

Pour une meilleure compréhension de l'assurance sur la vie

Gérard Parizeau

Volume 8, Number 3, 1940

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1102952ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1102952ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, G. (1940). Pour une meilleure compréhension de l'assurance sur la vie. *Assurances*, 8(3), 133–148. <https://doi.org/10.7202/1102952ar>

Pour une meilleure compréhension de l'assurance sur la vie ⁽¹⁾

par

GÉRARD PARIZEAU,

Professeur à l'École des Hautes Études Commerciales.

Fémina m'a demandé de parler d'assurance sur la vie. J'aurais hésité à y consentir si je n'avais reconnu, en spécialiste qui ne demande qu'à se laisser convaincre, qu'il pouvait être intéressant de présenter quelques idées générales sur le sujet et de rappeler qu'on doit accorder aux affaires d'assurance plus d'importance qu'on ne le fait ordinairement, si on ne veut s'exposer à de pénibles déceptions.

I — Faut-il s'assurer et comment ?

À ses débuts, l'assurance sur la vie n'avait pas très bonne presse. Depuis, les choses ont changé mais les plaisanteries ont continué. Ainsi, il y a quelques années, on présentait au Théâtre de Dix-Heures une très amusante comédie de Max Régnier, dans laquelle l'auteur faisait dire à un de ces personnages :

¹ Texte de deux causeries prononcées à *Fémina*, au poste de la Société Radio-Canada.

... « Si on attendait que les gens veuillent s'assurer, on n'aurait pas besoin de courtier. Le courtier doit prouver aux gens qu'ils ont besoin d'une assurance, qu'il la leur faut absolument! Qu'elle leur est aussi indispensable que l'air et la lumière du jour!

S'ils disent non, on insiste, on s'incruste, on revient à la charge, on les suit partout, on les quitte plus, jusqu'à ce que l'affaire soit faite! »

134

C'est ainsi que l'assurance apparaît à bien des gens qui n'en saisissent pas l'importance. Ils ne voient que l'insistance de l'agent, qui les ennuie. Ils se défendent bien ou mal suivant leur caractère et, un jour de faiblesse ou de compréhension, ils succombent. Ils signent avec l'impression d'avoir fait une folie ou une affaire magnifique. Ils ne comprennent pas qu'il s'agit d'une affaire tout simplement, qui devrait être traitée comme toute autre, après réflexion. Qu'est-ce qu'ils achètent, le savent-ils? A peine; ils sont assurés, c'est-à-dire qu'on remettra à leurs héritiers la somme mentionnée dans la police. Une fois la première prime payée, ils auront conscience d'avoir fait quelque chose de définitif. Ils ne se demanderont pas s'ils sont bien assurés, c'est-à-dire si le contrat est celui qui leur convient, si le montant est trop ou pas assez élevé, s'ils pourront en payer régulièrement la prime.

Comme le problème se posera peut-être un jour pour vous, peut-être pourrions-nous l'aborder rapidement.

Vous êtes une femme d'affaires. Devez-vous assurer votre vie? Assurément, mais pas comme tout le monde. Si quelqu'un a besoin de votre revenu, voyez à le lui conserver. Souscrivez une assurance vie entière, par exemple, à faible participation dans les bénéfices. En laissant s'accumuler ceux-ci, votre police sera acquittée avant que le revenu de votre travail ne soit trop diminué. Quel montant souscrirez-vous? Tout dépendra de vos ressources et des besoins de vos héri-

tiers. Si vous ne dépassez pas \$5,000, n'allez pas imaginer qu'ils seront à l'abri du besoin. Vous leur éviterez la misère pendant un temps, voilà tout. Votre affaire sera peut-être complètement désorganisée par votre mort. Il faudrait alors prévoir le versement d'une somme permettant d'assurer sa continuité.

Quelle part de mon revenu me conseillez-vous d'appliquer à l'assurance, diriez-vous, si nous n'étions pas aussi loin l'un de l'autre? Il est difficile de répondre ainsi sans connaître votre situation, vous le comprendrez. Retenez seulement que la part de l'assurance, c'est partiellement ou en totalité celle de l'économie dans votre budget. Si vos économies sont insuffisantes pour avoir l'assurance qu'il vous faut, il y a deux moyens de procéder: augmenter votre revenu ou diminuer vos frais. Si vous en êtes incapable, essayez tout au moins de voir juste; ne vous engagez que dans la mesure de vos moyens. Ne vous laissez pas influencer par le premier venu. Agissez dans ce domaine de l'assurance-vie, comme dans vos affaires que vous avez menées au succès.

