

Faits d'actualité

G. P.

Volume 13, numéro 3, 1945

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103059ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103059ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

P., G. (1945). Faits d'actualité. *Assurances*, 13(3), 97-109.
<https://doi.org/10.7202/1103059ar>

Faits d'actualité

par

G. P.

97

La guerre et les polices d'assurance sur la vie.

Les compagnies d'assurance sur la vie suppriment les unes après les autres l'avenant relatif aux risques d'aviation et de guerre ajouté à leurs polices d'assurances qui ont été émises depuis septembre 1939. Comme on sait, en vertu de cette pièce, la police cessait de garantir l'assuré lorsque celui-ci quittait l'Amérique du Nord soit à titre de civil, soit à titre militaire. Pour maintenir la garantie en vigueur, il fallait accepter de verser une surprime très élevée, mais variable suivant l'arme dans laquelle on entrait ou, dans le cas d'un civil, suivant la durée du séjour et l'endroit. De même, pour les voyages en avion, on exigeait une surprime sauf pour les lignes régulières dans les limites territoriales du Canada. Au bénéficiaire de l'assuré, qui n'avait pas pris la précaution de verser la somme exigée par l'assureur, on ne versait en cas de mort que les primes augmentées des intérêts, déduction faite des dividendes.

La paix venue, ou tout au moins les hostilités ayant cessé, la *Sun Life Assurance Company of Canada* a été une des premières, à supprimer ces clauses. Ainsi, son contrat d'assurance reprend toute sa valeur. Les autres sociétés suivront les unes après les autres et redonneront au contrat les avantages des temps normaux.

En procédant ainsi en Amérique, on adopte l'attitude de gens pour qui la guerre est une période très dure à passer,

mais exceptionnelle. En Europe où la guerre est chose sinon normale, du moins à laquelle il faut s'attendre périodiquement, on procède différemment. Alors que nos polices n'excluent le risque de guerre que si elles ont été émises durant les hostilités, le contrat français, par exemple, ne comprend généralement le risque de guerre que si l'assuré veut bien payer une surprime spéciale. Ainsi, dans un cas, la guerre n'affecte que les polices émises au cours de la guerre et, dans l'autre, la garantie ne s'étend pas aux opérations militaires. Il y a là une différence de conception qui tient à la situation bien différente de l'Europe et de l'Amérique.

Les surprimes au Canada étaient élevées. Étaient-elles justifiées ? Avant d'avoir des statistiques d'ensemble, il est difficile de l'affirmer. Il semble cependant que, pour les soldats, elles aient été bien fortes. En les fixant, on s'est basé probablement sur les résultats de la guerre de 1914, qui, avec ses combats à la bayonnette, avait coûté très cher en hommes. Dès le début du conflit, en 1939, on a dû imaginer de pareilles hécatombes. Si la présente guerre a bouleversé toutes les notions antérieures de combat, elle n'a apporté aucun changement en assurance pour l'établissement des surprimes. Il sera intéressant de savoir dans quelle mesure le coût de mortalité justifiait les sommes élevées qu'on a exigées des assurés.

Sur deux initiatives récentes du service des Assurances.

Le vendeur d'automobiles vend des voitures automobiles. Cela est normal. Qu'il cherche à toucher une commission sur les polices d'assurance qui garantissent les voitures qu'il a vendues, cela s'explique par un désir de gain, mais à l'avenir cela ne pourra plus se faire. Le gouvernement a décidé, en effet, qu'en accordant un permis aux vendeurs d'automobiles on ne se conformait pas à la règle générale posée pour l'octroi des permis d'argent. En prenant cette attitude, le gouvernement a précisé davantage l'application d'une règle qui a permis,

petit à petit, au service des Assurances de limiter aux agents et aux courtiers de carrière, le droit de toucher une commission à titre d'intermédiaire. S'il existe encore des exceptions, le nombre va en diminuant. Ainsi, le gouvernement assure à ceux qui exercent les fonctions d'agents et de courtiers d'assurances une rémunération, qui n'est plus diminuée par des intermédiaires dont l'existence n'était justifiée que par des influences difficilement acceptables.

