Document généré le 20 jan. 2025 01:32

Assurances

Assurances

Faits d'actualité

Gérard Parizeau

Volume 14, numéro 3, 1946

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1103083ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1103083ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)
2817-3465 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce document

Parizeau, G. (1946). Faits d'actualité. *Assurances*, *14*(3), 134–148. https://doi.org/10.7202/1103083ar

Tous droits réservés © Université Laval, 1946

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Faits d'actualité

par

GÉRARD PARIZEAU

134 **Deux aspects des affaires de Lloyd's, London.**

Lloyd's, London a une manière de procéder en assurance qui, sous certains aspects, est très différente des autres. Ce n'est pas une compagnie, comme on sait. Ce n'est pas non plus une société mutuelle. C'est en somme une association d'assureurs, dont les membres sont individuellement et isolément responsables des sinistres garantis par eux. Ainsi, l'indemnité est divisée entre ceux-ci dans la mesure de leur souscription.

Dans certaines provinces du Canada, Québec et Ontario par exemple, Lloyd's London a constitué un dépôt pour garantir ses opérations, comme doivent le faire les autres assureurs. Comme eux également, il a un fondé de pouvoir, qui n'est pas un *chief agent,* puisque les opérations de Lloyd's ne se traitent pas au Canada, mais en définitive à Londres ou les engagements sont contractés et les polices émises. Ce fondé de pouvoir a ceci de particulier qu'il détient les fonds au Canada et que c'est lui qui est poursuivi *es qualité* dans le cas de litiges portés devant les tribunaux. Si ce représentant officiel n'existait pas, les procédures seraient inextricables, puisqu'il faudrait poursuivre individuellement chaque membre de chaque syndicat. Pour éviter cela, on a convenu qu'une sommation, qu'une poursuite, qu'un jugement rendu contre le fondé de pouvoir des *Non-Marine Underwriters at Lloyd's,* par exemple, seraient exécutés à Montréal par leur représentant.

Voilà une première caractéristique des affaires de Lloyd's, au Canada. Il en est d'autres. Ainsi, assez souvent, on trouve dans un de ses contrats la clause suivante :

"Warranted same terms and conditions as and to follow the settlement of . . . . Company, and that the said company has, at the time of any loss, and at the same gross rate, at least $ . . . . (subject only to reduction by amount of any loss not reinstated) on the identical subject matter and risk, and in indentically the same proportion on each separate part thereof".

Cela veut dire :

1° — que l'assuré a souscrit une police de la compagnie . . . . au montant indiqué et que cette police doit être en vigueur au moment du sinistre;

2° — que cette police doit contenir les mêmes conditions que celle de Lloyd's;

3° — qu'en cas de sinistre, Lloyd's acceptera le même règlement que la compagnie de base, appelée « Warranty Company ».

S'il insiste souvent pour faire insérer cette clause dans le contrat, c'est que l'*Underwriting Agent* veut être bien sûr que le risque est accepté par un assureur qui, étant sur les lieux, peut vérifier les clauses et la prime. Il sait que si l'autre police est annulée, si les termes en sont modifiés, on l'avertira. Il pourra ainsi résilier le contrat ou bénéficier d'une surprime.

Une fois dans le contrat, cette condition doit être exécutée à la lettre, sinon l'assuré s'expose à voir Lloyd's refuser de verser l'indemnité après un sinistre. Devant des stipulations aussi précises, le tribunal ne pourra que lui donner gain de cause [1]. Il est donc très important que le courtier surveille de très près leur application.

[1] Voir L'Aréna de Québec, Limitée c. R. C. Stevenson, es qualité.

De l'équilibre entre la valeur assurable et l'assurance.

Nous avons écrit ici à plusieurs reprises que les mauvais résultats de l'assurance contre l'incendie, depuis quelques années, étaient dûs en grande partie au fait que le montant d'assurance est généralement insuffisant [1]. Les taux étant établis pour un certain pourcentage de la valeur, si l'assurance souscrite est inférieure à ce pourcentage, les résultats réels dépassent nécessairement les prévisions.

