

## Chronique de documentation

J. H.

Volume 26, Number 1, 1958

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1109555ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1109555ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

H., J. (1958). Review of [Chronique de documentation]. *Assurances*, 26(1), 28–43.  
<https://doi.org/10.7202/1109555ar>

# Chronique de documentation

par

J. H.

- 28 **Faits sur l'Assurance-Vie au Canada.** The Canadian Life Insurance Officers Association, 302 Bay Street, Toronto. September 1957.

C'est l'édition la plus récente de la publication annuelle où la Canadian Life Insurance Officers Association présente une étude statistique de l'assurance sur la vie au Canada, l'année précédente. Dans le cas présent, il s'agit de 1956, année de grande activité et de résultats. En voici l'analyse rapide à l'aide de quelques tableaux que nous extrayons de cet intéressant fascicule de trente-deux pages:

## I. — Et d'abord, les progrès en 31 ans :

	FIN DE 1925		FIN DE 1956	
	Montant (000,000 omis)	Pourcen- tage du total	Montant (000,000 omis)	Pourcen- tage du total
Compagnies d'assurance-vie à enregistrement fédéral ... ..	\$4,159	92.1%	\$29,087	93.0%
Compagnies d'assurance-vie à permis provincial ... ..	53	1.2%	1,431	4.6%
Sociétés fraternelles de se- cours mutuels ... ..	302	6.7%	748	2.4%
	<hr/>		<hr/>	
	\$4,514	100.0%	\$31,266	100.0%

En 31 ans, l'assurance en vigueur a septuplé. Chose curieuse, la part des sociétés à permis fédéral a diminué, au profit des sociétés à permis provincial, ce que l'on ne constate

<sup>1</sup> Sociétés fraternelles non comprises.

## A S S U R A N C E S

pas dans d'autres domaines. On trouve l'explication de ce fait:

a) dans une réduction substantielle du pourcentage des affaires des sociétés fraternelles par rapport au total, et

b) dans une augmentation très considérable des affaires traitées par les sociétés provinciales. Dans la province de Québec, en particulier, sous l'inspiration du surintendant des assurances, de nombreuses compagnies d'assurance sur la vie ont été créées et ont prospéré pendant cette période.

29

### II. — Puis, quelques chiffres comparatifs:

	1925 millions	1956 millions
Les assurances-vie nouvelles .....	\$ 712	\$ 4,120
Les assurances-vie en vigueur .....	4,212	30,518 <sup>1</sup>
L'assurance vendue: police moyenne.		
a) ordinaire .....	\$2,230	\$ 4,900
b) populaire .....	230	720
Les assurances en vigueur: police moyenne.		
a) ordinaires .....	\$2,025	\$ 3,110
b) populaires .....	160	450

### III. — Les assurances résiliées:

	1925 (000 omis)	1956 (000 omis)
(Valeur de rachat)		
sociétés fédérales .....	\$20,429	\$75,153
sociétés provinciales .....	—	1,963

A cela s'ajoutent, pour les sociétés fédérales et pour les deux groupes, les montants des polices annulées avant l'octroi d'une valeur de rachat.

IV. — Enfin, le nombre de canadiens assurés contre les accidents et la maladie par les compagnies d'assurance-vie:

<sup>1</sup> Sociétés fraternelles non comprises.

## A S S U R A N C E S

### Nombre estimatif de Canadiens assurés

	Prestations hospita- lières	Prestations chirurgi- cales	Prestations médicales	Indemnités hebdoma- daires
<b>Assurance collective</b>				
Fin de 1950 .....	1,045,000	1,026,000	442,000	482,000
1951 .....	1,312,000	1,331,000	618,000	558,000
1952 .....	1,556,000	1,597,000	847,000	630,000
1953 .....	1,757,000	1,810,000	1,048,000	747,000
1954 .....	1,990,000	2,050,000	1,307,000	762,000
1955 .....	2,115,000	2,158,000	1,450,000	816,000
1956 .....	2,375,000	2,403,000	1,618,000	909,000
<b>Assurance individuelle</b>				
Fin de 1952 .....	101,500	84,000	34,500	42,000
1953 .....	126,000	110,000	36,000	52,000
1954 .....	166,000	149,000	61,500	62,000
1955 .....	193,000	175,000	83,000	63,000
1956 .....	227,000	206,000	103,000	72,000

Source: C.L.I.O.A.