Le service des Assurances a également annoncé plus récemment qu'à partir de 1946, on imposerait des examens aux nouveaux agents, dans la province de Québec. Il y a là une initiative dont ne saurait trop louer le gouvernement. Jusqu'ici, chacun pouvait être agent sans grands frais et sans aucune préparation. Avec l'épreuve de compétence, on empêchera l'afflux des candidats dans les moments de crise et on assurera un filtrage rendu de plus en plus nécessaire. Voilà la première étape d'une évolution souhaitée depuis longtemps par tous ceux qui voyaient les réformes, mais qui ne pouvaient que les indiquer.

99

L'Assurance des crédits à l'exportation.

Nous avons annoncé ici la création de l'assurance des crédits à l'exportation lorsque le gouvernement passa une loi à cet effet il y a quelques mois. Voici un résumé de cette assurance, que nous extrayons d'un bulletin de la Chambre de Commerce. On y trouvera un excellent aperçu de la question :

But

Les exportateurs canadiens qui désirent se protéger contre les risques d'insolvabilité de leurs clients, contre le retard dans les paiements et enfin contre les difficultés de transfert de la monnaie peuvent maintenant se prévaloir des services de la Société d'assurance des crédits à l'exportation.

Capital

Cette société dont toutes les actions sont détenues par le gouvernement fédéral a un capital autorisé de \$5 millions et un surplus auto-

risé équivalent. La société peut accepter des risques jusqu'à concurrence de dix fois son capital et son surplus.

Polices

La société émet deux genres de polices: la police de contrats (contracts policy) et la police d'expéditions (shipment policy). *La police de contrats* protège l'exportateur depuis le moment de la réception d'une commande jusqu'à son paiement. Cette police indemniserait l'assuré au cas de cancellation d'une commande avant son expédition par suite de l'insolvabilité d'un acheteur étranger.

100

Cette police est avantageuse pour les exportations de marchandises faites sur commande seulement. *La police d'expéditions* protège l'exportateur depuis le moment de l'expédition jusqu'à son paiement. Cette police coûte naturellement moins cher que la précédente.

Protection

L'assurance ne doit protéger que 85 p.c. de la valeur des expéditions. Pour montrer sa bonne foi, l'exportateur doit supporter personnellement 15 p.c. des risques.

Un exportateur peut assurer la totalité de ses ventes avec certains pays seulement. La société n'accepte pas cependant d'assurer une expédition particulière. Les expéditions payées par lettres de crédit irrévocable confirmées par une banque canadienne peuvent être exclues des contrats d'assurance.

Taux

Les taux, plutôt modérés, sont confidentiels et varient suivant la nature des marchandises, la longueur des crédits accordés, les pays où la marchandise est exportée.

Le nouveau président de la Canadian Underwriters Association.

A la dernière assemblée de la Canadian Underwriters' Association, M. Roland de Grandpré a été nommé président. Nous désirons féliciter ici aussi bien M. de Grandpré que la C.U.A., car M. de Grandpré occupe une place intéressante dans le milieu des assurances. De taille moyenne, vêtu avec une parfaite correction, il joint à beaucoup de politesse, une connaissance étendue de l'assurance. Il dirige au Canada le

groupe de la New Hampshire et de la Granite State et, depuis plusieurs années, à ce titre, il a acquis une grande expérience des affaires d'assurances et du milieu assez spécial de la Canadian Underwriters' Association. En lui offrant nos congratulations, nous nous permettons d'émettre le vœu que, sous sa présidence, se réalisent, à la C.U.A., les réformes des vocabulaire et la revision des textes dont nous avons si souvent entretenu nos lecteurs. M. de Grandpré sera bien placé pour saisir la pertinence des suggestions que nous avons faites et l'intérêt de leur réalisation.

