) R.R.A. 166 et 167.

³*Gérald Morin c. Sun Alliance Compagnie d'assurance*, (1987) R.R.A. 482; *Pierre Pineault c. La Saint-Maurice, compagnie d'assurances*, (1992) R.R.A., 449.

⁴*Kosel inc. c. Zurich, Compagnie d'assurance*, (1991) R.R.A. 355.

La preuve de l'obligation de l'assuré réside ensuite dans la démonstration que le sinistre est couvert par la garantie stipulée au contrat. Pour les fins de notre exemple, il suffit à l'assuré de démontrer qu'un incendie s'est produit et que cet événement, au demeurant non prévu ni voulu, est la cause directe des dommages subis.

Nous signalons toutefois une exception en matière d'assurance de biens, dans les contrats usuellement appelés « tous risques ». Ce formulaire élargi à tous les dommages directement subis, sous réserve des exclusions explicitement décrites, a pour conséquence de modifier le fardeau de la preuve. Il suffit à l'assuré de prouver l'existence d'un dommage. Si l'assureur entend nier l'application de la police, il lui appartiendra de prouver l'application d'une exclusion précise, clairement énoncée. Nous traiterons de façon plus détaillée cet aspect à la section suivante.

497

Une garantie peut parfois être assortie de conditions. Par exemple, l'assureur s'engage à garantir l'assuré contre les conséquences de la pollution. Dans un paragraphe subséquent, l'assureur stipule que, pour être couverts, les dommages doivent résulter d'un sinistre ayant été découvert dans les 120 heures après s'être produit. Comme nous l'examinerons à la section suivante, nous croyons qu'un telle condition doit être assimilée à une exception, dont la charge incombe à l'assureur. En effet, conformément à la deuxième partie de l'article 1203 C.c., si l'assureur prétend que l'origine du sinistre est prescrite, ou qu'un droit est éteint, il appartient à lui seul de le justifier. Dans le cas contraire, l'assuré a le droit à la garantie.

Lorsque la garantie est liée à la notion d'accident, comme en assurance responsabilité et en assurance automobile, l'assureur qui refuse le paiement au motif qu'il ne s'agit pas d'un accident, doit prouver que l'assuré a voulu l'événement et ses conséquences prévisibles⁵.

⁵*Antonio Bello c. Assurances générales des Caisses Desjardins inc.* (1993) R.R.A. 465.

En matière d'assurance de la responsabilité civile par laquelle l'assureur garantit à l'assuré qu'il assumera sa défense et payera les frais, si cet assuré a droit au bénéfice de l'assurance, il ne suffit pas à l'assureur, selon le tribunal, de dire que le contrat ne s'applique pas pour refuser de prendre fait et cause de son assuré. Dans la cause *Ferme V. Forino & Fils inc. c. Denis Mercier et Valmont Société Mutuelle d'Assurance Générale*, il fut décidé que l'assureur devait supporter les frais judiciaires, après son refus injustifié d'assumer la défense de l'assuré. L'ensemble de la preuve paraissait suffisamment concluant pour inciter l'assureur à intervenir lors du procès⁶.

498

La preuve d'une exclusion

Ceci nous ramène au lien entre les deux énoncés de l'article 1203 C.c. précité. Une fois que l'assuré a réussi à prouver que le sinistre découle d'un risque garanti, l'assureur qui désire contester le bien fondé de la réclamation devra démontrer qu'une exclusion s'applique, conformément au deuxième énoncé de cette disposition. En reprenant l'exemple de l'assurance incendie, une fois que l'assuré a réussi à établir le dommage et la cause du sinistre, il revient à l'assureur de prouver, si tel est le cas, l'acte frauduleux de l'assuré. La preuve par l'assureur de l'intention frauduleuse doit être manifeste⁷. Une fois qu'un tribunal de première instance s'est prononcé, un tribunal d'appel ne peut intervenir sur la bonne foi ou la mauvaise foi de l'assuré, qui est une question d'appréciation et de crédibilité laissée à la discrétion du premier tribunal, sauf s'il est allégué que ce tribunal a commis une erreur manifeste⁸.

Nous mentionnions précédemment une garantie sur la pollution, formulée par l'assureur de manière à ce qu'elle ne s'applique que si le sinistre est découvert dans les 120 heures après s'être produit. Si l'assureur prétend que la garantie est

⁶(1992) R.R.A. 1011 à 1016.

⁷*General Accident Compagnie d'assurance du Canada c. Michel Marceau*, (1992) R.R.A. 402 et 403; *Gérald Morin c. Sun Alliance*, (1987) R.R.A. 482.

⁸*La Compagnie d'assurance Guardian du Canada c. Ronald Robinson et Charles Lajeunesse Assurances Ltée*, (1992) R.R.A. 382 à 388.

nulle ou éteinte, parce que le délai est expiré, nous croyons qu'il lui revient selon la loi de le démontrer.

Dans certaines polices se rapportant à des vols de bijoux ou de manteaux de fourrure, l'assureur peut vouloir nier l'application de la garantie en alléguant l'exclusion suivante : « tout bien illégalement acquis ou illégalement transporté au Canada ». La jurisprudence⁹ et la doctrine¹⁰ nous fournissent de nombreux exemples.

Un autre exemple nous est donné par la décision rendue dans *Paul Poulin Inc. c. Le Groupe Commerce*¹¹. À la suite d'un incendie, la Cour supérieure avait rejeté la réclamation d'un assuré, et accepté la preuve de l'assureur portant sur une exclusion stipulant que les dommages étaient attribuables à des courants électriques artificiels. La Cour d'appel n'a pas modifié le jugement de première instance. Elle a conclu que l'assureur avait satisfait au fardeau qui lui incombait d'établir que la cause de l'exclusion visait bien les circonstances du sinistre. Cette décision est intéressante car elle fait intervenir un autre principe de preuve, prévu à l'article 2482 C.c.

Selon cet article, l'assureur ne peut invoquer de conditions ni de restrictions qui ne sont pas prévues explicitement dans la police. En effet, suivant l'exemple précédent, l'assureur était admis à récuser l'indemnité parce que, à la suite d'un renouvellement, le contrat prévoyait une exclusion spécifique aux faits en cause. L'assuré invoquait que telle exclusion n'apparaissait pas dans sa police antérieure et qu'elle constituait une réduction des engagements de l'assureur à laquelle cet assuré n'avait pas consenti, au sens de l'art. 2482 C.c. Le Tribunal d'appel estima que la police antérieure était éteinte pour deux raisons : d'abord parce que l'art. 2482 C.c. ne s'appliquait qu'au cas de modification d'une convention

⁹*Schultz c. Commercial Union Assurance Co. of Canada*, (1985) C.S. 416; *Enriques Fortes c. Compagnie d'assurance Fidélité du Canada*, (1988) R.R.A. 170; *Annette Fant c. L'Équitable, Compagnie d'assurances générales*, (1983) C.P. 181.

¹⁰Bernard FARIBAULT, « Rien à déclarer ? » *Assurances*, Juillet 1985, p. 177.

¹¹(1986) R.R.A. 93.

d'assurance préexistante ; et, parce qu'en l'absence de proposition écrite, aucune preuve d'accord verbal n'avait été faite par l'assuré, réservant expressément les dispositions du contrat d'assurance antérieur.

500 Qu'en est-il de la possibilité offerte à l'assureur d'invoquer une exclusion n'apparaissant pas dans la police mais dans un formulaire abrégé de cette police, notamment en assurance automobile ? Selon l'arrêt *Marie-Reine du Sablon c. La Prudentielle Compagnie d'assurance Ltée*¹², l'assureur n'a pas le droit d'invoquer une exclusion qui n'apparaît pas dans le formulaire abrégé, s'il n'a jamais remis à l'assuré le formulaire standard de la police, soit lors de la date de prise d'effet, soit lors d'un renouvellement subséquent. Une décision rendue dans *D.K. Automobile Inc. c. Société nationale d'assurance Ltée*¹³ est au même effet.

Un autre exemple de la double nécessité d'une preuve de l'application de la garantie par l'assuré ou de l'exclusion par l'assureur nous est offerte dans la décision *Joseph Antinozzi c. Groupe Dominion du Canada*¹⁴. Dans cette affaire, la propriété de l'assuré avait été endommagée lors de l'inondation survenue à Montréal le 14 juillet 1987. Le demandeur alléguait que l'infiltration d'eau dans la maison avait été provoquée par l'obstruction du drain de la toiture alors que la compagnie d'assurance défenderesse soutenait d'une part, qu'il appartenait à l'assuré d'établir que le dommage était couvert et, d'autre part, que l'avenant couvrant le débordement d'eau soudain et accidentel d'un drain ne s'appliquait pas en l'espèce puisque l'eau qui avait causé le dommage s'était accumulée sur le toit et non dans le drain.

Le tribunal d'appel donne tort à l'assureur en s'appuyant sur la deuxième partie de l'article 1203 C.c., à savoir que celui qui oppose la nullité ou l'extinction d'une obligation doit prouver les faits sur lesquels est basée sa contestation.

¹²(1988) R.J.Q. 2305 à 2310.

¹³(1989) R.R.A. 660.

¹⁴(1989) R.R.A. 706 à 710.

L'assureur a failli dans sa preuve et il semble que, pour sa part, l'assuré ait réussi à établir que la cause du dommage résultait de la pluie intense du 14 juillet et que les ouvertures du drain avaient été obstruées par des matières transportées par le vent ou la pluie. Le tribunal a constaté que l'assureur ne s'était pas déchargé du fardeau de prouver que l'eau qui avait causé les dommages n'avait jamais pénétré dans le drain. Cette décision a été portée en appel par l'assureur, peut-être à cause de l'insuffisance de la preuve qui devait être apportée par l'assuré au plan de l'application de la garantie.

501

Dans une autre affaire¹⁵, relativement à l'inondation du 14 juillet 1987, le tribunal dispose que le fardeau de démontrer la nature et l'étendue des dommages selon la garantie retrouvée dans la police repose sur l'assuré et qu'une fois cette preuve faite il revient alors à l'assureur de démontrer que les dommages ne sont pas reliés à l'inondation mais à un autre événement, si tel est le cas. La preuve de l'assureur peut engendrer des doutes dans l'esprit du tribunal. En cas de doute ou d'ambiguïté, celui-ci doit être interprété en faveur de l'assuré.

La preuve d'une exception dans une exclusion

Une autre question est susceptible de provoquer quelque difficulté : qu'en est-il des exceptions à des exclusions ? En effet, il arrive que la formulation d'une exclusion contienne une réserve faisant en sorte que ladite exclusion ne s'applique pas, pour des motifs particuliers, clairement délimités. S'il appartient à l'assureur d'établir l'application d'une exclusion pour nier la couverture, à qui revient-il de prouver l'exception dans l'exclusion ? L'arrêt de la Cour d'appel *Allstate du Canada, Compagnie d'assurance c. Les Tapis Roger Papillon inc.*¹⁶ nous fournit la réponse.

Dans l'examen des circonstances d'une inondation, à l'origine de cette affaire, il est opportun de rappeler que le

¹⁵*Lami Ceramics inc. c. Simcoe & Erie General Insurance Company et la Banque Nationale du Canada*, (1990) R.R.A. 1002 à 1005.