**Economic Facts bearing on some variable annuity arguments, with special reference to cyclical price fluctuations in common stock and consumer-goods market**, by William A. Berridge, *The Journal of Insurance*, November 1957. Volume XXIV, no. 2.

Dans un article paru dans le numéro de janvier 1958 de notre revue, nous avons étudié les points de vue opposés de la Prudential of America et de la Metropolitan Life sur la question très controversée aux Etats-Unis de la rente viagère indexée. Nous avons également analysé deux tentatives précises faites par deux grandes sociétés américaines pour adapter leur fonds de retraite à la valeur décroissante du dollar. Nous voulons verser au dossier aujourd'hui un article de M. William A. Berridge de la Metropolitan Life. M. Berridge tend à

\* Y compris les personnes à charge assurées.

appuyer l'attitude prise par le président de la Metropolitan, dont nous avons parlé. Il écrit en conclusion: la vente par les sociétés commerciales de rentes viagères indexées aurait un premier effet psychologique sur les masses en les poussant non pas à lutter contre l'inflation, mais au contraire à faciliter le mouvement en essayant avant tout de se mettre à l'abri. Or, la masse n'est pas préparée à cela. En l'orientant sans choix, sans étude préalable, commercialement, nous l'exposons à des graves désappointements momentanés si l'on veut, mais réels si l'on considère le cycle boursier fragmentairement et non dans l'ensemble. Et les sociétés commerciales ne peuvent pas apporter un correctif individuel aux moments difficiles, comme peuvent l'espérer certains groupes épaulés par la société qui a constitué le fonds pour ses employés, par un gouvernement ou par une fondation comme Carnegie Foundation, qui viennent en aide aux participants de la caisse de retraite en cas de besoin. Dans un court appendice, l'auteur énumère les différences qui, à son avis, existent à ce point de vue entre le *College Retirement Equities Fund<sup>1</sup> with its highly select market, its built-in safeguards, etc.* et la rente viagère annexée individuelle qu'offriraient sur une grande échelle certaines sociétés d'assurance sur la vie si on les y autorisait. La conclusion de M. Berridge est celle de M. Ecker: "*The Institution of insurance is based upon the foundation of guaranteed values. The adoption of the variable annuity, which provides for no such guarantee at all, is fraught with the danger of adopting a course that would be hard or perhaps impossible to reverse. And in the long run, would it not tend to undermine the institution of true insurance*".

---

<sup>1</sup> CREF est une caisse de retraite qui groupe 39,000 participants et 300 rentiers. Fondée en 1952, elle a un actif de \$55,900,000 et un revenu en primes et dividendes de \$1,500,000 par mois. CREF comprend deux caisses, l'une qui est constituée de rentes fixes (50%) et l'autre de rentes variables. Ainsi, l'une complète l'autre. J. E. McMahon, dans *The New York Times*, numéro du 4 mai 1958 sous le titre « Variable Pension Spurs Discussion ».

**Is The Insurance Industry Attracting Young Men ?** par Theodore Bakerman, The Journal of The American Association of University Teachers of Insurance. November 1957.