101

Ce que nous avons en vue, c'est l'intérêt commun des assureurs et des assurés. En somme, nous demandons que si on se donne la peine de faire traduire des textes, on en confie le soin à un comité formé de gens compétents, bien rémunérés et dont le souci ne soit pas de traduire, mais d'adapter. Tant qu'on se contentera de chercher des mots à peu près semblables et de les disposer à peu près dans le même ordre, comme on ferait des pièces d'un casse-tête chinois, on aura des textes boiteux, à peu près illisibles et souvent risibles. Je veux citer ici un nouvel exemple (j'en ai donné tant d'autres déjà). Cet exemple, c'est le titre d'une conférence donnée en anglais par un ancien président de la C.U.A., homme très distingué par ailleurs et spécialiste des questions d'assurance. En traduisant littéralement, on a eu ceci: « Les raisons compulsives qui firent naître les « Board » des « Insurance Underwriters » Comme qualité, je crois que cela vaut cette phrase entendue dans un tramway il y a quelques années: « Watche le trolley dans la curve pour pas qui se démanche ». Si l'employé du tramway était excusable de s'exprimer, ainsi, c'est diminuer singulièrement la portée des idées d'un conférencier aussi distingué que de les exprimer dans une langue aussi barbare. Pour peu qu'on ne se surveille et que les hommes de bonne volonté ne fassent l'effort nécessaire ce sera, il faut le craindre,

la qualité moyenne de la langue des assurances avant très longtemps.

En terminant cette glose, commencée par un éloge, je me permets d'émettre le vœu que le nouveau président entende favorablement cette humble prière. S'il met les textes français au niveau des textes anglais, sa présidence aura été féconde puisqu'il aura rendu à la C.U.A. et au public un service appréciable, qui ne donnera lieu à aucune opposition. Il semble que tout ce que les milieux intéressés attendent, c'est qu'un homme bien placé et instruit fasse admettre la nécessité d'une réforme. M. de Grandpré pourrait être celui-là.

102

Cherchez-vous des "prospects" ?

Etes-vous embarrassé ? Cherchez-vous quelqu'un à qui offrir une assurance ? Jetez un coup d'œil sur cette liste d'assurables, dressée par un collaborateur du *Dominion's Life Bulletin*.

"1. From Your Home Expenditures.

From whom do you buy your groceries ? Your coal ? Your furnishings ? Your milk ? Your ice ? Your laundry ? Your dry cleaning ? Your children's clothing ? Your barber ?

If we were to run through the cheque book and analyze the stubs for the past three months, whom do we know because we bought from certain firms or individuals.

"2. From Home Ownership.

Do you own your own home ? Whom do you know because you own it, either by buying or building ? The man who sold you the lot ? The real estate broker ? The contractor ? The foreman of the carpentry gang ? The landscape architect ? The city engineer ? The furnace salesman ?

Think back to all the people with whom you did business when you bought or built. If many of these are too old, probably they have children or grand-children.

"3. From Your Home Maintenance.

Who painted your house two years ago ? Who is your interior decorator ? Who is your plumber ? Who do you call when the radio

breaks down? Who cleans your furnace every spring? Who does the repair work on electrical equipment, vacuum cleaner, washer, lights, etc.?

"4. From Your Children's Associates.

With whom do your children play? Who are their best friends? Who is the father of the boy or girl who stays for dinner once in awhile? Who are their teachers? Who is the principal of the school they attend? Who is their music teacher? Who is their swimming teacher? Who owns the camp they attended last summer?

"5. From Your Automobile.

From whom did you buy your car? Who was the salesman? Who services your car? Who sells you tires and batteries?

Have any of these people sons and daughters?

"6. From Your Wife's Activities.

Your wife belongs to certain organizations — department clubs, parent teacher's associations, alumni association, sorority.

Who are the leaders and members of these organizations?

"7. From Family, Friends or Relatives.