Si vous êtes employée, profitez d'abord de l'assurance-vie collective de l'entreprise qui vous emploie. Il s'agit d'assurance temporaire, cessant à votre départ; mais le prix en est faible et, même si personne ne dépend de vous pour sa subsistance, vous laisserez ainsi assez d'argent pour pourvoir aux derniers frais. Mince consolation diriez-vous! Peut-être, mais comme vous avez de la fierté vous ne voudrez pas laisser à vos proches de petites dettes à régler.

Si vous gagnez assez pour faire des économies, on pourrait vous conseiller la constitution d'une rente différée si les temps n'étaient aussi troubles. Si vous vous y décidez, il faudrait voir que le contrat ait une valeur de rachat afin de ne pas être liée sans modification possible. Si vous avez quelque velléité de mariage, mais sans avoir arrêté votre choix

sur l'homme et le moment, peut-être songeriez-vous à d'autres assurances plus substantielles que la collective. L'assurance dotation ou dotale me paraît indiquée puisqu'elle vous permettrait d'accumuler en vingt ans, par exemple, un capital à l'abri des mauvais placements, des engouements subis, des folles dépenses.

136 De tout cela, retenez encore une fois que si vous vous assurez vous devez le faire avec cette prudence, ce bon sens et ce souci de l'ordre dans la dépense qui caractérisent la femme, surtout celle qui a une grande famille.

*

Jusqu'ici, il n'a été question que de la femme. Il y a également les problèmes de l'homme; problèmes d'assurance-vie auxquels vous devez songer si l'avenir de la famille doit être solidement assuré.

Le problème actuel du chef de famille est précis. Avec la centralisation de la population dans les villes, il doit assurer à sa femme et à ses enfants sinon la continuation du train de vie actuel, du moins un revenu stable qui permettra à sa veuve de faire face aux frais de subsistance stricte. Il y a deux moyens d'y parvenir: la constitution d'une fortune mobilière ou immobilière et l'assurance. Si vous voulez bien jeter un coup d'oeil autour de vous, vous constaterez que bien peu de gens y parviennent par le premier mode. Parmi ceux qui vous entourent, par exemple, combien sont parvenus à la richesse et combien, après l'avoir atteinte, ont conservé la fortune jusqu'à leur décès? D'autant plus qu'ignorant le moment de sa mort, chacun ne peut à l'avance prévoir la somme qui, accumulée chaque année, fournira au moment précis le capital nécessaire. Après avoir réfléchi rapidement, vous admettez je crois, que, dans notre siècle où les crises et les ruines se succèdent, c'est surtout par l'assurance qu'on peut pourvoir à

la subsistance des siens. Cela ne veut pas dire évidemment qu'on doive mettre de côté toute autre forme d'économie, mais pour les jeunes et les moins jeunes ménages, en particulier, c'est la principale.

Cela posé, je crois que certaines femmes s'objecteront moins aux sommes qu'exige chaque année le budget d'assurance. Elles comprendront que s'il demande des privations, il permet d'attendre sans inquiétude les coups du sort. Cela veut-il dire qu'on doive s'assurer sans se préoccuper de sa capacité de payer, en ne considérant que les besoins de sa famille? Evidemment non! A quoi servira de se surcharger s'il faut renoncer aux polices souscrites dès les années suivantes. Mais, pensez-vous peut-être, sur quoi doit-on se baser pour déterminer l'assurance nécessaire? Voici quelques idées générales qui vous serviront de jalons. Etablissez d'abord avec votre mari le budget familial; puis déduisez les frais de votre époux et ceux que, de son vivant, la famille doit encourir. Vous me direz qu'il y a là un calcul un peu macabre. Il est nécessaire de le faire si vous désirez arriver à une conclusion précise. Pour vous faire mieux comprendre l'opération, voici deux exemples.