et

**Insurance World 1957 : Life, Accident and Sickness, Property and Liability.**

32 On sent en ce moment aux États-Unis un grand désir d'attirer les jeunes vers cette très grande industrie qu'est l'assurance. On en trouve un témoignage dans l'article de M. Bakerman et dans ce recueil d'études sur les divers types d'assurances, que constitue « *Insurance World 1957* ». Dans le premier cas, on se pose la question: l'assurance attire-t-elle un nombre suffisant des jeunes gens et, parmi ceux-ci, de diplômés d'université ? Oui, dit l'auteur, à certains âges de 25 à 34 ans par exemple, mais non dans l'ensemble. Dans « *Insurance World 1957* », les collaborateurs veulent, en somme, dire à la jeunesse américaine: « Voilà l'assurance. Venez à nous, vous serez les bienvenus ». C'est le sens des articles parus dans le « *Yale Daily News* » et reproduits en deux brochures. Voici quelques-uns des titres qui servent d'entrée en matière : *The Opportunity for College Man, Property Insurance and Individual Security, Significance to the Economy, The History of Property Insurance, Insurance as a profession — The C.P.C.N.* Orientées dans le sens des États-Unis, ces études n'en sont pas moins une invitation faite à la jeunesse en général et qui pourrait être reprise avec avantage dans notre pays.

**Life Insurance Buying — Analysis of Ordinary Life Insurance Purchases in the United States — 1956.** Based on Buyer Studies conducted by the Life Insurance Agency Management Association, Hartford, Connecticut. Published by Division of Statistics and Research, Institute of Life Insurance, 488 Madison Avenue, New York, 22.

Voilà la suite pour 1956 de l'étude que nous avons analysée ici l'année dernière. On y passe en revue, en fonction de la police individuelle, l'âge, le statut marital, l'occupation de l'assuré, l'importance relative, le mode de paiement des primes, la répartition entre l'assurance avec et sans examen médical, le montant de la prime, la part relative de l'assurance entre associés à la totalité de l'assurance vendue.

Bref, une étude statistique de vingt-six pages, assez fouillée et intéressante, de l'assurance-vie achetée ou vendue, comme on le voudra, chez nos voisins en 1956.

33

**Annual Meeting and Staff Reports, Institute of Life Insurance 1957.** Institute of Life Insurance, 488 Madison Avenue, New York 22.

Depuis une dizaine d'années, l'Institute of Life Insurance s'est directement intéressé à l'étude du budget familial (education in Family finance). C'est un aperçu de l'effort de propagande fait depuis une décennie que donne le présent rapport. Même si on trouve de tout dans ces textes, et surtout de la propagande en faveur de l'assurance sur la vie, il est intéressant de voir l'importance de la machine qui a été mise en marche chez nos voisins. Elle explique les extraordinaires résultats de l'assurance-vie aux États-Unis, qui placent ce pays très en avance de tous les autres à ce point de vue.

Pour qu'on en juge, voici un tableau que nous extrayons de « *Life Insurance Fact Book, 1957* », que publie également The Institute of Life Insurance.<sup>1</sup> Les chiffres se rapportent à la période allant de 1938 à 1956:

---

<sup>1</sup> P. 92 et 93.

## LIFE INSURANCE IN FORCE BY COUNTRIES

(000,000 Omitted)