¹⁶(1990) R.R.A. 893 à 897.

tribunal de première instance avait conclu, à l'instar de la cause précédente (l'affaire *Lami Ceramics inc.*), que les dommages avaient été causés, non pas par l'inondation elle-même, mais par l'arrêt d'une pompe électrique en raison de la corrosion. La police d'assurance dite « tous risques » contenait des exclusions dans lesquelles on retrouvait des exceptions :

Sont exclus les pertes, destructions ou dommages causés :

[...]

b) par l'inondation, étant précisé que par « inondation », on entend, outre les acceptions usuelles de ce mot, les vagues, la marée et la crue de toute étendue ou masse d'eau, qu'elle qu'en soit la cause ; **cette exclusion est sans effet en ce qui concerne** les dommages occasionnés par la fuite d'eau d'un réservoir affecté, sur les lieux, à la protection contre les incendies, ou d'une conduite principale d'eau ;

(les caractères gras sont de nous)

[...]

j) par les pannes ou dérèglements mécaniques, les défauts cachés, les vices de matériaux, les défauts de fabrication, le vice propre, la détérioration et l'usure.

Quant à savoir si la panne de la pompe était couverte, le tribunal décida qu'il ne s'agissait pas d'un risque exclu et l'assuré n'avait donc pas à relier sa réclamation à une exception qui en découlait. En outre, l'assureur n'a pu prouver l'application d'une exclusion ayant trait à l'inondation. Les dommages n'ont pas été causés par une inondation, selon la définition de ce mot dans la clause d'exclusion précitée.

Il nous est donc permis de tirer de cette décision la conclusion suivante. Si l'assureur avait réussi à prouver l'application d'une exclusion, contenant une exception, la charge

de la preuve de cette exception aurait alors rejailli sur les épaules de l'assuré. Il ne peut en être autrement, en toute logique, puisqu'une exception à une exclusion équivaut à une garantie, donc sujette au fardeau de preuve de l'assuré.

La preuve des avis : théorie de l'envoi (par l'assuré) ou de la réception (par l'assureur)

L'affaire *Michel Paillant c. Allstate Insurance Company of Canada*¹⁷ ne manque pas d'intérêt. À la suite d'une réclamation pour le vol d'une automobile, l'assureur nie couverture prétendant que la police avait été annulée préalablement, suivant un avis de résiliation pour non paiement de prime. Cet avis avait été envoyé à l'assuré par courrier recommandé et devait prendre effet 30 jours après sa réception, à moins que le paiement de la prime due soit reçu dans l'intervalle. Or, le demandeur n'a jamais reçu l'avis puisque la lettre avait été retournée à l'assureur avec la mention « non réclamée ». Le tribunal est donc appelé à examiner si le contrat d'assurance a été résilié conformément à la loi.

503

Le tribunal rappelle que, avant 1981, le seul fait pour l'expéditeur de déposer une lettre à la poste en rendait le destinataire propriétaire dès son dépôt. Depuis l'adoption de la *Loi sur la Société canadienne des postes*, cette présomption n'existe plus. L'article 2567 C.c., l'article 91 de la *Loi sur l'assurance automobile* de même que l'article 18 de la police d'assurance exigent la preuve de la réception de l'avis de résiliation. Cette preuve ne peut être faite dans la présente cause puisque le demandeur n'a pas reçu l'avis. Le tribunal constate que la police d'assurance était donc en vigueur au moment du sinistre.

L'appréciation de la preuve d'un acte criminel en droit civil

Lorsque l'assureur allègue que des actes criminels ont été commis par l'assuré ou par l'entremise de tiers, il lui importe

¹⁷(1992) R.R.A. 753 à 755.

de démontrer, par prépondérance de preuve, le bien-fondé de ces allégations. Si l'assureur réussit à faire cette preuve, le fardeau de la preuve revient ensuite à l'assuré¹⁸. À défaut d'une preuve directe, toute preuve circonstancielle est admise à l'aide de présomption de faits graves, précis et concordants¹⁹.

Dans un jugement rendu par la Cour d'appel dans l'affaire *American Home Assurance Company c. Auberge des Pins inc. et Constitution Assurance Company of Canada*²⁰, le juge de première instance avait conclu que la preuve de l'assureur n'établissait pas de façon suffisamment prépondérante un incendie pétré volontairement par l'assuré.

504

Les appelantes prétendent que le tribunal de première instance a appliqué un critère inadéquat pour déterminer la nature du fardeau de la preuve. En effet, selon elles, le tribunal aurait dû s'en tenir à la norme habituelle en droit civil, c'est-à-dire à la prépondérance de preuve ou à la balance des probabilités plutôt que d'appliquer des critères intermédiaires entre la norme de droit civil et le critère de droit pénal basé sur la preuve hors de tout doute raisonnable. Ce double critère aurait alors faussé toute l'appréciation de la preuve et empêché de conclure à l'existence de présomptions graves, précises et concordantes, selon lesquelles le président de la compagnie aurait alors mis le feu volontairement à l'immeuble assuré. La Cour d'appel donne raison aux appelantes en déclarant que l'analyse du premier juge aurait alourdi considérablement la charge de preuve des assureurs les exemptant de l'indemnité réclamée.

En matière de fraude, la Cour suprême²¹ s'est prononcée, en avril 1993, sur la nature de la preuve requise pour établir l'intention criminelle associée à l'infraction de fraude. Il

¹⁸*Ovila Plourde c. Pro-mutuelle Témiscouata, S.M.A.G.*, (1992) R.R.A. 190 à 204 (porté en appel); voir aussi (1992) R.R.A. 695.

¹⁹*Savoie c. Compagnie d'assurance Guardian du Canada*, J.E. 85-1054; *André Lussier c. Compagnie d'assurance Guardian du Canada*, (1987) R.R.A., 783 à 788.

²⁰(1990) R.R.A. 152 à 161.

²¹*Théroux c. La Reine*, N° LPJ-93-3018; *Zlatic c. La Reine*, N° LPJ-93-3017.

fut décidé, dans les deux causes, que l'*actus reus* de la fraude est établi par la double preuve suivante : (a) d'un acte prohibé, tel un simple mensonge ou un acte dolosif ; (b) de la privation causée par l'acte prohibé, soit une perte pécuniaire ou même le fait de mettre en péril les intérêts pécuniaires d'une victime. L'acte de fraude peut être établi par simple mensonge et l'intention malhonnête se déduit par le caractère délibéré d'un tel mensonge. Pour qu'il y ait fraude, selon les deux arrêts, il suffit que l'accusé ait eu l'intention de commettre l'acte malhonnête, sachant que cet acte pouvait avoir comme conséquence de mettre en danger les intérêts économiques de la victime.

505

La preuve en assurance de personnes

Les règles énoncées dans cette partie ne dérogent pas fondamentalement de celles que nous retrouvons en assurance de dommages. Examinons néanmoins certaines applications en assurance de personnes.

L'assureur refuse de payer l'indemnité au bénéficiaire de la police en alléguant l'existence de faussetés contenues dans la proposition d'assurance²². Comme la bonne foi se présume toujours et que l'assureur n'a pu établir le bien fondé de ses allégations, le tribunal tranche en faveur du bénéficiaire.

En assurance sur la vie, l'article 2532 C.c. stipule que l'assureur est obligé de payer l'indemnité en cas de suicide, selon la réserve qui suit :

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

Cet article a fait l'objet de nombreux débats judiciaires :

- La Cour d'appel accueille avec dissidence l'action de l'assureur qui a fait une preuve de circonstances

²²Goupil c. L'Industrielle Compagnie d'assurance sur la vie, (1980) C.P. 7.

pouvant indiquer que le suicide est survenu moins de deux ans après l'entrée en vigueur de la police²³.

- Un suicide survient moins de deux ans après l'entrée en vigueur de la police ; la règle de la prépondérance de la preuve s'applique, bien que l'action de l'assureur allègue une infraction criminelle. La preuve civile du suicide est établie²⁴.
- L'assureur doit repousser la présomption de mort accidentelle pour que l'exclusion de suicide s'applique. L'assureur fait appel à des experts et apporte une preuve indirecte de suicide par des indices graves, précis et concordants, notamment le diagnostic d'une dépression majeure. La défense de l'assureur est acceptée selon la preuve offerte²⁵.
- La formulation légale portant sur « deux ans d'assurance ininterrompue » peut causer un problème si l'assureur n'a pas été le même pendant cette période. Les intimés soutenaient, malgré un changement de police, que les mêmes garanties avaient été en vigueur pendant plus de deux ans, de façon ininterrompue avant le suicide de l'assuré, de sorte que l'assureur ne pouvait prouver l'application de l'exclusion en cause. L'assureur soutenait pour sa part que sa propre police était en vigueur depuis moins de deux ans. Le tribunal donna raison à l'assureur. La police précédente, quoique identique à la police subséquente, avait été interrompue à son expiration²⁶.

506

²³*Compagnie d'assurance-vie Crown Life c. Curateur public du Québec*, J.E. 82-1109.

²⁴*Depeault-Tétreault c. La Survivance, compagnie mutuelle d'assurance-vie*, J.E. 84-855.

²⁵*Jacques Trottier c. La Laurentienne, Compagnie mutuelle d'assurance*, (1986) R.R.A. 108.

²⁶*La Compagnie d'assurance L'Anglaise Américaine c. Denis Chayer*, (1986) R.R.A. 319; voir aussi (1992) R.R.A. 182.

L'agent d'assurance peut parfois lier l'assureur. Le décès survient un mois après l'entrée en vigueur de la police. Lors de la déclaration initiale du risque, il fut admis que l'assuré avait fait des déclarations mensongères à l'assureur quant à ses antécédents médicaux, propres à rendre nulle la police. Il ressort de la preuve que l'agent connaissait les problèmes d'alcool de l'assuré et savait qu'il souffrait d'hypertension. L'agent fut considéré le mandataire de l'assureur et la police n'a pas, de ce fait, été invalidée²⁷.

Dans une autre affaire de fausses déclarations sur des antécédents médicaux, l'assureur doit prouver que ce fait est pertinent et peut l'influencer dans l'acceptation du risque, ce qu'il a omis de démontrer. Le fait caché n'a donc pas empêché l'assuré de recevoir l'indemnité²⁸.

Le contrat d'assurance suppose la bonne foi. Le déclarant, au moment d'une demande d'assurance, ne peut que décrire sa condition telle qu'il la connaît. L'assureur a le fardeau de prouver la fausseté ou l'inexactitude des réponses fournies par l'assuré²⁹.

En matière d'acte criminel, un assuré est mutilé alors qu'il manipulait des explosifs. Le tribunal estime qu'il s'agit d'un accident au sens de la police, car l'explosion était inattendue. Toutefois, il est loisible à l'assureur de prouver l'application d'une exclusion portant sur un crime ou un acte délictueux³⁰.

Un assuré meurt à la suite d'un accident d'automobile. L'assureur prouve que le décès n'est pas accidentel, mais qu'il est lié à la conduite dangereuse, au sens du Code criminel, et que la perte de contrôle du véhicule était

²⁷*Jobin-Blouin c. Mutuelle du Canada*, J.E. 1056.

²⁸*Jeannot Beaulieu c. L'Industrielle, compagnie d'assurance sur la vie*, (1986) R.R.A. 94 (porté en appel).

