

Capital ou revenu ?

Thuribe Belzile

Volume 3, Number 1, 1935

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1102791ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1102791ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Belzile, T. (1935). Capital ou revenu ? *Assurances*, 3(1), 13–19.
<https://doi.org/10.7202/1102791ar>

Capital ou revenu?

par

THURIBE BELZILE

13

L'assurance-vie, chacun croit le savoir, a pour objet primordial la protection des foyers. L'assureur qui émet une police échéant au décès de l'assuré s'engage à verser des fonds à l'épouse ou aux enfants de ce dernier lorsqu'il sera décédé. Cela, je le répète, chacun croit le savoir. Mais ce que bien peu de personnes savent, c'est de quelle façon disposer du produit d'une police pour en tirer une protection efficace.

Lorsqu'on parle de l'assurance-vie, on s'exprime généralement comme si elle créait de la richesse. On vous dit: « Je possède \$25,000 d'assurance. » Et sans que vous provoquiez d'explication, on ajoute: « Mes enfants seront plus riches que moi . . . » Bien oui! tout comme si l'assurance-vie créait de la richesse. Or il n'en est rien: elle ne fait qu'accumuler des capitaux en vue des besoins ultérieurs.

Cette conception erronée de l'assurance-vie cause de sérieuses déceptions aux bénéficiaires de polices. L'assuré paye des primes pendant toute sa vie. Normalement, le bénéficiaire devrait après l'échéance toucher de même un revenu pendant toute sa vie, ou au moins pendant une période limitée par la durée de ses besoins. Rien n'est plus logique. Vous dites que vous achetez de l'assurance en vue de protéger votre famille, en vue de procurer à votre épouse et à vos enfants un moyen de subsistance ou d'indépendance pour les jours où vous ne serez plus près d'eux. Il serait donc logique que ces

personnes bénéficient de l'assurance aussi longtemps qu'elles en auront besoin: votre épouse jusqu'à sa mort, vos enfants jusqu'à ce qu'ils soient en mesure de gagner leur vie. Ainsi vous leur auriez procuré une protection efficace.

On se rend compte que l'assurance-vie payée aux bénéficiaires sous forme de capital n'accomplit presque jamais l'objet auquel on l'avait destinée. Sans doute certaines veuves sont-elles capables d'administrer leurs biens avec autant d'économie que la plupart des hommes. Mais ces veuves sont l'infime minorité. Quant aux orphelins, nous n'en avons jamais rencontré qui, laissés avec une fortune liquide, en aient profité modestement pendant plus de quelques années.

15

On ne saurait exiger qu'une veuve, bénéficiaire d'un certain montant d'assurance, place immédiatement ce capital en conformité des deux éléments essentiels à un bon placement: la sécurité du capital et un rendement élevé. L'inexpérience des veuves leur fait choisir, sans la moindre hésitation, les placements à rendement élevé ou les placements spéculatifs — les plus dangereux. Avant même qu'elles n'aient touché le produit de leur assurance, elles subissent l'assaut des vendeurs de titres qui manifestent une habileté sordide à dépouiller ces « nouvelles riches ». Or parmi les titres que les vendeurs les plus actifs ont intérêt à placer, il est deux catégories que le prêteur le moins averti repousse avec dédain: les *parts de mines* et les actions ou obligations à rendement immédiat très élevé. Ce sont justement ces titres que les veuves préfèrent. Pour quelle raison? Besoin inné de spéculation, ambition de vivre largement à même un capital trop modeste, etc. Les

G. JOSEPH ROUSSEAU
INSPECTEUR

Insurance Company of North America
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company
Maryland Casualty Company

illusions ne durent pas longtemps. Après quelques années — quelques mois suffisent parfois — on assiste au spectacle de veuves ruinées, cherchant du travail . . . ou un autre mari.

16 Certaines bénéficiaires de polices d'assurance préfèrent aux titres fictifs ou dépréciables les valeurs plus solides de l'immeuble. Mais alors, que de difficultés! L'immeuble offre des chances de succès à l'homme clairvoyant et énergique, qui peut surveiller ses propriétés et prendre une décision au moment opportun. Pour la veuve à peine initiée aux affaires, le succès est plus qu'aléatoire.

*

L'assurance-vie payable sous forme de capital ne constitue donc pas toujours une protection efficace pour les foyers. Ce qui est particulièrement regrettable, c'est que, dissipé en folles dépenses ou en placements extravagants, le produit de l'assurance ne réponde nullement aux vues du malheureux qui s'est saigné à blanc pour verser des primes.

Il existe un moyen commode de faire produire à l'assurance des effets plus stables. C'est de la faire payer sous forme de revenu. Les polices contiennent une clause stipulant qu'à l'échéance du contrat le produit de l'assurance pourra, au lieu d'être versé en espèces, être converti en un revenu temporaire ou viager conformément au désir de l'assuré ou au choix du bénéficiaire ou de l'ayant droit, si l'assuré n'a pas fait de choix avant de mourir.