Country	Currency of country	1938	1940	1942	1944	1946	1948	1950	1952	1953	1954	1955	1956
Alaska	Dollars	—	—	—	—	—	—	—	70	84	158	197	238
* Argentina	Pesos	—	891	1,023	1,248	1,500	2,071	2,823	4,567	5,000	5,777	6,800	7,500
Australia	Pounds	509	560	612	688	833	1,045	1,280	1,650	1,838	2,041	2,279	—
* Austria	Schilling	—	—	—	—	—	—	—	3,000	3,538	4,201	4,808	—
Belgium	Francs	12,011	11,933	17,894	27,550	39,171	56,793	72,359	95,100	103,497	115,319	128,300	—
Brazil	Cruzeiros	3,015	3,585	4,520	6,882	11,187	15,971	20,961	36,382	46,457	61,893	79,169	107,166
Canada	Dollars	6,695	7,042	7,984	9,301	11,095	13,488	16,229	19,748	21,976	24,040	26,599	30,541
Canal Zone	Dollars	4	5	6	7	7	10	11	16	17	18	19	19
Chile	Pesos	1,686	2,094	2,677	3,619	4,529	5,412	6,419	8,144	8,365	9,898	—	—
Columbia	Pesos	61	83	109	161	265	410	539	789	1,083	1,196	1,383	1,585
Costa Rica	Colones	8	11	13	20	31	46	82	144	191	226	250	269
Cuba	Dollars	70	77	90	126	180	—	272	311	343	346	341	360
Denmark	Kroner	2,744	2,928	3,397	4,207	4,935	5,673	6,211	7,009	7,403	7,910	8,376	8,830
Dominican Rep.	Dollars	5	6	7	10	15	22	24	28	32	32	34	—
Ecuador	Sucres	—	40	54	113	164	204	267	313	320	350	350	—
Egypt	Pounds	—	—	—	—	—	54	63	70	73	75	—	—
* Finland	Markka	13,727	13,866	15,242	19,828	34,280	60,682	97,755	148,144	160,260	175,952	200,757	240,402
France	Francs	65,032	67,231	84,534	120,937	213,671	456,431	719,778	1,174,305	1,414,541	1,743,211	2,256,000	2,500,000
* Germany (West)	Deutschemarks	—	—	—	—	—	—	15,005	20,473	23,766	27,543	32,422	37,359
* Greece	Drachmas	1,211	1,292	1,273	1,273	—	3	13	30	54	71	125	164
Guatemala	Quetzales	11	10	9	10	13	17	21	33	36	48	62	79
Hawaii	Dollars	183	211	249	312	396	555	707	928	1,056	1,248	1,458	1,617
India	Rupees	2,980	2,856	3,229	4,540	6,510	7,240	7,800	9,219	9,664	10,590	—	—



Country	Currency of country	1938	1940	1942	1944	1946	1948	1950	1952	1953	1954	1955	1956
Israel	Pounds	—	—	—	—	—	—	34	62	80	96	118	145
Italy	Lire	26,334	31,600	43,900	52,300	99,100	295,260	561,402	810,088	921,257	1,045,896	1,190,706	1,310,000
*Japan	Yen	24,198	36,494	51,710	68,618	86,210	326,680	537,350	925,292	1,265,395	1,679,297	2,129,803	2,703,213
Mexico	Pesos	—	551	668	879	1,182	1,489	2,210	3,710	3,945	5,051	6,600	7,984
Netherlands	Guilders	3,192	3,260	3,888	4,965	5,758	6,716	7,678	8,831	9,546	10,344	11,476	—
New Zealand	Pounds	161	178	194	219	266	325	387	479	529	592	662	—
Norway	Kroner	2,085	2,123	2,496	3,063	3,359	3,801	4,259	4,712	4,881	5,067	5,677	6,100
Pakistan	Rupees	—	—	—	—	—	154	161	256	332	413	—	—
*Peru	Soles	107	117	139	180	258	425	696	1,048	1,268	1,500	1,728	2,100
Philippines	Pesos	183	212	—	—	201	423	598	740	815	909	995	—
Portugal	Escudos	1,011	1,104	1,285	1,668	2,137	2,537	2,799	3,158	3,366	3,517	3,650	4,043
Puerto Rico	Dollars	39	42	52	73	97	116	131	156	184	235	289	359
Spain	Pesetas	—	2,913	4,730	6,178	8,486	9,971	11,316	13,100	14,000	14,950	15,800	18,600
Sweden	Kronor	5,631	5,752	6,291	7,178	8,154	9,832	11,552	13,842	15,560	17,201	20,932	25,000
Switzerland	Francs	4,554	4,576	5,048	5,728	6,706	7,793	8,830	9,891	10,503	11,177	11,939	12,720
Thailand	Bakt	—	—	—	—	—	—	275	1,245	1,598	1,917	1,952	1,990
Turksy	Liras	15	16	23	34	54	85	112	158	202	236	—	—
* United Kingdom	Pounds	3,500	3,600	3,800	4,100	4,607	5,162	5,957	6,917	7,291	7,912	8,771	—
United States	Dollars	108,927	115,530	127,721	145,771	170,066	201,208	234,168	276,591	304,259	333,719	372,332	412,630
Uruguay	Pesos	33	36	40	43	58	78	96	125	137	152	165	—
Venezuela	Bolivares	27	41	52	85	239	427	658	885	938	—	—	—
Yugoslavia	Dinars	—	4,600	—	—	—	—	—	4,387	5,852	7,463	11,183	14,793

\* Figures represent insurance in force in domestic companies of the country, including their foreign business. Figures not so designated represent insurance in force on the lives of residents of the country in both domestic and foreign companies.