²⁹*Banque Nationale du Canada c. Estelle Boutot et les Coopérants, Société Mutuelle d'assurance-vie et l'Industrielle-Alliance, Compagnie d'assurance sur la vie*, (1993) R.R.A. 461.

³⁰*Maurice Chevrier c. L'Union Canadienne*, (1987) R.R.A. 709 (porté en appel).

prévisible³¹. En matière de conduite en état d'ébriété, il n'est pas nécessaire que l'assureur prouve une relation causale entre l'ivresse du conducteur et l'accident. Il lui suffit de prouver qu'un acte criminel a été commis, au sens d'une exclusion à cet égard dans la police³². Par contre, une décision inverse est rendue après le décès d'un assuré causé par un accident d'automobile, alors qu'il conduisait avec un taux d'alcool dans le sang dépassant la limite permise par le Code criminel. Le tribunal estima que l'assureur ne s'était pas déchargé du fardeau de prouver l'existence d'un lien de causalité entre le décès et la conduite en état d'ébriété³³.

La cause suivante a fait la manchette des journaux, à l'époque où la décision a été rendue. Dans le formulaire de proposition, l'assuré avait faussement déclaré qu'il ne faisait pas usage de tabac, alors qu'il avait l'habitude de fumer des petits cigares. Après son décès, la bénéficiaire réclame le paiement de l'indemnité en prouvant que le décès était accidentel et aucunement relié à l'usage du tabac. Le tribunal conclut que le refus de l'assureur de payer l'indemnité était justifié, vu la fausse déclaration³⁴.

Lorsque la garantie sur le décès accidentel est offerte, une ambiguïté de preuve peut se présenter. L'assuré meurt après avoir été frappé par une rame de métro. La dépression de l'assuré est mise en preuve. La règle de la preuve est similaire à celle de l'assurance de dommages. Il appartient au demandeur de prouver que le décès était accidentel et il revient à l'assureur, comme c'est le cas dans la présente cause, de prouver qu'une exclusion imputable à la maladie s'applique. La preuve de la dépression, apportée par l'assureur fut jugée trop lointaine et ce dernier n'a

³¹ *Mayer c. Mutuelle du Canada*, (1988) R.R.A. 391.

³² *Marjolaine Morin Côté c. La Survivance*, (1988) R.R.A. 615 (porté en appel).

³³ *Leduc c. La Survivance*, (1988) R.R.A. 823; également (1988) R.R.A. 845; voir aussi (1992) R.R.A. 432.

³⁴ *Dame Gisèle Ouellet c. L'Industrielle, Compagnie d'assurance sur la vie*, (1987) R.R.A. 953. Appel rejeté le 15 février 1993 (1993) R.R.A. 464.

pas réussi à convaincre le tribunal³⁵ que le sinistre n'était pas accidentel.

En matière d'assurance invalidité, une question délicate fut posée à la Cour suprême : Lorsque des paiements d'invalidité ont été fait par l'assureur, celui-ci assume-t-il par la suite le fardeau de prouver que l'assuré ne souffre plus d'invalidité avant d'interrompre ses paiements ? La preuve de l'incapacité repose sur l'assuré et il appartient aussi à l'assuré de fournir à l'assureur des preuves d'invalidité. L'obligation de l'assureur cesse, selon la clause 3 de la police, lorsque le rapport médical mentionne que l'état de santé ne correspond plus à l'invalidité.

509

Le refus par l'assuré de fournir des preuves satisfaisantes de son invalidité ou le refus de se soumettre à un rapport médical, constitue un manquement à une obligation contractuelle. Selon l'article 1203 C.c., l'obligation contractuelle de l'assuré de fournir des preuves doit être différenciée du fardeau de la preuve. En vertu de cet article, celui qui réclame l'extinction d'une obligation doit justifier les faits sur lesquels est fondée sa contestation. Il appartient donc à l'assureur de prouver que la créance était éteinte, à cause d'un changement de situation. Par ailleurs, si l'assureur ne remplit pas son obligation contractuelle de fournir des preuves de cessation d'invalidité, il ne peut qu'interrompre l'exécution de son obligation.

La Cour suprême³⁶ a ainsi conclu qu'il appartenait à l'assuré de faire cette preuve, réaffirmant ainsi le principe que nous venons d'examiner : c'est la partie qui demande l'exécution d'une obligation qui doit prouver que cette obligation existe. Toutefois, une fois que la preuve de la réclamation a été admise par l'assureur, il revient à ce dernier, si celui-ci veut mettre fin aux paiements garantis par l'assurance invalidité, de prouver que l'assuré n'est plus invalide au sens de la police, c'est-à-dire que

³⁵*Maurice Corbeil c. Les Prévoyants du Canada*, (1986) R.R.A. 331.

³⁶*Caisse populaire de Maniwaki c. Giroux*, jugement rendu le 21 janvier 1993.

l'invalidité a cessé et que l'assuré peut accomplir ses activités habituelles.

L'assuré meurt d'une crise cardiaque causée directement et exclusivement par une attaque à main armée. L'assureur a le fardeau de prouver que les exclusions ou les circonstances rendent la police inapplicable. L'élément déclencheur de l'assurance est l'attaque à main armée et non la course effrénée dans le bois après l'attaque. La course est une conséquence de l'attaque à main armée. Le tribunal doit plutôt chercher la cause première et directe du décès³⁷.

510

³⁷*Hélène Beudet c. Aeterna-Vie, compagnie d'assurance*, (1993) R.R.A. 456 à 460. Jugement porté en appel.

Les intermédiaires de marché

Les Intermédiaires en assurance de personnes au Québec*

par

Giovanni Gaudelli**

L'Association des Intermédiaires en assurance de personnes du Québec

511

L'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec, a été constituée le 21 juin 1989, en vertu de la *Loi sur les intermédiaires de marché* (Loi 134).

Prolongement de l'ancienne association provinciale des assureurs-vie du Québec (APAVQ), dont l'adhésion était volontaire, elle est une conséquence logique de la politique introduite par le gouvernement sur le décloisonnement des intermédiaires de marché.

L'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec a pour principale mission d'assurer la protection du public par le maintien de la discipline de ses sociétaires. Elle peut, à des fins préventives, procéder à l'inspection des sociétaires.

En tant qu'association à adhésion obligatoire, l'AIAPQ regroupe près de 12 000 agents ou courtiers et quelque 1 000 cabinets. Principal organisme responsable de l'encadrement professionnel des intermédiaires en assurance de personnes au Québec, l'Association veille, à ce titre, à l'application de la loi et des règlements qui régissent la profession. L'Association voit dans ce rôle particulier une double responsabilité, soit celle de tout mettre en oeuvre pour garantir la

* Allocation prononcée à l'occasion d'un colloque organisé par l'Université McGill, le 26 mars 1993.

** Président (1992-1993) de l'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec.

plus grande compétence de ses membres, et celle d'assurer la sauvegarde des intérêts des assurés. Cette mission revêt une importance capitale, car la protection des intérêts des consommateurs est à la base de la confiance du public dans notre industrie.

En vertu de la loi, l'Association jouit de certains pouvoirs spécifiques lui permettant d'assumer pleinement sa mission.

512

L'Association détient, sous réserve de l'approbation du gouvernement, un pouvoir d'autoréglementation dans les domaines d'application suivants :

- Conditions d'admission, de refus, de renouvellement, de suspension, d'exclusion et de réadmission des sociétaires de l'Association ;
- Cotisations exigibles des sociétaires ;
- Critères d'obtention et de retrait du titre d'assureur-vie certifié (A.V.C.) et du titre d'assureur-vie agréé (A.V.A.) ;
- Et tout autre domaine relevant de sa compétence.

Les aspects de la formation minimale requise, les conditions d'exercice, les règles de déontologie etc., sont assumés par le Conseil des assurances de personnes. De concert avec divers organismes spécialisés dans le domaine de l'éducation, notamment les réseaux des universités du Québec et de l'Université McGill, l'Association coordonne des programmes de formation professionnelle destinés à rehausser la compétence de ses sociétaires et à leur permettre l'obtention de titres professionnels. Des activités de formation continue sont également organisées afin de parfaire les connaissances pratiques des intermédiaires.

L'Association donne des cours de formation professionnelle (niveau I, II et III), dont la réussite mène au titre d'assureur-vie certifié (A.V.C.). Elle offre également, en collaboration avec plusieurs universités québécoises, un

programme universitaires de 36 crédits en assurance de personnes et en planification financière menant au titre d'assureur-vie agréé (A.V.A.). Les candidats au programme universitaire doivent, préalablement, avoir suivi les cours des niveaux I et II de l'Association ou leurs équivalents.

En 1992, 1 343 personnes ont suivi les cours de formation dispensés par l'Association.

L'Association a le pouvoir exclusif d'octroyer les titres professionnels d'assureur-vie agréé (A.V.A.) et d'assureur-vie certifié (A.V.C.) selon les critères d'obtention qu'elle détermine.

513

En 1992, l'Association a décerné 18 diplômes A.V.A. et 165 diplômes A.V.C.

Dans une optique de prévention, l'Association a le pouvoir de procéder à l'inspection professionnelle de ses membres. Pour ce faire, elle peut contrôler les pratiques de ses sociétaires et vérifier leur conformité à la réglementation et aux principes de déontologie professionnelle.

L'Association privilégie une approche préventive dans l'organisation de ses activités de protection du public. Le volet inspection que l'Association est en train de développer, vise notamment à donner aux intermédiaires les outils nécessaires pour les aider à bien exercer leur profession.

Parallèlement, l'Association fait des efforts considérables afin de vulgariser la loi et, ainsi, fournir aux intermédiaires des outils aptes à favoriser leur bonne connaissance de la loi et des règlements.

Dans cet esprit, l'Association a produit un vidéo sur la Loi 134, afin de transmettre toute l'information pertinente, relativement à la nouvelle loi, d'une façon simple et divertissante. Articulé sous forme de jeu questionnaire, le vidéo, intitulé « Défi 134 », a été distribué gratuitement à tous les sociétaires. Ce vidéo a d'ailleurs remporté un prix pour la qualité de son contenu didactique.

Dans le même esprit, l'Association a aussi développé un guide professionnel de l'intermédiaire, communément appelé GPI. Le GPI est un document de référence pratique, contenant une multitude d'informations au sujet de l'Association : rôle et mission, conditions d'accès et d'exercice, formation professionnelle et continue, inspection professionnelle, processus disciplinaire, informations juridiques, etc. En mettant à la disposition de ses membres un tel outil, l'Association souhaite faciliter leur travail, tout en favorisant de hauts standards de professionnalisme.

514

L'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec doit veiller, entre autres, au maintien de la discipline des intermédiaires par l'application de l'ensemble de la loi, de ses règlements et surtout des devoirs et obligations prévus spécifiquement dans la réglementation portant sur la déontologie. Pour ce faire, deux comités ont été créés au sein de l'Association dans le cadre même de la loi : le Comité de surveillance et le Comité de discipline.

Les comités

Les pouvoirs de l'Association en matière de déontologie professionnelle sont, tour à tour, exécutés soit par le Comité de surveillance et par le Comité de discipline, s'appliquant à l'égard de l'ensemble des agents et courtiers en assurance de personnes autorisés à exercer, tant les personnes physiques que les cabinets.