137

Imaginez, dans un milieu bourgeois, une famille de trois enfants, la mère et le père, dont le revenu est de quatre mille dollars par an. Le loyer s'élève à sept cent cinquante dollars tous frais compris, le costume à quatre cents, la nourriture à neuf cents; et la bonne reçoit trois cents dollars. L'automobile coûte sept cents dollars, le médecin, les remèdes, le dentiste, l'école et les frais courants : trois cents; les dépenses personnelles du mari sont également de trois cents dollars. Quatre cents dollars, ou environ dix pour cent, restent qu'il s'agit d'employer au mieux. Que va-t-on faire ? Pour ne pas mettre la charrue devant les boeufs comme on dit familièrement, il faudrait se demander de quelle somme la

mère aurait besoin pour continuer la vie normale après la mort de son mari. L'auto — luxe du ménage — disparaîtrait avec les dépenses personnelles de l'époux. Imaginons aussi des frais moindres pour la nourriture, le loyer, le costume et aucune économie; ce qui permet d'enlever quelque dix-huits cents dollars. Cela laisse une dépense annuelle d'environ deux mille deux cents dollars : ce qui à quatre pour cent nécessite un capital de cinquante-cinq mille dollars. En prenant pour acquis que le mari a souscrit, de vingt-cinq à trente-cinq ans une assurance vie entière — c'est-à-dire la moins coûteuse — on arriverait à une prime annuelle d'environ mille dollars; ce qui serait hors de proportion de l'économie de dix pour cent qui est le maximum ordinaire. Deux solutions se présentent :

1° — se limiter à l'assurance que l'on peut souscrire, c'est-à-dire environ vingt mille dollars en espérant, sans en parler, que la mort sera accidentelle; ce qui doublera le capital assuré, grâce au bénéfice de double indemnité; espoir macabre évidemment, mais que formulera volontiers la victime elle-même si elle a de l'humour. Je reviendrai sur cette première solution qui devra être complétée par un emploi judicieux du capital : emploi prévu du vivant du mari et non laissé au hasard.

Deuxième solution : supprimer l'auto — objet de luxe — pour le remplacer par l'assurance; acte de prévoyance qui force à mettre de côté un mode de transport auquel la vie urbaine nous a habitués. Vous faites la grimace ! Excusez-moi de vous avoir déplu; mais il y a là cependant, une solution dont vous apprécieriez la valeur plus tard. Vous vous y refusez ? Eh bien ! cherchons un autre mode de procéder.

Depuis quelques années, il y a une police qui s'appelle *Family Income Policy, Family Protection, Rente Familiale* ou autre chose suivant les assureurs. En assurance, comme

ailleurs, chacun essaie de donner un nom nouveau à des combinaisons connues, afin de les rendre plus attrayantes. Cette assurance a ceci de particulier qu'elle garantit au bénéficiaire le versement d'une rente de douze pour cent du capital par an, depuis la mort de l'assuré jusqu'à la fin de la période fixée. Ainsi, une assurance avec la clause de vingt ans permettrait à la veuve de toucher une rente annuelle de deux mille quatre cents dollars durant dix ans, dans le cas d'une assurance de vingt mille dollars, si l'assuré mourait dix ans après l'émission du contrat. A l'expiration de cette période, le capital lui-même serait versé. Ce serait la solution du problème si votre mari et vous consentiez à payer quelque cent quatre-vingt dollars de plus par an. Pour cela, il suffirait de comprimer les frais compressibles — de remplacer, par exemple, l'auto par une plus petite voiture, de rogner les frais de vêtement et d'amusement et de diminuer les dépenses menues et innombrables, qui constituent le principal coulage du budget familial. Si tout cela vous semble impossible, attendez qu'une augmentation du revenu permette cette nouvelle dépense à votre mari. Mais, dans l'intervalle, ne croyez pas que vingt mille dollars vous permettront de vivre après sa mort comme vous le faites actuellement. Encore une fois, à quatre pour cent, cette somme ne rapportera que huit cents dollars si vous voulez conserver le capital intact. Si, au contraire, vous êtes prête à le dépenser en quelques années, comptant bien que vos enfants vous feront vivre quand ils auront atteint l'âge de gagner, c'est votre affaire. Mais avant de vous y résoudre, il faudra réfléchir aux ennuis que vous préparez à tous.