Pour étayer notre opinion, nous avons demandé à *National Adjusting Office* de nous donner une statistique établie à l'aide de trente cas pris au hasard dans ses dossiers de la province de Québec. Voici les chiffres que l'on nous communique. Ils sont divisés en trois groupes: petits ateliers industriels, établissements commerciaux et maisons d'habitation :

	Petits établissements industriels			*Etablissements commerciaux*			*Maisons d'habitation*		
	Valeur	*Assurance*	*%*	*Valeur*	*Assurance*	*%*	*Valeur*	*Assurance*	*%*
Bâtisse	$37,385.82	$18,000.00	48	$156,500.00	$115,500.00	73	$205,000.00	$134,700.00	66
Contenu	$46,170.79	$26,250.00	56	$282,832.26	$229,800.00	81	$ 9,581.50	$ 5,400.00	56

Il ressort de ce tableau :

1° — Que les établissements commerciaux semblent mieux protégés, dans l'ensemble, que les autres;

2° — Que les petits ateliers industriels sont très insuffisamment assurés;

3° — Que le contenu des maisons d'habitation est encore moins garanti que l'immeuble même.

[1] Cette conclusion cependant, ne s'applique guère aux grands établissements.

S'il est difficile de généraliser avec des statistiques limitées, l'expérience de la pratique nous porte à croire, cependant, que ces chiffres sont assez exacts dans l'ensemble. Généralement, en effet, les petits établissements sont très insuffisamment assurés, tant pour l'immeuble que pour le contenu. Les raisons en sont simples : dans la plupart des cas, le taux d'assurance est élevé, les ressources sont faibles, la comptabilité est mal tenue et le patron est très occupé par des besognes multiples. Dans les entreprises plus importantes, lorsque l'assurance est insuffisante, c'est par excès d'optimisme de la part du patron ou par incompréhension. Les cas de ce genre sont beaucoup plus rares, cependant, parce que le patron est moins pris. Il a davantage le temps d'étudier ses problèmes et il est entouré de gens qui le conseillent bien.

Pour les maisons d'habitation, la mesure de l'assurance c'est généralement le dommage possible. Parce que les pompiers sont tout près, parce que les cas de destruction totale sont relativement rares, parce qu'il n'y a pas de règle proportionnelle dans la police, l'assuré a tendance à souscrire le montant le moins élevé possible. C'est ainsi que certains n'ont guère augmenté leurs assurances depuis quelques années, malgré la hausse considérable du coût de la construction et du prix de remplacement.

Les opinions sont partagées sur l'augmentation exacte des prix dans le bâtiment. Dans l'ensemble, cependant, on ne peut nier que la hausse soit considérable. Pour s'en rendre compte, il n'y a qu'à jeter un coup d'œil sur la statistique officielle. Ainsi le nombre-indice de l'Office de la Statistique de 1939 à 1946 est passé de 94 [1] à 170 en 1946 pour le bois, de 85 à 109 pour la brique, de 94.5 à 135.5 pour les tuyaux et de 91 à 112 pour divers autres articles. Et

[1] 100 en 1926.

encore n'est-ce là que des chiffres officiels, qui ne tiennent pas compte du marché noir ! En ce moment, comme on sait, c'est à celui-ci que s'adressent la plupart de ceux qui veulent construire vite et sans se préoccuper du coût.

Pour compléter ces notes, il est intéressant de citer l'opinion de l'*Insurance Agent & Broker,* qui affirmait ceci dans sa livraison d'août 1946 : on estime que toute police émise en 1943 devrait être augmentée comme suit :

Maisons en bois : 30%; en brique : 40%.

Maisons de rapport en bois lambrissé de brique : 30%; en brique avec charpente en béton: 35%; en brique avec charpente en acier : 40%.

Immeubles commerciaux et industriels en bois : 35%; en bois lambrissé de brique : 30%; en brique et béton : 37½% et en brique avec charpente en acier: 40%.

Et le journal ajoutait : l'augmentation dans le cas des marchandises varie « suivant leur nature, mais en général une augmentation de 33% en plus de la valeur de 1943 est considérée exacte. La valeur des mobiliers et effets de maison peut être augmentée de 40% de plus qu'en 1942-43 si l'on tient compte du niveau actuel des prix et de la qualité actuelle comparée à ce qu'elle était ». Si la phrase est un peu boiteuse, elle devrait quand même faire réfléchir ceux qui ne se sont pas encore décidés à modifier leurs assurances. Pour les convaincre, peut-être pourrait-on leur mentionner comme dernier témoignage cet extrait d'un rapport du comité des recherches économiques du Ministère de la Reconstruction, tiré du *Montreal Daily Star* du 23 septembre 1946:

"The investigators reported that 47 to 62 per cent rise in building costs from 1939 to 1945 was due to two factors :

"1. Increases during the same period of 42 per cent in building material costs and 31 per cent in the hourly wage rates of construction workers.