Le Comité de surveillance a été créé par la loi pour « examiner la conduite des intermédiaires de marché en assurance, enquêter sur toute question se rapportant à la discipline des intermédiaires de marché en assurance et, s'il y a lieu, porter plainte devant le comité de discipline. »

Le Comité de surveillance veille à ce que les intermédiaires exercent leurs activités professionnelles dans les limites établies par la loi et les règlements. Ces règlements ont trait, entre autres, à la souscription, au remplacement, à la

publicité, aux titres, aux représentations ainsi qu'à la conduite professionnelle des intermédiaires.

Le Comité de surveillance de l'Association est composé d'au moins trois membres sociétaires, dont son président. Le Comité est assisté du personnel nécessaire à l'accomplissement de ses tâches dont une équipe d'enquêteurs.

Si un consommateur croit avoir été lésé par un agent ou un courtier en assurance de personnes, ou si un intermédiaire présume qu'une infraction a été commise par un autre intermédiaire, cette personne peut s'adresser en tout temps au Comité de surveillance.

515

Le Comité de surveillance dispose de pouvoirs d'enquête qui lui permettent d'aller à la recherche des faits pour établir si oui ou non l'intermédiaire a agi contrairement à la loi ou à la réglementation.

Une fois l'enquête terminée les enquêteurs soumettent un rapport au Comité de surveillance qui prendra l'une des décisions suivantes :

- Porter plainte devant le Comité de discipline et la débattre si les faits le justifient ;
- Rencontrer l'intimé pour lui faire signer un engagement volontaire de respecter l'esprit et la lettre des règles en matière d'éthique ;
- Faire parvenir à l'intimé un avertissement écrit, appelé une mise en garde ;
- Toute autre décision pouvant favoriser l'apprentissage des devoirs et obligations.

Le Comité de discipline dispose des plaintes portées à son attention par le Comité de surveillance. Le rôle du Comité de discipline est de disposer des plaintes disciplinaires et, s'il y a lieu, de sévir contre ceux qui violent les lois et les règlements.

Selon la gravité des délits qui lui sont présentés, le comité de discipline peut imposer des sanctions allant de la

simple réprimande à la révocation du droit d'exercice. L'Association obéit aux règles du code des professions.

Le contexte actuel de l'industrie de l'assurance de personnes

Les intermédiaires en assurance de personnes du Québec ont complété, en septembre dernier, leur première année d'exercice dans le cadre du nouveau règlement qui régit leur pratique professionnelle, mieux connue sous le nom de Loi 134.

516

La Loi 134 concrétise le décloisonnement des intermédiaires de marché. Elle permet aux forces de vente des institutions financières une plus grande mobilité, en autorisant leurs intermédiaires à cumuler différents permis. Dorénavant, les intermédiaires en assurance de personnes sont donc en mesure d'offrir une plus large gamme de produits à leur clientèle.

Quoique le décloisonnement comporte des occasions de développement des affaires pour les compagnies d'assurance, on note que les nouveaux produits maintenant disponibles aux intermédiaires n'occupent qu'une faible partie (environ 10 %) de l'ensemble des produits vendus par ces compagnies.

Bien que les compagnies d'assurance devront faire des choix judicieux quant à la sélection des produits de type bancaire qu'elles décideront de mettre en marché, tout porte à croire que les banques à charte et les caisses populaires continueront d'intégrer de plus en plus les produits d'assurance à leur gamme de produits financiers. Cette stratégie leur permettra de mieux répartir leurs coûts fixes d'exploitation tout en offrant un meilleur service à leur clientèle. Par la même occasion, elles maximiseront l'utilisation de leurs succursales.

À l'heure actuelle, certaines restrictions légales du gouvernement fédéral limitent l'activité des banques dans le domaine de l'assurance. Mais une bonne partie de ces empêchements ont été éliminés depuis l'émission de la nouvelle réglementation fédérale, le 1^{er} juin dernier.

La tendance actuelle de mondialisation des marchés financiers est un autre facteur influençant l'évolution de l'industrie. La société québécoise devra porter une attention particulière à cette tendance, au cours des prochaines années.

La réforme des lois canadiennes sur les institutions financières et le contexte général de décloisonnement des activités financières laisse entrevoir une montée croissante de la compétition entre les différentes institutions évoluant sur les marchés canadiens. Cette situation force les compagnies à revoir le fonctionnement du système de distribution des produits et services qu'elles offrent à leur clientèle.

517

Avec la venue des banques sur le marché de l'assurance de personnes, la concurrence est appelée à s'intensifier au cours des prochaines années. Ce contexte nous oblige à nous préparer aux changements qui s'annoncent. La santé de notre industrie dépend de notre capacité d'adaptation aux nouvelles réalités des marchés financiers.

De plus, le consommateur d'aujourd'hui est mieux renseigné et plus au courant des techniques nouvelles de gestion de capital. Il est donc de plus en plus exigeant vis-à-vis de son conseiller financier. Généralement, il préférera faire affaire avec une seule personne pour ses multiples besoins. Très soucieux du rendement de son avoir, il exige le professionnalisme de celui qui le conseille financièrement.

Les importants changements que nous vivons actuellement tendent à influencer l'évolution du rôle de l'intermédiaire de demain. Ces changements redéfinissent les données de base qui déterminent les façons de mettre en marché les produits d'assurance et, plus largement, les produits financiers.

Dans un marché décloisonné, où les concurrents des sociétés d'assurance promettent de se lancer sur tous les marchés financiers, il est évident que l'intermédiaire, au sens où nous l'entendons normalement, devra être en mesure d'offrir les mêmes services que ses concurrents.

Tout indique que les services offerts par les autres institutions financières seront de plus en plus variés, afin de répondre à tous les besoins de la clientèle d'aujourd'hui. On peut donc s'attendre à voir une nouvelle génération d'intermédiaires émerger dans l'industrie.

Les défis des intermédiaires

518

Les intermédiaires de demain sont appelés à être plus polyvalents. Pour répondre aux exigences nouvelles des marchés financiers, ils devront répondre à des besoins plus variés, afin de pouvoir faire face aux nouveaux standards de qualité que le consommateur tend déjà à rechercher actuellement. De l'ère de la simple analyse de besoins, l'intermédiaire en assurance de personnes de demain devra passer à l'ère de l'analyse des besoins financiers de sa clientèle.

Le contexte actuel des marchés financiers est à l'origine d'un important virage pour l'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec. En effet, les nombreux changements que nous vivons ont mis en évidence l'importance du développement professionnel des membres de notre association.

La polyvalence et la multidisciplinarité étant devenues des valeurs qui caractériseront l'intermédiaire de demain, le cumul de permis ou les associations entre spécialistes de domaines complémentaires devront faire partie de l'évolution du rôle de l'intermédiaire. Cette situation met en évidence la nécessité, pour l'intermédiaire, d'avoir une bonne formation. L'intermédiaire soucieux de maintenir sa compétitivité devra investir de plus en plus dans sa formation professionnelle. Sa réussite reposera sur un cumul de connaissances plus étendu au cours des prochaines années.

Dans ce contexte, les activités de perfectionnement de l'Association vont prendre une importance grandissante dans un avenir proche. Nos efforts de sensibilisation des membres à l'importance de leur formation sont fondamentaux. Mais, surtout, la qualité des services de l'Association en matière

d'éducation est devenue cruciale. Tout comme les intermédiaires, l'Association doit prendre le virage de l'industrie et développer les activités qui répondront le plus adéquatement aux nouveaux besoins de ses membres.

Comme on peut le constater, l'intermédiaire de demain devra être compétent dans un plus grand nombre de spécialités. Vraisemblablement, il sera un conseiller financier. La réalité professionnelle des intermédiaires de marché en assurance de personnes est donc appelée à changer au cours des prochaines années. L'image publique de l'intermédiaire se devra d'être conforme à cette réalité.

519

La qualité de notre préparation aux nouveaux enjeux qui définiront notre carrière au cours des prochaines années sera garante de nos succès à venir. C'est dans ce contexte que les administrateurs de l'Association orientent leurs travaux de plus en plus. C'est grâce à ce genre de prise de conscience que nous sommes parvenus à définir les orientations du plan triennal de l'Association.

Les objectifs de ce plan triennal ont été déterminés dans le but de favoriser la prospérité des intermédiaires tout autant que la protection du public. Ces trois objectifs sont :

- Promouvoir le développement professionnel des intermédiaires ;
- Faire reconnaître les rôles de l'intermédiaire et de l'Association auprès du public ;
- Et consolider la structure participative de l'Association.

L'Association veille à assurer un bon encadrement professionnel à ses membres, tout en favorisant le maintien de la confiance du public. Nous croyons qu'en maintenant un juste équilibre entre le développement professionnel de l'intermédiaire, la protection du public, et la reconnaissance du rôle de l'intermédiaire et de l'Association, nous réussirons à relever les défis de notre nouvel environnement professionnel et

sortirons champions des batailles qui s'annoncent au prochain tournant de notre carrière.

Études techniques

par

R.M.

1. Programme d'urgence en cas de sinistre dans les Immeubles commerciaux

Situé au coeur de New York et se classant au deuxième rang parmi les tours immobilières les plus hautes de la méga-métropole américaine, le World Trade Center regroupe des espaces commerciaux hautement achalandés. L'explosion qui s'y produisit le 26 février 1993 met en lumière le besoin d'élaborer ou de revoir les mesures de contrôle et d'évacuation d'urgence en cas de sinistre. Selon de nombreux experts, tout le processus de la gestion des risques doit être réévalué par les *risk managers* à la suite de cette récente catastrophe.

521

Les chiffres qui suivent sur la nature et l'étendue des dommages sont éloquentes : cinq décès, un millier de blessés et des coûts évalués à 1,07 milliard de dollars. Ces coûts comprennent les frais encourus pour la réparation des tours et de l'hôtel Vista et pour la perte de revenus lors de la fermeture temporaire du complexe. Par voie de comparaison, les émeutes de Los Angeles en avril dernier ont entraîné des réclamations d'assurance de l'ordre de 775 millions de dollars.

La gestion des risques comprend usuellement quatre volets distincts :

- l'identification des risques ;
- l'évaluation des risques ;
- le contrôle des risques ;
- le transfert des risques (par voie d'assurance ou autre mécanisme).

Examinons plus particulièrement le troisième volet : le contrôle des risques.

522 L'importance accordée au contrôle des risques est telle qu'il est devenu presque impossible de concevoir un programme d'assurance qui soit bien articulé et qui présente un juste rapport qualité/prix, sans s'être assuré, au préalable, de l'existence d'un programme de contrôle et d'urgence. Un tel programme se doit d'être bien défini par le conseil d'administration, bien compris par le personnel et bien communiqué à la clientèle ou aux usagers d'un complexe immobilier de grande envergure et dans lequel transitent quotidiennement des milliers de personnes.

Cependant, il faut éviter d'être trop paranoïaque et ne viser que les mesures de sécurisation normales et efficaces, en fonction d'un édifice particularisé. À titre d'exemples, des mesures aussi simples que le contrôle des voies d'accès de l'immeuble et du garage souterrain par vidéo ou autres mécanismes ou un éclairage satisfaisant des entrées ou des sorties. De plus, il faut voir à ce qu'un mécanisme de révision sur l'efficacité des procédures mises en place soit établi et testé annuellement, à tout le moins.