Veut-on un deuxième exemple ayant trait également à une famille de cinq personnes, dont trois enfants, avec un budget réduit, disons, de deux mille dollars. Pour cette famille, il ne peut évidemment être question d'auto. La dépense est aussi réduite: loyer, costume, amusements, nourriture coû-

tent beaucoup moins; mais on supplée à l'absence de ressources par un admirable esprit d'économie, si fréquent dans la famille canadienne où les moyens sont faibles si les bouches à nourrir sont nombreuses. On ne trouvera donc pas la même économie proportionnelle, c'est-à-dire le pourcentage de dix que je signalais précédemment. Consulté par la famille, l'assureur devra suggérer le maximum de protection au coût minimum. Il semble que la solution provisoire soit une police d'assurance temporaire à prime croissante, convertible afin de transformer l'assurance temporaire en vie entière quand le budget familial le permettra. Quel montant faudrait-il conseiller, pensez-vous probablement ? Il est difficile de le dire, car, avant de donner un conseil, il serait nécessaire de connaître les économies du ménage ou de discuter la possibilité de comprimer quelques frais. Il ne faudrait pas, en effet, faire comme certains médecins qui recommandent les pays chauds au patient incapable de s'absenter. Quelle que soit la somme dont on dispose, il faudra comprendre que la solution sera nécessairement incomplète tant que les ressources de ménage seront insuffisantes. Pour l'instant, contentons-nous de souhaiter que l'emploi des fonds disponibles soit judicieux, sans quoi les économies seront mal orientées et il faudra recommencer tôt ou tard, en perdant une bonne part de ce qu'on aura versé. C'est par cette idée que se termine ce premier aspect du sujet.

* * *

Dans cette deuxième partie, demandons-nous quel usage on peut faire du contrat d'assurance sur la vie du vivant de l'assuré d'abord, puis après sa mort. Cela nous permettra d'aborder la question des dividendes, de la valeur de rachat et du bénéficiaire — toutes choses peu connues en dehors des spécialistes et de quelques curieux. Postérieurement à la mort de l'assuré, la question la plus importante est celle de l'emploi du capital. C'est celle-là qui méritera le plus d'attention.

II — De la participation dans les bénéfices

Le contrat d'assurance en vigueur peut être de deux sortes: avec ou sans participation dans les bénéfices ou, comme on dit dans la pratique, avec ou sans dividendes. En employant ce mot, on assimile le capital assuré à une action ordinaire ou privilégiée, ce en quoi on a tort puisque l'assuré et l'actionnaire sont deux personnes différentes à qui on a donné des droits égaux au conseil d'administration, mais dont les fonds sont distincts. L'argent des actionnaires sert à administrer celui des assurés — lequel appartient individuellement à chaque assuré tout en faisant partie du fonds collectif. La loi force l'assureur à faire deux parts des profits qu'il réalise. L'une, peu importante, sert à rémunérer l'actionnaire pour les risques qu'il a courus et pour le loyer de son argent; mais la presque totalité, disons 97%, est répartie entre les assurés participants, c'est-à-dire ceux dont le contrat prévoit une participation dans les bénéfices de l'assureur grâce à une surprime qui s'ajoute à la prime ordinaire. Ces explications paraîtront peut-être oiseuses. Elles semblent nécessaires en guise d'entrée en matière.

141

Quant à la source de ces profits, elle est triple : les placements de l'entreprise, le coût de mortalité et les frais d'administration. Tenterai-je de vous expliquer le processus ? Ce serait présomptueux de ma part. Il me suffira de vous dire, en résumé, que les profits d'une société d'assurance proviennent non pas de la différence entre le prix de vente et le prix coûtant : opération ordinaire du commerce et de l'industrie, mais d'un écart entre le rendement réel et le rendement anticipé des placements, entre les sommes prévues et celles qui ont véritablement été versées aux héritiers des assurés et, enfin, de l'écart entre les frais prévus et réels de l'entreprise. En somme, la différence entre les prévisions et les réalisations de l'assurance

constitue le bénéfice. C'est à même cette différence que se fait la répartition des profits entre les assurés.

Ce que touche l'assuré sous la forme de dividendes, c'est donc la part des bénéfices que ses fonds ont permis à l'assureur de réaliser. L'assuré y a droit aussi sûrement que l'actionnaire, et le législateur a fait le nécessaire pour que celui-ci n'en prive pas celui-là. Il reste deux points à éclaircir : à qui les bénéfices appartiennent-ils et quel usage peut-on en faire ?