Who are your old-time family friends, friends going back to boyhood days? The distant cousins you have always liked? The old friends of your wife's family?

What are the names that come to mind?

"8. From Public Service or Charitable Organizations.

In what particular public service or charitable activity are you interested? Are you on the Mayor's Committee for the Unemployment Relief? The Y.M.C.A. Entertainment Committee? The Salvation Army? A Boys' Camp Committee? The Welfare Federation?

Whom do you meet at these committee meetings?

"9. From Hobbies and Sports.

What is your favourite hobby or sport? Photography? Chess? Golf? Tennis? Book collecting? Stamp collecting? Music? Public speaking? Home movies? Travel? Things mechanical? Dramatics?

Whom do you know because you have happened to have a particular hobby?

"10. A Specific Case.

A representative upon entering his barber shop noticed a comparative new car. While waiting for his turn, a patron of the barber left

the shop after a hair cut, and drove away in the well kept car. When the representative was having his hair cut, he inquired of the barber, concerning this individual and learned a great deal of his business activities though not his actual name. Fortunately the representative had noted the license number of the car and thereby was able to obtain the individual's name.

104

This observation resulted in the representative selling this individual \$10,000 of insurance and furthermore received leads to others which resulted in a substantial amount of new insurance because of his ingenuity.

"11. Keep a Large Prospect List.

A good large prospect list will always be possible. Have a card for each prospect."

Si, après cela, vous êtes encore embarrassé, sortez vite de l'assurance, car vous êtes fait pour autre chose. D'un autre côté, si une idée jaillit de la nomenclature, ayez une bonne pensée pour l'auteur de cette compilation et pour la revue qui vous l'a communiquée.

**Une commission d'enquête
pour la révision de la loi des assurances.**

Le titre est long, mais la nouvelle est bonne. Qu'on en juge ! On formerait incessamment un comité chargé d'orienter les travaux de la commission d'enquête qui verra à refaire et à codifier la loi des assurances. C'est là une excellente nouvelle, qui indique qu'il n'est pas vain de réclamer une réforme en démocratie. Si le résultat est lent, il vient tout à coup au moment où on aurait été tenté de désespérer. Oh, il faudra s'armer de patience ! En Suisse, par exemple, il a fallu dix ans à une commission de juristes et de spécialistes pour rédiger une loi de cent quatre articles et la loi française de 1930, en quatre-vingt trois articles, a exigé vingt-sept ans. ¹

(1) La Revue du Barreau, septembre 1945. L'Assurance-vie, par Maurice Versailles.

Mais pour peu que le rouage existe et qu'il fonctionne, on est certain d'un résultat tôt ou tard. Et c'est cela qui compte.

Nous voulons former ici le vœu qu'on ne craigne pas d'innover. Les huit autres provinces ont une loi uniforme, qu'on la leur laisse, en prenant ce que l'on pourra y trouver de bon. Mais qu'on ne l'adopte pas simplement *for the sake of uniformity*. Ce n'est un mystère pour personne que les *Uniform Laws* du reste du Canada ont un mérite restreint et qu'on songe à les modifier et à les améliorer. N'allons pas les adopter simplement pour que nos tribunaux puissent profiter d'une jurisprudence, extrêmement instable d'ailleurs. Voyons les solutions trouvées ailleurs et si elles sont bonnes adaptons-les. En cela, nous agissons comme les auteurs de notre code qui, en assurance, ont emprunté à la loi, à la jurisprudence et aux auteurs d'Angleterre, des Etats-Unis et de France ce qu'ils avaient de plus raisonnable et de meilleur.

105

De l'assurance des immeubles publics.

On discute périodiquement l'opportunité d'assurer ou de ne pas assurer contre l'incendie les immeubles appartenant aux municipalités et aux gouvernements. Il y a quelque temps, la question donnait lieu à un long débat à l'assemblée annuelle de la Canadian Federation of Mayors and Municipalities. Devant les critiques et les solutions formulées, le Dominion Board of Insurance Underwriters s'est ému et il a fait préparer un rapport par le professeur C.-A. Ashley de l'Université de Toronto sur l'auto-assurance par les corps publics.¹

Comme le problème est intéressant, voici quelques idées personnelles qui permettront peut-être de démêler une question rendue confuse.