Au plan administratif, il importe, avant tout, que le conseil d'administration de l'immeuble commercial soit sensibilisé à l'importance d'un tel programme. Son élaboration, son application et son efficacité en seront d'autant facilités que s'il résulte de la volonté soutenue des dirigeants. Pour assurer la sécurité des personnes et des biens de l'édifice, les administrateurs devront compter sur l'appui d'un directeur compétent appuyé lui-même d'un personnel attiré. Pour la formation de ces personnes, la sécurisation des usagers et la protections des biens, les administrateurs pourront faire appel à des consultants.

Lors d'un colloque organisé par Risk & Insurance Management Society Inc. tenu à Orlando, en avril dernier, M. John E. Davidson, qui assume la direction du Risk Management au sein de la compagnie Port Authority of New

York and New Jersey, précisa les éléments du programme de gestion des risques en application au World Trade Center. Il signala la grande cohésion qui existait entre les différents services : "Safety, engineering, medical and environmental teams worked together, Mr. Davidson said."¹ Ce dernier n'a pas manqué de mentionner que le programme avait fonctionné efficacement lors du sinistre. Toutefois, les participants à ce colloque ont pu réaliser qu'il était souvent très difficile de convaincre la haute direction de l'importance que revêtent ces programmes.

Il va sans dire que les coûts associés à un programme efficace peuvent être élevés. Par contre, ils sont loin d'atteindre l'ampleur et la sévérité des coûts qui pourraient être associés à une catastrophe qui surviendrait dans un édifice sans programme ou avec un programme mal conçu. En outre, les coûts reliés à ces programmes peuvent être partiellement compensés par des réductions importantes de primes d'assurance.

Les catastrophes naturelles incitent aussi à une réévaluation des normes de construction inscrites dans les codes du bâtiment. À titre d'exemple, suivant le passage de l'ouragan Andrew, plusieurs spécialistes ont relevé des lacunes dans le Code de l'État de Floride au chapitre des normes de résistance à la célérité des vents².

Tout programme de gestion ou de prévention de risques doit viser des objectifs bien définis : une approche globale est vouée à l'échec. En d'autres termes, il est utile de concevoir des sous-groupes de mesures, au cas par cas, concernant des situations précises, avant et après le sinistre.

Parmi les risques nécessitant des mesures sécuritaires à être prises au préalable, signalons les suivants :

¹ Sara Marley, "World Trade Center lessons - Executives learn critical nature of contingency plans", *Business Insurance*, May 10, 1993.

² "Natural Catastrophes and Building Codes: Understanding the Problem and Finding Solutions", *Best's Underwriting Newsletter*, Vol. 22, N° 4, April 1993.

- les sinistres accidentels : ceux qui sont causés par les éléments naturels, le feu, la foudre, les tempêtes, les tremblements de terre, les inondations ;
- les accidents reliés aux lieux ou aux opérations et qui sont subis par les employés ou par les usagers. Une attention particulière devrait être portée aux accidents qui surviennent à intervalles réguliers ou dont les statistiques de survenance sont les plus probables. Par exemple, mentionnons les accidents qui se produisent lors de l'utilisation d'automobiles, d'engins, d'appareils, d'équipements ou les accidents reliés aux ascenseurs, escaliers roulants et autres escaliers ;
- les accidents imputables aux bris de machines, d'appareils, d'engins et d'équipements ;
- les sinistres criminels : ceux qui sont la conséquence d'actes délibérés, frauduleux ou criminels, concernant l'édifice lui-même, son contenu, ses valeurs, et ses oeuvres d'art ; ceux reliés à la malhonnêteté des employés et la fraude informatique ou qui concernent les atteintes à des personnes, telles que la prise d'otages, les alertes à la bombe et les *tireurs fous*.

Les mesures postérieures à un sinistre visent la mise en place d'un programme d'évacuation d'urgence efficace : un plan précis d'évacuation des lieux, la connaissance exacte des emplacements à éviter, un programme de localisation rapide des personnes à certains endroits, pendant la durée d'un sinistre ou de localisation temporaire, hors des lieux, après le sinistre.

Un programme d'évacuation d'urgence doit suivre la même approche qu'un programme de gestion de risques. Il se doit d'être très détaillé. Comme le suggère M. Robert M. Hiltz, directeur du contrôle des sinistres à l'emploi de la compagnie

Kemper National Insurance Companies, voici les différents aspects d'un tel programme³ :

- *Written policy and procedures ;*
- *Initial and periodic training ;*
- *Audible and visual alarm system ;*
- *Communication systems ;*
- *Adequate et well-maintained exit-routes ;*
- *Posted map routes and signs ;*
- *Emergency lighting and electrical power ;*
- *Emergency response team :*
 - *General program administrator ;*
 - *Building coordinators ;*
 - *Floor captains ;*
 - *Floor lieutenants ;*
 - *Group leaders ;*
 - *Exit guards ;*
 - *Searchers ;*
- *Regular emergency drills ;*
- *Emergency control headquarters and shelter/relocation area ;*
- *First-aid provision ;*
- *Police and fire department orientation procedures ;*
- *Elevators ;*
- *Foods provision.*

Faute d'espace, nous avons omis de vous présenter le contenu de chaque rubrique.

³Robert M. Hiltz, "Now is the time to develop emergency plan", *Business Insurance*, March 8, 1993.

2. Les réclamations liées au tabagisme passif "Passive Smoking Claims"

526 Nous avons déjà mentionné dans cette Revue quelques exemples de poursuites intentées aux États-Unis contre des manufacturiers de tabacs par des fumeurs ou ex-fumeurs, ou par les familles de victimes décédées d'un cancer associé à l'usage du tabac. En général, si ces poursuites ont été accueillies devant des cours inférieures, elles furent toutes infructueuses devant la Cour Suprême⁴. Plusieurs ont dû être abandonnées avant même l'audition de la cause.

La raison principale à l'origine des échecs de tant de ces poursuites tient au fait que les victimes connaissaient, en partie, certains dangers découlant du tabagisme et contribuaient ainsi à leurs problèmes de santé. Par analogie, on peut comparer le moyen de défense utilisé par les manufacturiers à une doctrine reconnue dans notre droit, celle de *l'acceptation des risques*. En effet, dans certaines circonstances, la future victime a connaissance des risques qu'elle court dans la pratique de certaines activités ou certains actes. Lorsque consciemment elle décide de passer outre, elle prend le risque de subir certains dommages. Dans ces conditions, si une poursuite est intentée, le tribunal peut conclure qu'elle a ainsi assumé les conséquences de la réalisation du risque qu'elle tente d'imputer à d'autres. Une telle connaissance d'un danger possible est donc traitée, par nos tribunaux, comme une fin de *non-recevoir* à une action en dommages. Dans certains États américains, cette connaissance était même considérée comme une fin de *non-recevoir* absolue, écartant ainsi la faute *contributoire* ou le partage des responsabilités.

Récemment, une nouvelle stratégie a été développée à l'encontre des manufacturiers de tabac : certaines victimes passives de la consommation du tabac par d'autres personnes ont plaidé avec succès devant les jurés américains qu'elles n'avaient pas accepté les risques ou les dangers et par conséquent les

⁴L'affaire *Cipollone v. Liggett Group Inc.*, est la plus retentissante d'entre elles.

dommages qui leur avaient été causés. Elles s'appuyaient principalement sur un rapport⁵ déposé par l'EPA (U. S. Environmental Protection Agency), le 7 janvier 1993, établissant le fait que près de 3 000 non-fumeurs décédaient chaque année d'un cancer du poumon pour avoir respiré la fumée des autres et qu'environ 300 000 personnes, dans les mêmes circonstances, souffraient d'infections respiratoires, telles que l'inflammation de la muqueuse des bronches ou encore la pneumonie. Le rapport démontre en outre que les principales victimes d'infections étaient les enfants en bas âge (18 mois et moins) ou asthmatiques. Le rapport va encore plus loin. Il relie la fumée de cigarette à des infections aux oreilles, associées à des infections respiratoires.

527

Ce rapport a été promptement critiqué par le puissant lobby du tabac aux États-Unis, notamment le Tobacco Institute et diverses associations de manufacturiers. Sans entrer dans les détails de cette critique, citons simplement les reproches qui sont adressés à l'EPA : "adjusting science to fit a specific policy goal ; discarding generally accepted statistical guidelines ; ignoring significant new research in its evaluation of ETS⁶ carcinogenicity ; etc."⁷

Les spécialistes estiment que ce rapport entraînera deux conséquences directes et à court terme : une plus grande sévérité législative sur les interdictions de fumer dans les lieux publics et une recrudescence de poursuites devant les tribunaux. De telles poursuites pourraient viser non seulement les manufacturiers de tabac mais encore les entreprises et les employeurs qui tolèrent l'usage du tabac au travail.

L'appareil judiciaire est déjà saisi, à date, de plusieurs poursuites, tant sur le fond du litige que sur les règles de preuve, notamment sur l'admissibilité ou non de témoins/experts, dont le

⁵*Respiratory Health Effects of Passive Smoking: Lung Cancer and Other Disorders*, December 1992, United States Environmental Protection Agency. The report identify environmental tobacco smoke as a «Group A» (or known) human carcinogen.

⁶Environmental Tobacco Smoke.

⁷"Will Passive Smoking Claims Burn Your Bottom Line", *Best's Underwriting Newsletter*, Vol. 22, No. 2, Feb. 1993.

témoignage n'est pas basé sur des théories scientifiques généralement reconnues par la communauté scientifique et sur l'étendue du pouvoir discrétionnaire du tribunal à cet égard.

Chronique actuarielle

par
divers collaborateurs
de MLH + A inc.

Régime de retraite : Qu'en est-il des droits des conjoints ?

Les législations provinciales et fédérale en matière de régimes de retraite contiennent toutes des dispositions visant la protection du conjoint d'un participant en cas de décès, de retraite ou de cessation de vie maritale. Toutefois, chacune d'elles possède sa propre définition de conjoint et offre des degrés de protection différents.

529

Définition de « conjoint »

En règle générale, on entend par « conjoint » la personne mariée au participant ou celle vivant avec lui comme « mari et femme ». Dans ce dernier cas, les législations prévoient une période minimale de cohabitation pouvant varier de 1 à 3 ans, selon qu'il y ait ou non un enfant issu de l'union.

Dans la plupart des cas, le conjoint doit vivre avec le participant au moment considéré pour avoir droit à une prestation. Certaines législations donnent donc priorité au conjoint de fait si celui-ci vit avec le participant. Ainsi, lorsqu'un participant légalement marié est séparé mais non divorcé et qu'il habite avec une autre personne, cette dernière peut être considérée comme étant le conjoint du participant et avoir droit à une prestation. En Nouvelle-Écosse, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Saskatchewan, une personne qui vit avec un participant marié ne peut être reconnue comme conjoint. Au Québec, une telle personne peut être reconnue comme conjoint si le participant est séparé légalement et que le régime prévoit expressément cette situation.