Source: *Institute of Life Insurance*. In general, the figures represent insurance in force with private companies; in some cases, however, some government insurance is included.

## ASSURANCES

Si ce tableau montre la marche croissante de l'assurance dans chacun des pays énumérés, il ne permet pas la comparaison sur la base du dollar. En voici un autre qui l'établit en dollars canadiens. Nous le tirons cette fois de « Faits sur l'assurance-vie au Canada ».<sup>1</sup>

### L'ASSURANCE-VIE DANS LE MONDE

Assurance-vie en vigueur dans certains pays  
à la fin de 1955

36

Exprimé en dollars canadiens  
(000,000 omis)

Pays	Montant	Pays	Montant	Pays	Montant
Allemagne (Ouest) .....	\$ 7,683	Etats-Unis .....	\$372,332	Mexique .....	\$ 528
Australie .....	5,110	Finlande .....	872	Nouvelle-Zélande .....	1,854
Belgique .....	2,563	France .....	6,445	Norvège .....	795
Brésil .....	4,310	Hawaii .....	1,458	Philippines .....	498
Canada .....	26,624	Hollande .....	2,996	Porto-Rico .....	289
Colombie .....	553	Inde (1954) .....	2,203	Royaume-Uni .....	24,569
Danemark .....	1,212	Italie .....	1,910	Suède .....	4,041
Espagne .....	721	Japon .....	5,914	Suisse .....	2,783

Source: Institute of Life Insurance et C.L. I.O. A.

**Corporate Mergers and Acquisitions, Basic Financial, Legal and Policy Aspects.** Finance Division, American Management Association, 1515 Broadway, Times Square, New York. Management Report no. 4. Price: \$4.50.

Quels sont les problèmes qui se posent au moment où l'on songe à faire l'achat d'une entreprise, ou à en fusionner deux ou plusieurs, aussi bien qu'une fois l'affaire en voie ou faite, voilà ce que se proposent d'étudier les collaborateurs de cette brochure touffue de 178 pages. Après avoir posé le problème théoriquement sous les divers aspects du marché, de la loi, des impôts, de la réaction des actionnaires intéressés, des précautions à prendre contre les « pirates by proxy », ces forbans de l'assemblée générale, les auteurs présentent deux cas pratiques, celui de U.S. Industries, Inc.: « *U.S.I.'s history and policy of diversification through acquisition* », et celui de Clearing Machine Corporation. C'est dans l'étude des cas

<sup>1</sup> P. 29.

pratiques que la méthode américaine de travail se révèle le plus intéressante. Voyons par les têtes de chapitre en quoi consiste ici cette méthode qui permet de dresser le dossier de l'entreprise dont on veut faire l'achat :

1. — Pourquoi l'entreprise est-elle vendue ?
2. — Que valent les méthodes employées par elle jusqu'ici ?
3. — En quoi consistent les affaires traitées ?
4. — Quelle est la politique de vente ?
5. — Quelle est la situation financière de l'entreprise ?
6. — Quels sont les aspects juridiques de l'opération ?
7. — Quelle est l'organisation interne de l'entreprise ?
8. — Quelles sont les relations de la compagnie avec l'extérieur ?
9. — Quels seront le prix d'achat et le mode de financement ?
10. — Comment assurer l'intégration dans les cadres existants ?
11. — L'établissement du contrôle financier.
12. — Comment établir le bon fonctionnement de l'entreprise ?
13. — Quelques-uns des résultats obtenus.
14. — Aperçu des progrès et des perspectives.

