

## Faits d'Actualité

G. P.

Volume 11, Number 3, 1943

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103013ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103013ar>

[See table of contents](#)

### Publisher(s)

HEC Montréal

### ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

### Cite this document

P., G. (1943). Faits d'Actualité. *Assurances*, 11(3), 121–125.  
<https://doi.org/10.7202/1103013ar>

# Faits d'Actualité

par

G. P.

121

## Les ventes d'assurance sur la vie.

Du 1er janvier à la fin d'août 1943, les ventes d'assurance sur la vie ont atteint \$377,715,000<sup>1</sup> contre \$323,611,000. en 1942, soit environ 14% de plus. Comment se fait-il qu'en pleine guerre, malgré des impôts extrêmement lourds, malgré la réduction des « dividendes » des sociétés d'assurance-vie, malgré la souscription aux emprunts, imposée plus que sollicitée dans bien des cas, il reste assez d'argent dans notre pays pour obtenir un pareil résultat. La réponse est simple : l'argent est abondant dans la classe moyenne ou ouvrière, davantage dans ce dernier cas, la loi de l'impôt sur le revenu offre un argument de vente excellent, la production est d'autant plus vigoureuse qu'elle rapporte davantage, qu'elle est facile et que le domaine de l'assurance n'est momentanément plus encombré.

Quand on examine la situation ouvrière d'un peu près on constate que, comme en toute guerre, l'ouvrier est en ce moment le privilégié. Il est de plus en plus protégé par des conventions de travail, des contrats collectifs et des interventions qui assurent la salubrité et la sécurité de son travail

---

<sup>1</sup> Chiffres du *Financial Post*.

et il reçoit un salaire d'autant plus élevé qu'il est l'élément essentiel. Il doit souscrire aux timbres de guerre, aux emprunts, il acquitte l'assurance-chômage, demain il prendra sa part de l'assurance-maladie, mais son salaire net reste élevé. Quand, dans une même famille, plusieurs personnes travaillent, on se trouve dans cette situation privilégiée d'un gros et même un très gros revenu familial avec des charges d'impôts très faibles.

122

On est actuellement, au point de vue assurances comme de la vente en général, devant une véritable évolution du pouvoir d'achat. Ce n'est plus dans la bourgeoisie riche que se recrutent les meilleurs assurables, mais auprès de l'ouvrier, ouvrier spécialisé surtout, ou auprès de ceux qui ont un revenu dérivant plus ou moins directement de la guerre. L'employé à salaire fixe et à famille nombreuse, non encore parvenue à l'âge de gagner, n'est guère plus intéressant pour le vendeur, car c'est lui qui, avec le capitaliste, porte le poids de la guerre. Leurs charges à tous deux ont augmenté considérablement sans que leur revenu suive la même courbe.

Si, à ce point de vue, l'assurance-vie est en excellente posture, par contre elle a quelques problèmes sérieux. Le plus important est celui du rendement du portefeuille. Si le taux actuel du rendement des titres est extrêmement favorable aux finances de l'Etat pour la poursuite de la guerre, il présente une difficulté croissante aux assureurs. Le calcul des réserves se faisant à un taux de 3 ou 3 ½ %, en regard de rendements courants de 2 ½, 3 ou 3 ½ %, on assiste à une réduction graduelle du rendement du portefeuille et à une contraction correspondante des dividendes aux assurés. Par ailleurs, une diminution de la mortalité présentait une source inattendue des bénéfices depuis quelques années, malgré l'augmentation des décès imputables au cancer, au diabète, aux maladies de coeur et des artères. Cette source se tarira ou tout au moins

diminuera avant longtemps si les pertes s'accroissent à la faveur des opérations militaires en Asie et en Europe. La Metropolitan Life citait dernièrement quelques chiffres à ce sujet. Ainsi, son taux de mortalité pour le risque de guerre, parmi les soldats canadiens, a passé de 3 par 100,000 en 1940 et 1941, à 12.8 en 1942 et à 27.4 durant les huit premiers mois de 1943.