En Ontario, la Commission des droits de la personne a récemment reconnu les conjoints de même sexe aux fins des régimes d'avantages sociaux couvrant les employés régis par certaines lois relatives à la fonction publique. Dans les autres provinces, les organismes concernés n'ont pas encore eu à se prononcer officiellement. Revenu Canada, pour sa part, ne reconnaît toujours pas comme conjoints des individus de même sexe. Nombre de provinces requièrent également que des conjoints soient de sexe opposé.

530 Droits du conjoint au décès d'un participant

Les lois adoptées au cours des dernières années en matière de régimes de retraite prévoient une protection accrue et garantie pour le conjoint d'un participant lors du décès de ce dernier. Dans la plupart des provinces, le bénéficiaire désigné par le participant continue quand même d'avoir droit aux prestations accumulées avant la date d'entrée en vigueur de la loi. Toutefois, plusieurs régimes ne font pas cette distinction et accordent la totalité de la prestation au conjoint.

La prestation de décès minimale avant la retraite prescrite pour les années de participation avant l'entrée en vigueur de la loi est, en général, égale aux cotisations du participant accumulées avec intérêts.

Le Nouveau-Brunswick est la seule province à améliorer rétroactivement les droits du conjoint en lui garantissant, au décès du participant, 60 % de la valeur de la rente accumulée, tant pour les années de participation avant qu'après l'entrée en vigueur de la loi.

La prestation de décès payable au conjoint d'un participant pour les années de participation depuis l'entrée en vigueur de la loi applicable est généralement un pourcentage de la rente acquise qui varie de 60 à 100. Lorsque le participant n'a pas acquis droit à une rente, la prestation de décès est égale aux cotisations accumulées avec intérêts.

Partage des droits entre conjoints

Résumé des législations provinciales

Depuis le début des années 1980, les lois provinciales en matière de droits matrimoniaux ainsi que la jurisprudence ont évolué de telle sorte que les droits acquis en vertu de la participation à un régime de retraite comptent désormais parmi les biens pouvant être partagés en cas de divorce, d'annulation de mariage ou de séparation légale. Au Québec, ces droits peuvent également être cédés en paiement d'une prestation compensatoire.

531

Les prestations acquises dans le cadre d'un régime de retraite ont toujours été décrétées incessibles et insaisissables. La dissolution d'une union est devenue la seule exception à cette règle.

Les lois du Québec, du Manitoba, du Nouveau-Brunswick et de la Saskatchewan, de même que la législation fédérale, permettent le partage en date du jugement. Les autres provinces chargent l'administrateur du régime de partager les droits au moment de la séparation conformément à une décision judiciaire ou à une entente écrite. Aucun paiement ne peut, toutefois, être effectué avant la retraite ou la cessation de service du participant. Toutefois, si une telle entente a pour effet d'accorder au conjoint des droits plus élevés que les limites prescrites, elle sera nulle.

Bien que ce soit la loi provinciale en matière de droits matrimoniaux ou la jurisprudence qui permettent le partage des droits accumulés dans le régime, la loi provinciale sur les régimes de retraite peut élargir l'application des dispositions de partage et y inclure les conjoints de fait.

Ainsi, au Québec, la *Loi modifiant le Code civil du Québec* et d'autres dispositions législatives afin de favoriser l'égalité économique des époux (loi 146) prévoit le partage des droits pour les conjoints mariés seulement. Par contre, la *Loi sur les régimes complémentaires de retraite* (loi 116) permet le

partage pour les conjoints de fait s'ils en font la demande à la suite de la cessation de leur vie maritale.

Seule la loi du Manitoba sur les régimes de retraite oblige, sauf exception, le partage en parts égales des droits à la retraite accumulés durant le mariage. Dans ce cas, la part qui revient à l'ex-conjoint doit lui être transférée immédiatement.

La majorité des lois provinciales sur les régimes de retraite stipulent que la valeur des droits pouvant être partagés ne peut excéder 50 % de celle des droits à la retraite accumulés durant le mariage. Toutefois, au Québec, un jugement de la Cour peut accorder à l'ex-conjoint une prestation supérieure, sans que celle-ci excède (sauf exception) la limite globale de 50 % applicable sur l'ensemble des droits à la retraite accumulés avant et durant le mariage. La législation fédérale, elle, n'impose pas de limite quant à la valeur pouvant être partagée.

Tel que mentionné précédemment et à moins de partage obligatoire, les conjoints peuvent convenir de ne pas partager les droits accumulés mais plutôt de les remplacer par des biens de valeur équivalente et faisant partie du patrimoine familial.

Évaluation des droits

Bien que les droits accumulés dans le régime de retraite ne soient pas nécessairement partagés, il faudra dans la plupart des cas procéder à l'évaluation de leur valeur à la date de la demande en divorce, en annulation de mariage, en séparation légale, ou encore, à la date de cessation de vie commune. Certaines provinces attribuent ce rôle à l'administrateur du régime alors que d'autres n'ont aucune disposition à cet effet. Dans ce dernier cas, le participant pourra requérir les services d'un actuaire ou d'un autre professionnel qualifié pour évaluer ses droits.

Au Québec, par exemple, l'administrateur du régime de retraite est tenu, sur demande, de transmettre au participant et

à son conjoint un relevé faisant état, entre autres, de la valeur des droits accumulés durant le mariage.

Contrairement à la législation fédérale et à celle de bien d'autres provinces, la législation québécoise prescrit les méthodes et les hypothèses d'évaluation à utiliser, lesquelles varient en fonction du type de régime de retraite. On procède à l'évaluation des droits du participant actif en supposant que celui-ci cesse sa participation au régime. Il est important de noter que le fait d'évaluer les droits en supposant la cessation de participation fait en sorte qu'il n'est pas tenu compte de certains bénéfices non acquis comme le droit à une subvention en cas de retraite anticipée ou des augmentations périodiques de rentes. Ce faisant, le participant et le conjoint renoncent parfois à certaines valeurs si un partage est effectué.

533

Dans les autres provinces, un actuaire devra généralement être engagé pour évaluer les droits du participant. L'Institut canadien des actuaires parachève présentement des recommandations pour le calcul de la valeur capitalisée des droits à pension à la rupture du mariage aux fins des paiements forfaitaires de péréquation. Ces recommandations, dont l'entrée en vigueur est prévue pour le 1^{er} août 1993, devront obligatoirement être appliquées par l'actuaire.

Procédures de partage

Les procédures de partage des droits entre conjoints varient également d'une province et d'une juridiction à l'autre. Au Québec par exemple, le partage doit être effectué dans les 120 jours suivant une demande conjointe. Si la demande n'est pas conjointe, l'administrateur doit aviser le conjoint du demandeur de cette demande et de la valeur réclamée. Le conjoint a alors 60 jours pour s'opposer à la demande. Le partage est effectué dans les 120 jours suivant l'expiration de ce délai.

La partie payable à l'ex-conjoint est sujette aux règles d'immobilisation applicables. En général, les droits non immobilisés peuvent être remboursés ou transférés au REÉR de l'ex-conjoint. Les droits immobilisés, quant à eux, peuvent être

transférés soit dans un compte de retraite immobilisé (ou REÉR immobilisé), soit dans le régime de retraite de l'ex-conjoint, ou encore servir à l'achat d'une rente de retraite immédiate ou différée.

Dans certaines provinces, l'ex-conjoint peut, en ne transférant pas la part qui lui est cédée, devenir un participant non actif du régime de retraite.

Régime de rentes du Québec/Régime de pensions du Canada

534

Depuis quelques années, les gains admissibles inscrits au compte de deux conjoints mariés pendant leur période de cohabitation, dans le cadre du Régime de rentes du Québec ou du Régime de pensions du Canada, sont automatiquement répartis de façon égale lors du divorce, de l'annulation du mariage ou de la séparation légale. On procède au partage dans tous les cas, à moins qu'un jugement de la Cour ou qu'une entente entre les conjoints indique expressément qu'il n'y a pas lieu de procéder au partage. Dans le cadre du Régime de pensions du Canada, des conjoints de fait peuvent également faire une demande de partage. Le Régime de rentes du Québec ne prévoit pas une telle disposition. Il est à noter que les gains ne sont pas payés au comptant ; ils servent plutôt, le cas échéant, à calculer le montant de la rente éventuellement payable par le régime public.

Conclusion

On aura compris que l'augmentation de la protection offerte au conjoint d'un participant à un régime de retraite se traduit pour les administrateurs par un accroissement de responsabilités. Il leur appartient en effet d'identifier le conjoint bénéficiaire, de voir au partage des droits lors d'un divorce ou d'une cessation de vie commune ou de fournir au participant les données nécessaires à l'évaluation de ces droits.

Document

Les plus célèbres contrats d'assurance de Lloyd's au cours de son histoire tricentenaire

par

Rémi Moreau

Bien que la vénérable institution britannique tricentenaire défraie la manchette, depuis quelques années, surtout à cause de l'ampleur de son déficit annuel, qui ne cesse d'augmenter et à cause des problèmes financiers des *Names* (ces investisseurs à responsabilité financière illimitée), Lloyd's, ce grand marché international unique en assurance terrestre ou maritime et en réassurance, est surtout connu à travers le monde pour la flexibilité et la multitude de ses services.

535

Tout, ou presque, peut être assuré au One, Lime Street, London : flottes de bateaux, qui furent d'ailleurs l'objet des premiers contrats dans le célèbre Coffee House d'Edward Lloyd's, flottes d'avions, satellites, fusées, usines, puits de pétrole, raffineries, centrales nucléaires, grands travaux dans le désert d'Arabie, enlèvements et rançons, ponts, barrages et métros. Au total, ces contrats peuvent générer des revenus de primes annuels de 20 milliards de dollars.

L'essence de l'assurance réside toutefois dans le règlement des sinistres, et particulièrement à cette enseigne légendaire, car, au dire des experts, Lloyd's n'aurait jamais refusé d'honorer le paiement d'une réclamation valide. Les multiples catastrophes naturelles à travers la planète depuis quelques années ne sont pas étrangères aux problèmes qu'il connaît actuellement. L'image de marque est soumise à une pénible douche froide.

Nous croyons qu'il peut être opportun, particulièrement en ces temps de tourmente pour Lloyd's, d'illustrer, par une série de touches, quelques unes des affaires

les plus célèbres qui ont fait et qui continuent de faire sa réputation à travers le monde.

a) Risques de guerre

Dès son origine, c'est-à-dire au XVII^e siècle, Lloyd's a accepté d'assurer les flottes navales en guerre entre elles. Il assura d'abord les flottes anglaises, françaises, hollandaises et espagnoles, puis, ensuite, les ports et les navires de la Nouvelle-Angleterre durant les batailles pour l'indépendance, les guerres napoléoniennes, la Révolution française, le commerce maritime avec les Indes (terrorisées par les multiples navires corsaires), les grandes saisies de navires dans les ports de la Baltique et, vers 1810, les ports russes.

536

b) Désastres maritimes

Lloyd's de Londres a versé 1 400 000 livres sterling (un million de dollars US) pour des réclamations présentées à la suite du naufrage du Titanic dans l'océan Atlantique, le 15 avril 1912. Il y avait à bord 1 500 personnes.