Le problème se pose ainsi. Un corps public peut-il être son propre assureur pour ses propriétés? Si on est servi par

¹ Self-Insurance Funds, Municipal or Provincial.

la chance, on pourra rapidement accumuler un fonds qui servira à faire face aux sinistres au fur et à mesure qu'ils se produiront. La perspective est tentante puisqu'en imaginant une période de vingt ans sans sinistres, on n'a qu'à multiplier le versement annuel par vingt, qu'à augmenter le total des intérêts composés et l'on obtient un chiffre magnifique. Ainsi, on peut envisager le moment où le montant paraissant suffisant, il sera possible de diminuer, puis de supprimer le versement annuel.

La réalité n'étant pas aussi simple, il faut se rappeler quelques idées élémentaires.

L'assurance est une opération qui consiste à réunir des primes, à les faire fructifier et à répartir entre le plus grand nombre de gens possible les pertes subies par les sinistrés. Répartir, c'est-à-dire neutraliser l'effet individuel.

Si tout allait comme on l'avait prévu, on serait justifiable de s'assurer soi-même. Mais l'expérience démontre qu'un sinistre se produit toujours au moment où on s'y attend le moins. Il n'a pas lieu là où il pourrait logiquement se produire, là où il causerait le moindre dommage et les dégâts varient suivant un certain nombre de facteurs et de circonstances difficilement prévisibles.

Si le nombre des propriétés est suffisamment grand, si elles sont assez bien isolées, si la centralisation des capitaux est limitée, si la protection individuelle et collective est suffisante, le risque n'est pas très grand et on peut l'accepter quand la municipalité est assez importante et quand l'état de ses finances est bon. Si aucun sinistre ne se produit avant que la réserve soit suffisamment élevée, si les sinistres ne sont pas fréquents et si les versements au fonds s'effectuent régulièrement, le calcul aura été bon. Mais si toutes ces conditions ne se réalisent pas, l'opération aura été mauvaise et les contribuables seront les premiers à jeter le blâme aux administrateurs.

Se constituer son propre assureur n'est donc pas recommandable en dernier examen.

1° — lorsqu'il y a une concentration de valeurs dans un endroit particulier. Ainsi un immeuble en matériaux combustibles contenant une bibliothèque, un matériel, un outillage ou de l'ameublement dommageables. Ce serait le cas, par exemple, a) d'un garage municipal groupant l'ensemble ou une grande partie du matériel; b) d'un hôtel de ville ou d'un immeuble quelconque en matériaux combustibles; c) d'un immeuble en béton, abritant des matières combustibles en quantité suffisante pour qu'un incendie les détruise et abîme l'immeuble lui-même. On se doute peu généralement des dommages qu'un incendie peut causer dans un immeuble en béton. Le ciment ne brûle pas dit-on. Assurément, mais il peut être très abîmé par la chaleur, la fumée et l'eau, si le feu est assez vif. Les dégâts seront considérablement augmentés si le chauffage est immobilisé l'hiver après l'incendie. Et puis il faut se rappeler que le béton est généralement recouvert d'enduits coûteux, de peinture ou de revêtements quelconques qui conduisent rapidement le feu d'une pièce à l'autre.

107

2° — lorsqu'un immeuble, en soi peu exposé à l'incendie, est mis en danger par un risque de contiguïté c'est-à-dire par la proximité d'un bâtiment où le danger est plus grand.

3° — lorsque des bâtiments en matériaux combustibles sont rapprochés à tel point les uns des autres que l'incendie dans l'un menacerait les autres de destruction ou, tout au moins, de dommages élevés.