**M. Georges Lafrance à la présidence de l'A. S. I.**

123

M. Georges Lafrance, surintendant des assurances de Québec, vient d'être nommé président de l'Association des Surintendants des Assurances du Canada. Nous l'en félicitons et nous nous en réjouissons également pour l'Association, qui va trouver en lui un homme bien préparé à la charge qu'on lui confie. Avant d'arriver à son poste de Québec, M. Lafrance avait enseigné à l'École des Hautes Etudes Commerciales, après de solides études de mathématiques actuarielles à Edimbourg et après un stage dans divers services de la Sun Life. Il occupait sa nouvelle fonction avec une préparation qu'aucun de ses prédécesseurs n'avaient eue jusque-là. Pour la première fois, on avait un fonctionnaire capable de discuter de problèmes techniques avec des techniciens.

L'Association des Surintendants des Assurances n'est guère connue du public. Et cependant, elle rend des services. Les provinces ayant revendiqué leurs droits en matières d'assurances quelques années après la Confédération, des services d'assurances furent créés petit à petit dans le cadre de chaque province, avec le résultat que chacune eut bientôt ses lois, sa forme particulière de contrôle, ses exigences et ses tracasseries. C'est pour essayer d'uniformiser les règles et les lois que fut formée un jour cette association. Grâce à un lent travail où l'effort de conviction joue un rôle important, le résultat recherché s'obtient petit à petit. Des lois uniformes ont été passées dans certains domaines de l'assurance, des formalités

simplifiées, les formules et la surveillance standardisées. Si la province de Québec ne suit pas toujours le mouvement pour des raisons d'ordre juridique principalement, elle apporte sa collaboration pratique de plus d'une manière. La présidence de M. Lafrance en sera une et non des moindres.

**Portée pratique de la cause Peck contre l'hôtel Corona et autres intéressés.**

124

Me Dollard Dansereau rapporte dans sa chronique judiciaire un jugement rendu par la Cour d'Appel dans la cause Peck et autres intéressés contre l'hôtel Corona. Comme cet arrêt a une portée pratique importante, nous croyons bon d'y revenir ici. En bref, voici les faits. Un employé de l'hôtel loue une chambre à l'étage supérieur et y habite. La nuit, alors que l'employé dort dans sa chambre, le feu détruit l'immeuble. L'employé est blessé, il réclame une indemnité que le tribunal lui refuse au titre de la police d'assurance contre la responsabilité patronale, parce qu'au moment du sinistre, il n'est pas à son travail. Le dommage corporel n'ayant pas lieu au cours ou à l'occasion de sa besogne, l'assureur n'est pas tenu de l'indemniser au lieu et place de l'hôtel Corona. Pour toutes fins pratiques, dira-t-on, pourquoi ne revient-il pas alors contre le patron et l'assureur qui garantit celui-ci contre la responsabilité civile envers les tiers non à son emploi. Là encore, il y a une restriction dans le contrat d'assurance puisque celui-ci exclut généralement les employés de l'assuré, au cours de leur travail ou non.

La solution paraît être dans une modification de la police d'assurance contre la responsabilité civile, de manière à ne pas exclure les employés en dehors de leur travail. En ayant soin de faire rayer cette exclusion du contrat, le courtier protégera l'employé, aussi bien que l'assuré, dans le cas où l'accident a lieu une fois le travail terminé, au moment où l'employé quitte

son travail, sort de l'immeuble ou y entre pour l'exécuter.<sup>1</sup> Mais ce sont là des chinoiseries, dira-t-on. Il n'est pas un assureur qui se prévaut de pareils détails. Qu'on se détrompe ! Quand le montant en vaut la peine, il n'est guère d'assureur qui hésitera à profiter d'une « porte de sortie », s'il lui semble opportun de le faire.

Cet exemple illustre plus qu'une longue glose l'importance de surveiller la rédaction du contrat d'assurance. Nous avons écrit déjà — et on nous l'a reproché — que le courtier devait rechercher les meilleures conditions possibles pour ses assurés. Par conditions, nous ne voulions pas dire le prix uniquement; nous entendions surtout les clauses du contrat. Surveiller la portée de la police d'abord, puis se préoccuper du prix de l'assurance, voilà, semble-t-il, la clef du succès dans un domaine où la concurrence deviendra de plus en plus âpre chaque année.

125

---

<sup>1</sup> Pour être sûr qu'après un sinistre les deux assureurs ne refuseront de payer "en se renvoyant la balle", l'un affirmant que l'employé était au travail et l'autre qu'il ne l'était, il serait prudent de confier le risque de responsabilité patronale et civile au même assureur.