Ce mode de règlement comporte de précieux avantages. En premier lieu, si l'assuré le demande, le revenu n'est pas escomptable et convertible en espèces. Le bénéficiaire aura

Bertrand, Guérin, Goudrault et Garneau

Avocats et Procureurs

Edifice Insurance Exchange

276 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL

beau avoir le goût de dépenser rapidement le produit de son assurance, il ne pourra pas toucher d'avance un seul versement de revenu.

D'un autre côté, le règlement sous forme de revenu n'impose au bénéficiaire aucun frais de placement ou d'administration et surtout aucun risque de perte. La compagnie d'assurance émet en effet une nouvelle police qui présente les mêmes garanties que la police primitive. Malgré tout, et quoi qu'on dise, le rendement du produit de l'assurance se compare avantageusement à celui des placements ordinaires. Règle générale, il est plus élevé, et pour cause, que le rendement des titres dont le capital est aussi bien protégé. Le taux de rendement est garanti: il est généralement de trois ou trois et demi pour cent. À l'intérêt garanti s'ajoute un intérêt additionnel provenant des bénéfices réalisés par la compagnie d'assurance. C'est ainsi que, il y a quelques années, certaines compagnies payaient un intérêt total de cinq et même cinq et demi pour cent. À l'heure actuelle les taux varient, croyons-nous, entre trois et trois quarts et quatre et demi pour cent.

17

L'intérêt particulier des règlements sous forme de revenu provient de ce qu'on peut choisir, parmi un grand nombre de modes, celui qui s'adapte le mieux au bénéficiaire. S'il s'agit, par exemple, d'une police d'un montant minime devant subvenir aux besoins de la famille pendant quelques années, soit jusqu'à ce que les plus âgés des enfants commencent à travailler, le revenu pourra être de tant par mois et être versé jusqu'à l'épuisement du fonds. Dans bien des cas (en particulier lorsqu'il s'agit d'une veuve sans enfants), le bénéficiaire peut toucher une rente mensuelle pendant le reste de sa vie. Si on le préfère, on peut demander que la rente soit servie pendant un nombre minimum d'années, que le bénéficiaire meure ou survive.

Enfin, la compagnie d'assurance peut verser un certain montant en espèces à l'échéance du contrat et ensuite servir une rente, ou encore servir une rente temporaire et verser ensuite un montant en espèces. Nous ne croyons pas avoir besoin d'expliquer les avantages particuliers de chacun de ces modes de règlement.

18 On croira peut-être que cette façon d'utiliser le produit de l'assurance complique le règlement des polices. Il n'en est rien. Il existe en effet trois moyens très simples d'autoriser l'assureur à payer l'assurance sous forme de revenu :

- 1° L'annexion à la proposition d'assurance d'un acte sous seing privé, spécifiant à qui, quand et de quelle façon l'assurance devra être payée.
- 2° L'annexion à la police d'un avenant changeant le bénéficiaire, s'il y a lieu, et spécifiant comme ci-dessus quand et de quelle façon l'assurance devra être payée.
- 3° Le testament ou un codicille. Le moyen le plus commode est encore le testament olographe, qu'on attache à la police et qu'on peut changer sans frais à mesure que changent les conditions d'âge, de santé ou de fortune du bénéficiaire.

Les deux premiers modes, cela va de soi, exigent des démarches auprès de la compagnie d'assurance et, parfois, auprès du bénéficiaire antérieurement désigné. Quant au testament olographe, il ne soulève aucune complication. Pour les personnes de condition modeste, c'est le moyen idéal.

* * *

Le règlement sous forme de revenu offre incontestablement des avantages précieux. Règle générale, les assurés qui en connaissent l'existence s'empressent d'en profiter. Mais très rares sont les assurés qui, même s'ils ont eu le courage de lire leurs polices, se rendent compte que pour mériter entièrement la reconnaissance de leurs héritiers, ils devraient leur faire verser le produit de leur assurance sous forme de revenu.

C'est aux vendeurs — agents et courtiers — qu'incombe le devoir de renseigner leurs clients sur la façon dont ils peuvent disposer du produit de leur assurance. Le vendeur d'assurance-vie ne doit pas travailler uniquement en vue de toucher des commissions. Il a un rôle social à remplir. Il doit faire connaître à ses clients les détails ou les particularités des polices qu'il leur vend et leur faire voir tous les avantages qu'ils peuvent tirer de ces polices. Or, la police d'assurance n'intéresse le client qu'à cause du règlement. C'est pour le règlement qu'on achète une police d'assurance. C'est donc le règlement que le bon vendeur doit faire valoir.

19

L'exploitation sensée du règlement sous forme de revenu constitue d'ailleurs le meilleur plan de vente qui soit. Dès qu'un assuré se décide de faire payer le produit de ses polices d'assurance sous forme de revenu, il constate inévitablement que le capital assuré de ses polices est beaucoup trop bas. Il décide alors lui-même de s'imposer des sacrifices additionnels pour acheter de nouvelles polices.

Le règlement sous forme de revenu intéresse donc à la fois le client et le vendeur. C'est une veine intarissable, que nul ne saurait reprocher aux vendeurs d'exploiter sans répit.

SÉCURITÉ



Fondée

en 1845

Actif total \$266,982,840

●
Bureau chef au Canada:

**500 PLACE D'ARMES
MONTREAL**

●
Gérant: ALLAN F. GLOVER