Tout cela, encore une fois, peut servir de jalons dans la discussion. Pour bien faire, cependant, chaque cas devrait faire l'objet d'une étude particulière. Peut-être trouverait-on dans ces notes des directives générales utiles pour arriver à une conclusion.

Sur deux cours d'assurances au Canada et aux Etats-Unis.

108

L'Institut des Assureurs-vie agréés du Canada et l'École Supérieure de Commerce de Québec viennent d'annoncer la création d'un cours par correspondance en français. Tout en ne pouvant pas encore nous prononcer sur la valeur réelle de cet enseignement, c'est avec plaisir que nous en communiquons la nouvelle à nos lecteurs. Puisse l'effort tenté donner des résultats avec l'amélioration graduelle de la méthode d'enseignement et de la qualité des textes mis à la disposition des étudiants.

Pour qu'on puisse juger de la portée du cours, voici les matières au programme et la liste des manuels et des documents employés:

MATIÈRES AU PROGRAMME

1ère Année

Life Underwriting and Salesmanship — Fundamentals and Practice — Life Insurance Law — Business English ou Le Français Commercial.

Volumes français

Principes de Ventes, H. K. Nixon. (Les bulletins seront une traduction presque textuelle). "Here's How", A. E. Wall. (Les bulletins seront une traduction presque textuelle). L'Assurance sur la Vie, 1ère Partie, Joseph B. MacLean. Législation relative aux assurances sur la Vie dans la Province de Québec. La Langue Française, Code Grammatical et Préceptes Littéraires. (Les Frères des Ecoles Chrésiennes. En Vente à Procure des Frères, 10, rue Cook, Québec, et 949, rue Côté, Montréal.)

2e Année

Life Underwriting and Salesmanship — Psychology — Business Finance — Fundamentals and Practice — Life Insurance Law.

Volumes français supplémentaires

L'Assurance sur la vie, 2ème Partie, Joseph B. MacLean. La Psychologie appliquée aux affaires, Ch. Girardet.

3ème Année

Estate Administration — Life Underwriting and Salesmanship — Business Insurance — Psychology.

Additional English Texts

The Succession Duty Act of Your Province. Manual of Canadian Business Law, Falconbridge and Smith. Psychology of Selling Life Insurance, E. K. Strong. Corporation and Partnership Insurance, L. G. Simon.

A côté de cette initiative, voici quelques notes au sujet d'un autre enseignement des assurances donné au *College of Commerce and Administration* de l'Ohio State University.

"The general theory underlying insurance training for those who anticipate a career in the insurance profession is that their training at Ohio State *should be broad and cultural rather than narrow and specialized*; that the student should first be taught to think soundly in respect to underlying principles before permitted to consider detailed technical matters. Insurance company officials generally support this viewpoint, some insisting that they much prefer the person who has been given only broad training in fundamentals, reinforced by a liberal education, thereby enabling a technical training to be given in accordance with the particular ideas of each company.

109

Translated into a program of study, the policy of providing a broad, cultural training in fundamentals requires that the student interested in an insurance career will take three types of undergraduate courses, which may be classified as:

1. Foundation courses, which include both required and elective courses in such diversified fields as English, Public Speaking, Chemistry, Mathematics, Accounting, Geography, Psychology, Government, Taxation, and Economics.
2. Specific insurance courses, such as:
The Principles of Insurance, Social Insurance, Personal Insurance, Fire and Marine Insurance, Casualty Insurance and Suretyship, Special Problems in Insurance, Advanced Property Insurance, Social Insurance Problems.
3. Supplemental courses, which include both required and recommended courses which are integral parts of a correlated insurance program, such as:

Business Communications and Adjustment Practices, Business Law — Contracts, Business Law — Agency and Sales, Corporation Finance, Marketing, Money and Banking, Statistics, Mathematics of Finance, Government Agencies and Business, Principles of Investment, Savings and Trust Institutions, Salesmanship and Sales Management, Principles of Advertising".