37

A toutes ces questions répondent les chefs de services, à qui elles sont soumises. A l'American Management Association, c'est le président de l'entreprise acheteuse ou les vice-présidents, en charge des services intéressés, qui présentent les conclusions.

Et, pour terminer, le rapport donne en appendice la liste des points précis à vérifier dans ces divers postes. C'est en somme le programme d'action.<sup>1</sup>

Dans l'ensemble, voilà une méthode de travail qui fait s'incliner devant la qualité de l'effort tenté par l'American

---

<sup>1</sup> Work sheet.

38 Management Association. A cause des puissants moyens d'action que lui donnent le nombre et l'importance de ses membres, elle se place petit à petit en tête des organismes post-scolaires chez nos voisins. Son enseignement, qui est strictement didactique, lui permet de réunir des hommes d'affaires qui viennent assister ou prendre part à la discussion de problèmes semblables à ceux que leur pose leur propre entreprise. Et de la discussion ainsi amorcée surgissent quelques idées, au cours des conférences, auxquelles assistent jusqu'à mille deux cents personnes, ou au cours des *seminars* ou des *workshops*, groupes dont le nombre est limité à une trentaine de participants. Pour tirer quelque chose de ces discussions, il faut avoir dépassé le stage de l'amateurisme ou du débutant. Il faut pouvoir faire la part de l'indispensable et mettre le détail de côté. Il ne faut pas envoyer n'importe qui à ces réunions, d'où on peut rapporter deux ou trois directives si on a l'esprit assez averti. Or, une idée seule vaut parfois son pesant d'or.

Pour nous du Canada, où les affaires se font généralement sur une plus petite échelle, il faut savoir enlever quelques zéros pour rétablir l'équilibre, mais il y a certainement matière à très utiles réflexions. Et c'est par là que nous voulons clore ces remarques sur une nouvelle initiative de l'American Management Association, qui nous paraît intéressante par la méthode de travail, même si on en n'admet pas toutes les conclusions.

**Financial Post Life Insurance Winner**, The Financial Post, Toronto.

Sous ce titre, le *Financial Post* fait paraître la série des vingt cas qui ont été primés à la suite d'un concours ouvert aux agents d'assurance. On leur avait indiqué comme programme de présenter le projet d'assurance-vie le plus intéressant qu'ils aient imaginé pour mettre une famille ou une affaire à l'abri. Le projet qui a paru dans le numéro du 12 avril 1958 est intitulé « Issenman and a Manufacturer ». A en

juger par le titre, on croirait qu'il s'agit d'un conte. Il y a là simplement une étude excellente d'un cas vécu: un jeune industriel dont on cherche à protéger la famille et l'usine en cas de mort prématurée de son chef. L'auteur énumère les données du problème dans la langue savoureuse et un peu obscure du métier pour qui n'est pas au fait:

a clean-up fund of \$2,500.

a debt repayment fund of \$17,000.

an emergency fund of \$2,000.

39

C'est-à-dire, en somme, un montant suffisant pour faire face aux dernières dépenses de maladie, au remboursement des dettes de l'assuré envers la banque et le vendeur de l'entreprise, et un fonds d'urgence. La solution est une assurance-vie entière avec une garantie temporaire supplémentaire et l'avenant de rente familiale. On pourra différer d'opinion avec l'auteur, mais il n'en reste pas moins que l'étude est intéressante parce qu'elle est vécue et présentée dans des termes simples et précis.

**Your Life Insurance Dollar: How to battle Loss of Value,**  
par Arthur Pedöe, dans le *Financial Post* du 19 avril  
1958. Toronto.