"2. A lowering of efficiency in the house-building industry which has boosted costs by 10 to 25 per cent. This was due partly to dilution of skilled labor by untrained men and partly to delays on the job caused by material shortages".

De ce qui précède, une conclusion s'impose. Que nous le veuillons ou non, nous sommes entrés dans une période d'inflation assez étendue. Que ce soit le résultat de l'abondance de l'argent et du crédit, d'une très grande rareté des matériaux et des marchandises, de l'augmentation des besoins indigènes encore accentuée par la demande de l'étranger ou de tout cela réuni, nous n'avons pas à en discuter ici. Nous ne voulons que constater le fait. La hausse existe; elle est importante et il faut en tenir compte dans l'établissement du montant d'assurance nécessaire. Si nous ne le faisons pas, nous nous exposons à des pertes très lourdes et nous ne pourrons empêcher les assureurs d'augmenter leurs tarifs. Ceux-ci étant basés sur un pourcentage élevé de l'assurance à la valeur, il est impossible de s'imaginer que des résultats déjà mauvais puissent s'améliorer si, à la hausse d'un élément du calcul, ne correspond pas l'augmentation de l'autre. Pour éviter que l'on rende la règle proportionnelle obligatoire, il faudra que d'eux-mêmes les assurés acceptent de rétablir l'équilibre. Pour cela, aussi, il faudra que les assureurs fassent le nécessaire pour les convaincre.

Les résultats de 1945.

Le surintendant des Assurances a communiqué au public récemment les résultats techniques de l'assurance dans la province de Québec en 1945. Les voici exprimés en pourcentage des sinistres aux primes, déduction faite de la réassurance, avec la comparaison pour l'exercice 1944:

	1945	1944
Incendie	62.75	63.75
Automobile	52.72	56.72
Accident-maladie	62.18	69.65
Maritime	47.11	29.72
Biens mobiliers-globale	69.31	58.82
Responsabilité civile	29.12	20.49
Responsabilité patronale	30.24	40.54
Risques divers	36.36	43.00
Vol	40.55	50.79 [1]

Ces résultats sont nettement défavorables pour l'assurance incendie, automobile, accident et maladie et pour ce nouveau type de contrats : la *Personal Property Floater,* qui fut saluée dès l'origine par les courtiers comme la garantie idéale et qui fut accueillie froidement, puis avec enthousiasme par le public. Comme on a dans ces cinq groupes, la part la plus importante des affaires traitées, il est facile de constater que les résultats d'ensemble ont été mauvais.

Restent les assurances de responsabilité qui ont été très favorables, comme aussi l'assurance vol et celle des risques divers. Les sociétés qui en traitent font d'excellentes affaires depuis quelques années et, à l'aide des gains réalisés, elles compensent en partie la perte encourue avec la branche incendie, en particulier. Que se passera-t-il dans ce dernier domaine d'ici quelques années ? A moins que les pouvoirs publics n'interviennent, il semble bien qu'on s'achemine rapidement vers une hausse des tarifs, car l'augmentation du coût de remplacement et de la construction n'arrangera sûrement pas les choses. Sauf si les assureurs parviennent à convaincre les assurés de se garantir davantage ou si la règle proportionnelle devient obligatoire, on peut s'attendre à ce que les résultats soient de plus en plus mauvais avec la dépréciation de la monnaie et la hausse correspondante des prix.

[1] Chiffres extraits du *The Chronicle,* du 11 octobre 1946. Si la base était les primes acquises, le pourcentage serait un peu plus élevé.

Il faut faire quelque chose, cependant. Nous sommes de ceux qui croient en une collaboration intime des assureurs et des courtiers. Par leur influence réunie et par une intelligente publicité, nous pensons que, petit à petit, on pourrait faire comprendre aux gens la nécessité de s'assurer suffisamment, comme on les a convaincus de l'utilité de l'hygiène. Ainsi, on obtiendrait des résultats immédiats.

Un nouveau cours d'assurance-vie. 141

Dans le numéro d'avril 1946, un des collaborateurs de la revue notait que l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal mettait à l'étude l'opportunité de former une section des assurances ouverte aux étudiants qui se destinent à la pratique des assurances. Depuis lors, une première partie du projet s'est réalisée avec la création d'un cours spécial d'assurance sur la vie, qui s'adresse aux praticiens: agents et employés des sociétés. Le cours est réparti sur deux ans; il compte cent vingt leçons. En voici le programme :

Cours de pratique de l'assurance-vie
(administration et vente)

Théorie :

5 heures.