142 A la première question, on pourrait donner de multiples réponses. Contentons-nous de celle que la pratique a consacrée : les bénéfices sont versés à l'assuré sans aucune intervention du bénéficiaire. Si vous êtes bénéficiaire de la police de votre mari, ne comptez donc pas que les dividendes vous sont dus ; ils lui appartiennent et, s'il les veut, il les gardera.

Quant à l'usage que peut faire l'assuré des dividendes, voici quelques renseignements. La participation étant un droit de l'assuré, celui-ci peut la toucher en espèces, la confier à l'assureur moyennant un intérêt annuel qui atteindra ou dépassera trois pour cent suivant le moment et l'assureur. L'assuré peut également la transformer en assurance libérée, c'est-à-dire augmenter le montant d'assurance de sa police d'une somme pour laquelle il ne lui sera compté aucune prime à l'avenir. Quant à savoir quel usage vous devez vous-mêmes faire de vos bénéfices, il est bien difficile de se prononcer sans connaître votre cas. Si votre prime ne vous pèse pas trop lourdement, laissez les dividendes s'accumuler : le placement est sûr, il a une grande liquidité et le rendement n'est pas mauvais. Si, par contre, vous êtes un peu serrée, comme on dit familièrement, employez votre dividende à réduire la prime. Enfin, si vous êtes difficilement assurable, n'hésitez pas, augmentez le montant de votre police, tout en vous assurant que la conversion en espèces sera toujours possible. Comme vous avez là un aperçu des

dividendes, passons à la valeur de rachat : seconde question au programme.

III — Valeur de rachat et bénéficiaires

La valeur de rachat dans le contrat d'assurance-vie, c'est la valeur d'annulation, c'est-à-dire ce qui revient à l'assuré lorsqu'il annule sa police après trois ans. Elle a ceci d'intéressant pour vous que, très faible la troisième année, elle augmente périodiquement avec la marche des années. Comme l'augmentation est assez rapide, tant au point de vue chiffre que pourcentage des primes versées, on conclut qu'une fois émise la police d'assurance doit, à de rares exceptions près, rester en vigueur jusqu'à son exécution, c'est -à-dire, par exemple, jusqu'à la mort de l'assuré. C'est pourquoi la loi de la province de Québec défend aux agents de suggérer l'annulation d'une police-vie pour transporter l'assurance à un autre assureur. En termes du métier, cela s'appelle *switching*, virement ou reprise de contrat. Si on vous suggère de remplacer votre police par celle d'une autre compagnie, il faudra donc vous méfier, sans quoi pour une réduction de prime plus ou moins grande, vous mettez de côté un contrat dont la valeur de rachat compenserait probablement l'économie offerte. Rappelez-vous que celui qui vous donne le conseil d'annuler n'a peut-être pas que votre intérêt en jeu. Avant d'y accéder, consultez votre assureur et faites-vous établir la statistique comparée de la valeur de rachat.

Comme dans le cas de la participation dans les bénéfices, une question se pose : à qui appartient cette valeur? À l'assuré qui a payé les primes ou au bénéficiaire à qui le contrat a été attribué? L'usage veut que l'assureur la verse à l'un et à l'autre, c'est-à-dire que le chèque mentionne les deux noms. De cette manière, l'un ne pourra encaisser la somme sans l'autorisation de l'autre et l'assureur sera à l'abri d'une poursuite,

rendue possible par l'imprécision de la loi. Qui est le propriétaire du contrat ? L'assuré qui paie la prime ou le bénéficiaire à qui on garantit un capital payable à la mort de l'assuré ? Pour n'avoir pas à trancher la question, l'assureur se met prudemment à l'abri derrière deux signatures.

Reste la question du bénéficiaire. Avant d'en parler, permettez-moi de vous citer un quatrain que l'on trouvait sur des cartes à jouer de la fin du XVIIIe siècle, à l'époque où l'assurance sur la vie donnait lieu à de multiples plaisanteries sur la candeur des maris :

« Come all ye gen'rous husbands with your wives
 « Insure round sums on your precarious lives,
 « That to your comfort when you're dead and rotten
 « Your widows may be rich when you're forgotten. »