Dans cet article, qui ne correspond pas toujours au titre, M. Pedöe présente une excellente étude des méthodes de placement des sociétés d'assurance sur la vie au Canada. Tout en n'allant pas aussi loin que la Prudential Insurance of America pour les rentes variables, il suggère un certain nombre de méthodes à suivre pour que les sociétés puissent davantage prendre leur part des profits réalisés à l'aide de fonds, dont le prêteur ne tire que le rendement ordinaire à titre de créancier hypothécaire ou d'obligataire. Pourquoi laisser à d'autres les bénéfices que l'on pourrait réaliser avec ses fonds dans le cadre de la loi, en achetant des propriétés immobilières et des actions ordinaires, écrit M. Pedöe? Ainsi, on prendrait sa part des plus-value réalisables en un quart ou en un demi-

siècle. Et de cette manière, les sociétés canadiennes donneraient aux fonds qui leur sont confiés un rendement beaucoup plus élevé et pourraient faire face en partie à l'inflation. L'auteur cite l'exemple de certaines sociétés anglaises qui par un boni d'assurance libérée, permettent à l'assuré d'augmenter le montant d'une police dotation — 30 ans d'environ soixante pour cent à l'échéance. C'est par là que l'auteur rejoint son titre qu'il avait semblé ignorer jusque là.

40 M. Pedoë fait aussi la comparaison en 1956 de la répartition de l'actif des sociétés canadiennes et britanniques :

	Sociétés	
	canadiennes	britanniques
Créances Hypothécaires .....	38%	20%
Fonds d'État et Obligations principales .....	21%	25%
Autres obligations .....	29%	13%
Actions privilégiées .....	2%	8%
Actions ordinaires .....	4%	21%
Biens-fonds .....	3%	7%
Autres postes .....	3%	6%

Ces chiffres soulignent la différence de politique entre les deux pays. D'une part, une orientation très nette vers la sécurité des fonds et de l'autre, une répartition permettant de prendre une part directe à l'expansion de l'économie. Comme le suggère M. Pedoë, les sociétés canadiennes auraient avantage à tirer au moins partie dans ce sens des stipulations de la loi.

C'est par là que l'on rejoint la querelle des placements qui, aux États-Unis, divise l'opinion entre les tenants d'une extrême prudence et ceux d'une meilleure utilisation des moyens financiers dont on dispose.

**The Role of the Canadian Life Insurance Companies in The Post — War Capital Market**, par Wm. C. Hood and O. W. Main, dans *The Canadian Journal of Economics and Political Science*. November 1956. University of Toronto Press, Toronto.

Après avoir montré l'évolution subie par la politique de placement des sociétés canadiennes depuis 1940: des fonds d'État imposés par la guerre, aux obligations privées et aux placements hypothécaires après 1948, les auteurs de cette intéressante étude tente d'expliquer pourquoi les assureurs-vie n'ont pas cherché à étendre leurs placements aux actions. Ils sont à la fois maintenus dans un cadre rigide fixé par la loi et inquiets de l'obligation où on les met d'établir la valeur du portefeuille au 31 décembre. Ils sont en somme pris entre un grand désir de sécurité, un grand besoin de rendement qui les fait rechercher d'autres placements plus rémunérateurs et la crainte des fluctuations de bourse qui les exposent plus que les aléas du métier, contre lesquels les réserves ordinaires les mettent assez bien à l'abri. C'est l'explication de cette attitude des assureurs-vie canadiens que MM. Hood et Main nous apporte dans cette excellente étude d'une question que M. Arthur Podoë présente sous un autre angle, plus dynamique. Si celui-ci suggère ce qu'à son avis on devrait faire, les deux collaborateurs du *Canadian Journal of Economics* se contente de nous présenter et de nous expliquer les faits.

41

**Agent's Buyer's Guide. The Survey Handbook with "Who writes what?" 1958 Edition.** The National Underwriter Company, Cincinnati, Ohio.