Parmi les multiples désastres maritimes indemnisés par Lloyd's, signalons, entre autres, celui du Cromdale, celui de la Lutine, celui du Lusitania et celui de l'Exxon Valdez. En 1913, dû à l'action des vents brusques lors d'une tempête, le Cromdale s'écrasa sur la Côte du Lisard. La Lutine, cette frégate de 950 tonnes appartenant à la marine française, comptant 36 canons et un équipage de 240 hommes, frappa, en octobre 1799, un banc de sable. Elle fut engloutie instantanément. En juillet 1857, sa cloche fut récupérée par Lloyd's et fut suspendue dans la vaste Chambre des souscripteurs, d'où, de générations en générations, elle résonne deux fois pour annoncer les mauvaises nouvelles. Durant la première guerre mondiale, Lloyd's assurait le Lusitania qui coula en mai 1915. Plus récemment, il a versé 400 millions de dollars US à la suite des dommages causés par le déversement de l'Exxon Valdez.

c) Désastres terrestres

Du tremblement de terre de San Francisco en 1906, une catastrophe majeure, naquit le prestige immense de Lloyd's qui remboursa, en l'espace d'une semaine, la plupart des sinistrés. Ce sinistre lui a permis de prendre son essor en Amérique tout autant qu'il a permis le développement de l'assurance américaine.

Quatre-vingt-sept ans plus tard, Lloyd's déboursait 900 millions de dollars US pour compenser les dommages causés par l'ouragan Andrew et 300 millions US à la suite de l'attentat du World Trade Center.

537

Entre temps, il y a eu l'ouragan Betsy en 1965, les émeutes raciales de Détroit en 1967 et de nombreux autres sinistres catastrophiques terrestres.

d) Souscription de bâtiments : du naval au spatial

Les nombreux et prestigieux navires, battant pavillon de tout pays, assurés par Lloyd's ne se comptent plus. Mentionnons l'Andrea Doria, l'Atlantic et le Queen Elizabeth.

Aujourd'hui, les annuaires maritimes de Lloyd's répertorient des milliers de navires parcourant les mers, leurs dates de trajet et leurs positions exactes de même que les zones de guerre interdites aux navires commerciaux.

Mentionnons que le dirigeable Hindenburg était assuré par Lloyd's.

L'aventure spatiale n'est pas en reste avec Appolo XV et les nombreux satellites qui sillonnent l'atmosphère.

e) Souscription de contrats dits cinématographiques

Betty Gable, étoile de cinéma des années 30 et 40, a contracté, auprès de Lloyd's, une police d'assurance d'un million de dollars pour ses jambes.

Plusieurs autres ont aussi demandé une protection d'assurance pour leur corps ou une partie de leur corps. On pense aux jambes de Marlene Dietrich ou à celles de Rudolph Nureyev, au nez de Durante, à la taille de Bette Davis, aux doigts de Paderewsky, à la mâchoire d'Olivia de Havilland et à la face cicatrisée de Douglas Fairbanks.

Christopher Reeves s'est protégé par une assurance de 20 millions de dollars lors du tournage de Superman.

538

Durant le tournage de Star Trek, l'actrice Kerry Wallace dut se faire raser la tête. Elle accepta de signer un contrat qu'à la condition d'obtenir une assurance garantissant la repousse de ses cheveux.

Dans les années 20, certaines grosses femmes de cirque trouvèrent prudent de s'assurer contre la possibilité d'un amaigrissement.

De grands studios de cinéma n'hésitèrent pas à s'assurer chez Lloyd's contre la possibilité que leurs actrices vedettes tombent en amour ou se marient durant la période de leur contrat.

Bruce Springsteen a assuré sa voix pour 5,5 millions de dollars.

Richard Stockler, un compositeur britannique, a assuré ses yeux.

Elizabeth Taylor a assuré ses bijoux chez Lloyd's, sans compter ceux d'autres grandes stars et aussi de plusieurs têtes couronnées d'Europe.

η Prix

Le club de football pour la coupe du monde d'Angleterre souscrivit une police contre certains risques pouvant mettre en péril l'événement.

En 1972, une campagne promotionnelle accordait un prix de 1,57 million de dollars à quiconque pouvait capturer

vivant le monstre du Loch Ness. Le promoteur du concours s'est protégé auprès de Lloyd's contre tout versement éventuel.

Une station radiophonique de Memphis a offert, en 1980, un prix de un million de dollars à toute personne pouvant trouver Elvis Presley vivant. Ce prix a été assuré par Lloyd's de Londres.

C'est à Lloyd's qu'il appartient d'avoir assuré, pour la première fois, les trous d'un coup au golf.

Qui ne se souvient, en 1979, du satellite de la Nasa qui avait quitté son orbite et qui menaçait de s'écraser sur la terre, dans une région impossible à déterminer. Sa chute dans le désert a fait soupirer de satisfaction le parquet de Lloyd's, car des milliers de personnes avaient souscrit une assurance de un million de dollars, disponible contre le risque que ce satellite ne leur tombe sur la tête.

539

g) Divers

Un grain de riz portant le portrait de la reine Elisabeth II et du prince Philip a déjà été assuré pour 20 000 dollars.

Quarante membres du Whiskers Club dans le Derbyshire assurèrent leur barbe contre le feu ou le vol !

Des distillateurs ou sommeliers ont assuré leur nez, des compositeurs leurs oreilles et leurs mains.

La vie de Namu la baleine fit aussi l'objet d'un contrat d'assurance.

Un groupe théâtral s'est déjà assuré contre le risque que l'un de ses spectateurs puisse mourir de rire.

En 1991, les organisateurs du festival d'opéra d'Italie ont acheté une police d'assurance de 1,57 million de dollars pour se protéger contre les intempéries.

De la naissance possible de jumeaux jusqu'aux expéditions au pôle nord ou aux ascensions des plus hauts sommets, des collections de voitures valant 20 millions de livres

jusqu'à un ensemble unique de pendules à coucou avec personnages érotiques, tous les risques les plus inusités firent de Lloyd's un assureur « tous risques » reconnu dans le monde entier.

540 Ces affaires témoignent de l'inébranlable confiance de Lloyd's, de sa foi dans l'assurance. En ces temps tourmentés, quand tout semble aller si mal pour le premier assureur mondial, il est bon de se remémorer ce qui a fait sa bonne fortune et qui continuera sans doute de le faire, à moins qu'il ne soit obligé de fermer ses portes. La fermeture de Lloyd's serait le pire désastre, "*a disaster of almost unimaginable proportions*", selon les propres paroles du président David Rowland, prononcées en juin devant les 1 200 personnes réunies en assemblée générale annuelle de Lloyd's au London's Royal Festival Hall.



Sodarcac inc.

*La plus importante société de portefeuille
indépendante à propriété canadienne
oeuvrant dans les domaines suivants :*

Courtage d'assurance

Dale-Parizeau inc.
*le plus important groupe de courtage
à propriété canadienne*

Courtage de réassurance

B E P International inc.
*un chef de file de l'industrie du courtage
de réassurance nord-américaine*

Actuariat et consultation en avantages sociaux

MLH + A inc.
*l'une des plus importantes sociétés
d'actuaire et de consultants
au Canada*

McCarthyTétrault

AVOCATS · AGENTS DE BREVETS ET DE MARQUES DE COMMERCE

LE CABINET PANCANADIEN

Ottawa

275, rue Sparks

Bureau 1000

Ottawa (Ontario)

K1R 7X9

Tél: (613) 238-2000

Montréal

"Le Windsor"

1170, rue Peel

Montréal (Québec)

H3B 4S8

Tél: (514) 397-4100

Québec

112, rue Dalhousie

2^e étage

Québec (Québec)

G1K 4C1

Tél: (418) 692-1532

VANCOUVER · CALGARY · LONDON · TORONTO
LONDRES · HONG KONG

LE GROUPE DROIT DES ASSURANCES

André Asselin
Richard Nadeau
Robert Dupaul
Jean Fréchette
Daniel Mandron
Rita-Rose Gagné
Pascale Bédard
Jean-Pierre Baldassare

Bélanger Sauvé
A V O C A T S

1, Place Ville Marie, Bureau 1700
Montréal (Québec) H3B 2C1
Téléphone : (514) 878-3081 • Télécopieur : (514) 878-3053

Cabinets affiliés

Toronto: Gardiner, Roberts • Hull : Letellier et associés



NOIRCIR DU PAPIER



Noircir du papier, vous inonder de mots savants:
très peu pour nous.

Au contraire, nous nous employons à rendre nos
analyses accessibles. Car nous reconnaissons
la complexité de nos sphères d'activité.

Vulgariser notre savoir, c'est vous servir efficacement.



MLH + A inc.
actuares et conseillers

LA PUISSANCE DU DIALOGUE

Québec
(418) 659-4941

Montréal
(514) 845-6231

Toronto
(416) 486-5460

Hamilton
(416) 522-8884

Edmonton
(403) 423-4720

Vancouver
(604) 641-1383

**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



Depuis plus d'un siècle et demi....

C'est une tradition chez nous de s'adapter aux nouveaux besoins et exigences des Québécois.

Des centaines d'agences font équipe avec la Compagnie d'Assurance du Québec et l'Assurance Royale pour offrir un service professionnel à une clientèle de plus en plus exigeante.

Un service de règlement rapide, fiable et équitable est une autre raison pour laquelle ils nous accordent leur confiance... comme les agents d'antan.

Compagnie d'Assurance du Québec

Associée avec l'Assurance Royale depuis 1961



DE GRANDPRÉ, GODIN
AVOCATS

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.	GILLES GODIN, C.R.
RENÉ-C. ALARY, C.R.	ANDRÉ PAQUETTE, C.R.
JEAN-JACQUES GAGNON	OLIVIER PRAT, C.R.
RICHARD DAVID	GILLES FAFARD
J. LUCIEN PERRON	GABRIEL KORDOVI
ANDRÉ P. ASSELIN	PIERRE MERCILLE
ALAIN ROBICHAUD	BERNARD CORBEIL
MARIE-CHRISTINE LABERGE	MARIO PROULX
JACQUES L. ARCHAMBAULT	PIERRE CHESNAY
YVES POIRIER	PIERRE LABELLE
FRANÇOIS BEAUCHAMP	JEAN-PIERRE DESMARAIS
JEAN-FRANÇOIS MÈNARD	DANIEL SÉGUIN
JEAN BENOÎT	DANIEL COURTEAU
PIERRE HAMEL	DIANE LAJEUNESSE
CHRISTIANE ALARY	HÉLÈNE MONDOUX
ANDRÉE GOSSELIN	GUY GILAIN
MARC DÉCARIE	MARC BEAUCHEMIN
ANNE BÉLANGER	JAMES S. FISHER
LOUIS CHARRON	CHANTAL QUINIOU
LUCIE GUIMOND	DANIEL L'AFRICAIN
BENOÎT PELCHAT	JASMIN LEFEBVRE
MARK HOUNSELL	

1000, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST, BUREAU 2900
MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4W5
TÉLÉPHONE : (514) 878-4311 * TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-4333

AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

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



Le Bureau d'Expertises des Assureurs Ltée

*Président et chef de la direction: Serge M. LaPalme
Vice-président du marketing: André Mancini*