C'était dire, en somme, maris généreux et candides, assurez-vous vos vies pour de fortes sommes, afin que vos veuves puissent mener une vie agréable après vous avoir vite oublié. Malgré cette perspective peu invitante, l'assurance s'est formidablement développée. De son côté, le bénéficiaire du contrat s'est vu protégé par de multiples mesures, dont voici quelques-unes des plus importantes. La loi commence par distinguer le bénéficiaire privilégié du bénéficiaire ordinaire. Dans le premier groupe entrent d'office la femme et les enfants de l'assuré, lesquels une fois nommés ne peuvent pas être remplacés par un bénéficiaire ordinaire même avec leur consentement. Ainsi, la femme, qui renonce à ses droits en faveur d'un prêteur, peut après la mort de son mari réclamer le montant de l'assurance sans que le prêteur puisse s'y objecter. C'est une prérogative que la loi accorde à la femme et à ses enfants, afin de les protéger même contre leur faiblesse. Si la conception de la faiblesse féminine est souvent injuste, il se trouve qu'elle est utile cette fois et on aurait tort de demander la suppression de la garantie que la loi des assurances accorde.

De son côté, le bénéficiaire ordinaire a des droits précis dès qu'il accepte le bénéfice verbalement, tacitement ou par écrit. A partir de ce moment, l'assuré ne peut plus le remplacer sans son assentiment. C'est un avantage précieux puisque le bénéficiaire à titre onéreux, en particulier, obtient le titre en échange ou en garantie d'une avance. Ainsi, moi prêteur, je remets une somme de mille dollars à l'assuré et je lui demande de me remettre une police d'assurance sur sa vie qui me garantit le paiement du prêt en cas de mort. C'est un avantage que ne doit pas me retirer l'emprunteur à sa guise. C'est pourquoi dès que je l'accepte, je deviens seul juge du transfert.

145

Ces questions semblent simples et claires. Et cependant elles sont le fruit d'une loi qui l'est peu et d'une jurisprudence qui en fixe l'interprétation petit à petit, comme la charrue trace le sillon. Mais que de trous, que de vides, que de questions encore en friche ! Ainsi, que devient la police dans le cas de séparation de corps ou de divorce ? Reste-t-elle à l'épouse, revient-elle au mari ? Autre question embarrassante : la femme bénéficiaire a-t-elle le droit d'emprunter pour le compte de son mari ? Un jugement récent semble démontrer que non, en invoquant l'article 1301 du Code civil, en vertu duquel la femme ne peut s'obliger pour son mari¹ : conception qui, encore une fois, cherche à protéger la femme contre sa propre faiblesse. Mais alors comment le mari procédera-t-il, penserez-vous, pour emprunter sur la garantie de la police d'assurance dont il a payé les primes et dont l'intention n'est de revenir au bénéficiaire qu'après sa mort. C'est un dilemme pour les maris et pour les assureurs. Parce que la loi n'est pas précise sur ces points, je suis incapable de les préciser davantage. Mais à toutes fins pratiques, il vous suffira de vous rappeler ces deux choses : 1° — la loi empêche le mari de remplacer la femme ou ses enfants par une personne étrangère à

¹ Après le juge Duclos, le juge MacKinnon vient de poser ce principe.

la famille une fois qu'il leur a attribué la police d'assurance-vie;

2° — lorsque le bénéficiaire ordinaire — c'est-à-dire toute personne autre que la femme ou les enfants de l'assuré — accepte le bénéfice du contrat, l'assuré ne peut nommer un autre bénéficiaire sans l'assentiment du premier.

146 En vous rappelant cette double précision, vous aurez une notion assez précise d'une des questions les plus fréquentes de la pratique.

IV — De l'emploi du capital assuré

Il reste maintenant à se demander quel emploi on peut faire du capital assuré ? Vous souriez peut-être, avec l'air de dire : « De quoi vous mêlez-vous, cela regarde entièrement le bénéficiaire du contrat. Comme il connaît lui-même ses besoins, vous auriez mauvaise grâce à vous mêler de ses affaires. Après la mort de son mari, la femme aura des frais qu'il lui faudra immédiatement régler malgré la diminution du revenu de la famille. Il n'est pas nécessaire d'être grand clerc pour savoir qu'elle paiera tout à même le capital qu'on lui versera ».