Un aide-mémoire excellent qui réunit en 561 pages certaines données essentielles du marché, avec des définitions assez précises des termes du métier pour les assurances autres que vie, l'énumération des principaux points sur lesquels doit porter l'analyse des besoins d'assurance d'un nombre assez grand d'entreprises, la nomenclature et l'étude des principaux sinistres qui ont eu lieu en 1957: de la responsabilité de l'expert-comptable à des cas d'explosion de chaudières, des détournements de fonds, des incendies très graves. Le livre contient également un répertoire d'assureurs et d'agents et, chose à signaler, une section intitulée « *Unusual and Hard-to-*

*place coverages* », c'est-à-dire ces risques qu'on ne sait trop à qui confier. C'est ce que le sous-titre du volume entend par « *Who writes what?* », en somme le marché des risques difficiles. Ainsi: *Excess and Stop Loss cover for Self-Insurers, Water Damage, Rain Insurance, Vacation Rain Insurance, etc.*

Et pour terminer, le classement des sociétés d'assurances par groupe aux États-Unis.

42 **Selected questions and answers from Fire, Casualty & Surety Bulletins.** The National Underwriter Company, 420 East Fourth Street. Cincinnati, Ohio.

Un recueil des plus intéressantes questions posées aux éditeurs des *Fire, Casualty & Surety Bulletins*, ces excellentes études qui paraissent périodiquement aux États-Unis chez N. U. Co. On y voit passés en revue et expliqués en fonction de la pratique chez nos voisins, certains des problèmes qui se posent chaque jour dans un bureau de courtier et d'assureur-conseil un tant soit peu organisé. Pour qu'on en juge, voici les titres qui apparaissent sous la lettre « M » dans l'index: *Malpractice; Manufacturers and contractors liability, care custody and controls, vs. garage liability; Medical payments, comprehensive general liability, Comprehensive personal liability, farmers comprehensive personal liability; Mercantile open stock burglary; Motor scooters; Mysterious disappearance, comprehensive dwelling policy, home owners policy B.*

**Minutes of Proceedings, Fortieth Annual Conference, 1957.**

Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada. 145 Queen St. West, Toronto.

Chaque année, les surintendants des assurances provinciaux se réunissent en congrès pour discuter les problèmes qui leur sont communs. Même si la discussion d'une même question se prolonge plusieurs années parfois, même si souvent



on a l'impression de piétiner sur place, le recueil des débats est intéressant parce qu'il indique la tendance dans le domaine restreint qui est celui du contrôle provincial. L'autorité est indiscutée pour les contrats, les tarifs, les intermédiaires. Aussi, est-ce dans la discussion qui a lieu au cours du rendez-vous de septembre qu'on aperçoit l'orientation des esprits et ce qui s'annonce de concret à travers le verbiage de ceux qui prennent part aux débats et dont les deux cent dix pages du volume nous apportent parfois le rappel. Dans celui de septembre 1957, on trouve une fort intéressante étude du statut de l'agent et du courtier, qui a pour point de départ le projet de définition suivant, établi à la réunion de 1956 par le « *Licensing and Regulations Committee* » de l'Association:

43

« The word 'Agent' means a person who, for remuneration, solicits, negotiates or concludes contracts of insurance for an insurer which he has bound himself to represent exclusively.

« The word 'Broker' means a person who, for remuneration solicits, negotiates or concludes contracts of insurance for others and has not bound himself to represent exclusively any insurer. »

Voilà une définition commode, mais qui ne tient pas compte du fait juridique, note la Fédération canadienne des agents d'assurances dans une lettre et dans les mémoranda qui lui sont annexés. A ceux qu'intéressent la fonction et le statut juridique de l'agent et du courtier d'assurances, nous recommandons la lecture de ces textes en pages 186 à 199, ainsi que la discussion qu'ils ont déclenchée. Voilà du très bon travail. Pour qu'il soit utile, cependant, il faudrait que l'on s'entende. Et c'est là que la difficulté commence puisqu'il faut mettre d'accord des gens qui, tout en parlant la même langue, n'ont pas tout à fait les mêmes lois. Mais si l'on a des lois uniformes pour l'assurance-incendie, en dehors de Québec, pourquoi ne pourrait-on s'entendre sur un texte qui confirmerait des usages identiques ?