**• 115 succursales, d'un océan à l'autre,
assurant à nos clients un service jour et nuit.**

HALIFAX

R.M. Leduc
Vice-président
Division de l'Atlantique
Tél.: (902) 423-9287

QUÉBEC

G.A. Fleury
Vice-président
Division de l'Est du Québec
Tél.: (418) 651-3525

MONTREAL

C. Chantal
Vice-président directeur
Division de l'Ouest du Québec
Tél.: (514) 735-3561

MONTREAL

Geo. W. MacDonald
Vice-président
Division de l'estimation
Tél.: (514) 735-3561

TORONTO

T. Grant Sowerby
Vice-président
Division de l'Ontario
Tél.: (416) 603-0570
Deborah Robinson
Directrice du marketing

CALGARY

W.A. Tibbs
Vice-président
Division des Prairies
Tél.: (403) 263-6040

VANCOUVER

J.W. Egerly
Vice-président
Division du Pacifique
Tél.: (604) 684-1581
Anne Taylor
Directrice du marketing

Siège social: 4300, rue Jean-Talon Ouest, Montréal (Québec) H4P 1W3

Tél.: (514) 735-3561 Télécopieur: (514) 735-8439

Bureau de la direction: 181, avenue University, Toronto (Ontario) M5H 3M7

Tél.: (416) 603-0570 Télécopieur: (416) 603-0571

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**

DESMARAIS PICARD GARCEAU PASQUIN

AVOCATS

MICHEL P. DESMARAIS, LL.L.
MICHEL GARCEAU, LL.L.
PHILIPPE PAGÉ, LL.L.
PIERRE BOULANGER, LL.L.
GEORGES PAGÉ, LL.L.
LUCIE B. TÉTREAU, LL.B.
LUC LAPIERRE, LL.B.
NATHALIE-HÉLÈNE ROY, 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.
MARCO ANGELI, LL.B.
LOUIS GUAY, LL.B.

500 PLACE D'ARMES BUREAU 2525
MONTRÉAL (QUÉBEC) H2Y 2W2
TÉLÉPHONE: (514) 845-5171

PEPIN LETOURNEAU

AVOCATS

ALAIN LETOURNEAU, C.R.
CLAUDE PAQUETTE
DANIEL LETOURNEAU
GAËTAN H. LEGRIS
CHARLES E. BERTRAND
ANNE JACOB
YVES CARIGNAN

Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.
ÉMILIE VALLÉE
ALAIN LAVIOLETTE
MICHEL BEAUREGARD
ANNICK LETOURNEAU
MARTINE COMTOIS
PASCALE CARON

ROBERT J. LAFLEUR
BERNARD FARIBAUT
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

MARCHAND, MAGNAN, MELANÇON, FORGET

AVOCATS

Michel Marchand
Paul A. Melançon
Yves Tourangeau
François Shanks
Jean-François Desilets
Lyne Beauchamp
François Cossette

Pierre Magnan
Bertrand Paiement
Alain Falardeau
Martine Bazinet
Marie-Claude Thibault
Annamaria Mongillo

Yves Forget
Serge Boucher
Francis C. Meagher
Maria De Michèle
Michel Savonitto
François Haché

Agents de marques de commerce

CONSEIL : LE BÂTONNIER YVON JASMIN, c.r.

Tour de la Banque Nationale
600, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 1640
Montréal (Québec) H3B 4L8
Téléphone : (514) 393-1155
Télécopieur : (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»

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**



PRUDENTIELLE

La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée

The Prudential Assurance Company Limited

Siège social canadien : 1155, rue University, Montréal, Qué. H3B 1R7

Martineau Walker

AVOCATS

GROUPE EN DROIT DE L'ASSURANCE

<i>André J. Clermont</i>	(514) 397-7413
<i>Marc Nadon</i>	(514) 397-7473
<i>François Rolland</i>	(514) 397-7489
<i>Claude Paré</i>	(418) 640-2003
<i>George Pollack</i>	(514) 397-7549
<i>Pierre Y Lefebvre</i>	(514) 397-7565
<i>Guy Leblanc</i>	(418) 640-2004
<i>Claude Marseille</i>	(514) 397-4337
<i>Martin Sheehan</i>	(514) 397-4395

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 418/640-2000

Fasken Martineau

Montréal Québec Toronto Vancouver (affilié) Londres Bruxelles Budapest

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
GEORGES R. THIBAudeau
GHISLAIN BROSSARD, c.a.
ROBERT E. CHARBONNEAU
JEAN-RENÉ RANGER
VIRGILE BUFFONI
MICHAEL PATRY
PIERRE FRANÇOIS MERCURE
M. CRISTINA CIRCELLI
PIERRE M. GAGNON
ÉLISE DUBÉ
PAUL R. BOURASSA
MATHILDE CARRIÈRE
JOEL HEPT
MICHAEL BANTEY
ALAIN VAUCLAIR
LISE FORTIER
LILLY DOWNBY

JACK GREENSTEIN, c.r.
P. ANDRÉ GERVAIS,
RAYMOND D. LEMOYNE
PETER C. CASEY
IAN B. TAYLOR
PETER RICHARDSON
MICHEL A. BRUNET
LOUIS LEMIRE
DAVID P. WILLIAMS
JOHANNE THOMAS
ROGER P. SIMARD
CARL LAROCHE
ANN SODEN
ANDRÉ DUFOUR
SYLVIE BOUVETTE
ROSAIRE S. HOUDE
BRUNO DUGUAY
MARK D. CHERNIN
FRANÇOIS LONGPRÉ
JASMINE LARICHELIERE
SMARANDA GHIBU
FRANÇOIS OUELLETTE

CONSEILS

L'HONORABLE ALBERT H. MALOUF, c.r.
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

McMASTER MEIGHEN

630, boul. René-Lévesque ouest, Bureau 700

Montréal (Québec) H3B 4H7

Téléphone: (514) 879-1212 Télécopieur: (514) 878-0605

Télex: 05-268637 CAMMERALL

Alex K. Paterson, O.C., c.r.

Richard J. Riendeau, c.r.

R. Jamie Plant

Colin K. Irving

Timothy R. Carsley

Sean J. Harrington

Brian M. Schneiderman

Pierre Flageole

Richard W. Shannon

Elizabeth A. Mitchell

P. Jeremy Bolger

Philippe C. Vachon

Marc Duchesne

Nicholas J. Spillane

Charles P. Marquette

Robert J. Torralbo

Pierre Trudeau

Jean Daigle

André Royer

François Morin

H. John Godber

Douglas C. Mitchell

Chantal Béique

Robert D. Campbell

Catherine Rakush

Darren E.G. McGuire

Thomas C. Camp, c.r.

William E. Stavert

Jacques Brien

Hubert Sénécal

Alexis P. Bergeron

Norman A. Saibil

Daniel Ayotte

Jon H. Scott

Michel A. Pinsonnault

Diane Quenneville

Benoit M. Provost

Thomas M. Davis

Yves A. Dubois

Nancy G. Cleman

Richard R. Provost

Janet Casey

Pierre B. Côté

Jacques Gauthier

P. Stuart Iversen

Peter G. Pamel

Yvan Houle

John G. Murphy

Luc Béliveau

Valérie Beaudin

Kurt A. Johnson

Marc L. Weinstein

CONSEILS

A. Stuart Hyndman, c.r.

Maurice D. Godbout, c.r.

Pierre Gattuso

AFFILIÉ À FRASER & BEATTY

TORONTO

NORTH YORK

OTTAWA

VANCOUVER



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

A V O C A T S

André Monast, c.r.*	Pierre Marseille, c.r.*	Pierre Bourque, c.r.	Jean-Paul Zigby
Alain Lortie	Michel Roy	Claude Bédard	Pierre LaRue, c.r.*
Jean Marier, LL.M.*	Pierre Lesage*	Bruno Bernard*	Pierre G. Rioux
Roger Vallières*	Paule Gauthier, C.P. O.C. c.r.*	Danielle Bellemare, c.r.	Réjean Lizotte
Denis St-Onge	C. François Couture	Louis Huot*	Pierre Pelletier*
Jacques Paquin	Marc A. Léonard	Gérard Coulombe	Jean-Maurice Saulnier
Claude Girard*	Anne-Marie Lizotte	Louis Payette	Michel Benoit
Roger Page, c.r.	Luc L. Lamarre*	André Wery	Michel Dupont*
Jean Houle*	Daniel Lavoie*	Robert J. Phénix	Luc Bigaouette
Michel Demers*	Paul R. Granda	Serge Gloutnay	Maurice Mongrain
Michel McMillan	Pierre Legault	Henri-Louis Fortin*	Armando Aznar
Paul Marcotte	Danièle Mayrand	François Garneau	Sylvain Lussier
Michel Legendre	Claude Rochon*	Jean Brunet*	Louise Lalonde
Marie St-Pierre	André Johnson*	Gilles Leclerc	Benoît Emery
Joanne Biron	Eugène Czolij	Suzanne Courteau	Daniel Majeau
Gilbert Poliquin	André Vautour	Serge Baribeau*	Michèle Beauchamp
Sylvie Gallant	René R. Poitras	Johanne Bérubé	René Delorme*
Lucia Bourbonnais	Marc Beauchemin	Dominique Fortin	François Renaud
Nicolas Dion	Sylvie Préfontaine	Richard Comtois	Joëlle Boisvert
Charles G. Gagnon*	Chantal Roy	Lucie Letendre	Martin Roy*
Sophie Sénéchal*	Sonia Paradis	Johanne Lavoie	Paule Hamelin
Jocelyne Gagné	Patrice Benoit	Anne Caron*	Line Lacasse
Martin Rolland	Jean Yoon	Frédéric Lesage	Jacques Boulanger*
Chantal Denommée	Gaétane Desharnais	Julie Faucher	Luc Samama*
Stéphanie Gamache			

Conseils

Guy Desjardins, c.r.

Claude Ducharme, c.r.

Charles J. Gélinas, c.r.

Georges Emery, c.r.

André E. Gadbois, c.r.

Richard Mineau

Charles Stein, c.r., LL.D.*

MONTRÉAL
600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

QUÉBEC*
1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 5G4
TÉLÉPHONE : (418) 529-6531
TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON
TORONTO
LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH
VANCOUVER

MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ
INTERNATIONALE
TORY DUCHARME LAWSON LUNDELL
LONDRES • HONG KONG

MEMBRE DE LEX MUNDI.
AFFILIATION INTERNATIONALE
DE PLUS DE 110 CABINETS
INDÉPENDANTS

L'esprit d'équipe

Chez B E P International, l'esprit d'équipe est une véritable philosophie. L'expertise de chaque membre est mise à profit pour nous permettre d'atteindre notre objectif final : offrir au client les meilleurs produits de réassurance.

Notre stratégie repose sur une équipe rodée et experte, un plan d'action concerté et une technologie de pointe. Les résultats : des services innovateurs et polyvalents, des programmes de réassurance sur mesure pour chaque client, une réputation qui ne cesse de croître en Amérique du Nord.

Membre du Groupe Sodarcan, qui figure parmi les plus importants courtiers à l'échelle mondiale, B E P International est un chef de file canadien en courtage de réassurance depuis plus de 30 ans.



BEP International

Courtiers de réassurance
Montréal, Toronto, Jersey City, Seattle

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

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.

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.



Sodarcen Inc.