Il n'y aurait aucun inconvénient à vous parler d'autre chose, comme on le chantait il y a quelques années, si justement mon intention n'était de vous dire que le moment où le capital est versé à la veuve est le plus important de tous, puisque c'est celui où la somme versée devrait véritablement remplir le rôle qu'à souhaité l'assuré. Par une étonnante étourderie, cependant, celui-ci a peut-être trimé toute sa vie, sans se préoccuper de la manière dont ses économies seront employées après sa mort. Parce qu'il a légué une assurance à sa femme ou à ses enfants, il a cru faire son devoir, sans réfléchir que l'opération était insuffisante et qu'en se limitant à la première étape

il commettait une déplorable imprudence. Comment cela, penserez-vous ? Pour répondre à cette question, il me suffira de vous rappeler qu'une statistique dressée aux Etats-Unis, mais qui s'applique également au Canada, a déterminé que la plus grande partie des assurances était dépensée, perdue ou gaspillée peu de temps après la mort du chef de famille. Devant cela, il faut conclure et chercher une solution. Laquelle peut-on conseiller ? En voici quelques-unes que j'ai esquissées précédemment.

147

L'assuré mort, les héritiers touchent le montant de l'assurance quand les formalités nécessaires ont été remplies, c'est-à-dire une fois qu'on a établi l'âge de l'assuré, qu'on a remis à l'assureur le certificat de décès et le document certifiant que les droits sur les successions ont été payés intégralement. La veuve se trouve alors devant une situation nouvelle : elle a soudainement de l'argent, beaucoup d'argent : cinq, dix, peut-être vingt ou trente mille dollars. Elle est riche puisqu'elle dispose de huit, dix, vingt ou trente fois plus d'argent qu'elle n'en a jamais eu quand son mari voyait lui-même à la subsistance de la famille. Va-t-elle placer l'héritage à trois et demi ou quatre pour cent ? Si elle fait le calcul, elle s'apercevra que cinq mille dollars ne rapporteront à quatre pour cent que deux cents dollars par an, dix mille, quatre cents dollars; vingt mille, huit cents; et trente mille douze cents. C'est peu étant donné le train de vie de la famille; d'autant plus que les notes du médecin, du pharmacien, de l'hôpital, de l'enterrement et les frais encourus durant les derniers temps auront écorné le capital. Que faire alors ? Voici quelques conseils qui l'aideront à voir clair.

D'abord ne pas se laisser entraîner par le premier venu à faire quelque placement mirifique. Puis, éviter soigneusement la spéculation et, pour cela, consulter un homme de bon conseil: administrateur de succession ou exécuter, notaire ou

fonctionnaire d'un trust et suivre ses avis. Si le montant est insuffisant pour donner un rendement correspondant au train de vie, alors il faudra songer à répartir le capital sur le nombre d'années correspondant au revenu dont on a besoin. Ainsi, à trois pour cent, cinq mille dollars donneront une rente mensuelle de cinquante dollars pendant neuf ans et six mois; dix mille dollars une mensualité de cent dollars; vingt mille dollars donneront douze cents dollars et trente mille, trois cents dollars pendant le même temps.

Pour cela, l'assureur sera l'intermédiaire tout trouvé, qui fera fructifier le capital et le répartira au choix de l'intéressée en versements échelonnés, comme je viens de l'expliquer, ou sous la forme d'une rente viagère. Il sera possible également de faire avec lui une entente à l'effet qu'une partie du capital sera versée en espèces immédiatement et le reste réparti en versements périodiques ou viagers. Les combinaisons sont multiples : ce sera à l'assureur et à l'intéressée de les discuter. L'important, c'est de ne pas laisser au hasard, au caprice ou à la plus charmante et candide confiance le soin de fixer le sort de la famille. Le devoir de son chef, de l'assuré si vous le préférez, sera d'y voir avant sa mort. Pour cela, il suffira qu'il fasse indiquer soit dans son testament, olographe, notarié ou sous-seing privé, soit dans la police même, la manière dont le paiement de l'assurance doit s'effectuer. S'il ne le fait pas, il manque à son devoir parce qu'il expose sa femme à perdre ou à gaspiller en peu de temps l'argent qu'il a lentement, péniblement amassé. Si vous croyez que je noircis le tableau à dessein, questionnez les notaires, les administrateurs de succession ou les gens d'assurance, ils vous diront en toute simplicité la grande misère des capitaux perdus ou follement dépensés quand la mort fauche prématurément le chef de la famille.