1. — Définitions (assurance, assurance-vie, police d'assurance-vie, assureur, assuré, etc.) Les fondements de l'assurance-vie.
2. — Rôle social : a) Le point de vue de l'individu et le point de vue de la famille (protection et épargne).
   b) Le point de vue des entreprises (entreprises familiales, sociétés en nom collectif, sociétés anonymes).
3. — Rôle économique: Orientation des capitaux.
4. — Initiative privée ou initiative de l'Etat.

Notions d'Arithmétique :

5 heures.

Intérêt, escompte, amortissement, annuités.
Taux de rendement, etc.

Mathématiques :
15 heures.

1. — Tables de mortalité :
   a) Sources de renseignements, construction, formules et symboles.
   b) Origines et caractéristiques des différentes tables.
2. — Calcul des primes :
   a) Primes naturelles et primes uniformes.
   b) Primes pures et primes chargées.
   c) Primes pour bénéfices en cas d'invalidité et pour secours en maladie, etc.
3. — Calcul des réserves :
   a) Choix des formules.
   b) Réserves terminales.
   c) Réserves médianes.
4. — Calcul des valeurs garanties :
   a) Valeurs de rachat ou d'emprunt.
   b) Assurance libérée.
   c) Assurance prolongée.
5. — Calcul des dividendes :
   a) Principes généraux.
   b) Méthodes.
6. — Règlements sous forme de rentes : Calculs.

Sélection des risques :
5 heures.

1. — La proposition :
   a) Définition et présentation.
   b) Les renseignements qu'elle doit fournir et leur raison d'être.
   c) Les modifications.
2. — Les renseignements concernant le risque.
   a) Déclarations personnelles.
   b) Rapport du représentant.
   c) Rapports médicaux (réguliers et spéciaux).
   d) Autres sources.
3. — Appréciation :
   a) Les méthodes employées.

b) Les restrictions (retenue, avance d'âge, majoration, surprime pour occupation, acceptation avec modification du mode d'assurance, etc.)

Secrétariat :
8 heures.

1. — Les archives :
   a) Les règlements généraux.
   b) Les règlements d'administration.
   c) Les minutes des assemblées et réunions.
   d) Les publications à conserver.
2. — L'émission des polices :
   a) Les formules types.
   b) Les additions à ces formules.
   c) Les avenants généraux.
   d) Les bénéfices facultatifs.
   e) Les formalités de l'émission.
3. — Modifications des polices en vigueur :
   a) Opportunité de ces modifications.
   b) Les calculs à effectuer (règles générales et cas pratiques).
   c) Les formalités (formules, sélection, etc.).

Trésorerie :
20 heures.

1. — Tenue des livres (en termes d'assurance-vie).
   (10 heures).
2. — Comptabilité :
   (3 heures).
   (Primes, prêts automatiques, prêts sur polices, dividendes, déchéances, rachats, remises en vigueur, règlements au décès et à l'invalidité, commissions, etc.).
3. — Etats financiers :
   (2 heures).
   a) Ecritures de fermeture.
   b) Inventaires (admis et non-admis).
   c) Etats de revenus et dépenses.
4. — Placements :
   (5 heures).
   a) Principes généraux et prescriptions légales.

b) Les diverses catégories de placements.
c) L'organisation des recherches.
d) Comptabilité (amortissements, évaluation, dépréciations, etc.).

Législation :
10 heures.

1. — Droit administratif :
   a) Constitution et organisation des différents types de sociétés;
   b) Droits et devoirs des actionnaires, des administrateurs, des assurés.
   c) Permis — pour les sociétés, pour les agents.
   d) Divers — rapports annuels, dépots, inspections, etc.

2. — Droit civil :
   a) Le contrat d'assurance-vie.
   b) L'intérêt assurable.
   c) Les bénéficiaires (privilégiés, ordinaires, créanciers).
   d) Les mineurs.
   e) Les femmes mariées.
   f) Les testaments, les donations, les contrats de mariage, etc.
   g) Les changements de bénéficiaire, les transports et rachats de polices, etc.
3. — Droits et impôts :
   a) Pour permis.
   b) Taxe de vente et impôt sur le revenu.
   c) Droits successoraux.

Propagande :
15 heures.

1. — Correspondance :
   a) Règles générales (entêtes, ton et forme).
   b) Formules de lettres (renseignements, récriminations, prêts, conservation, etc.).
2. — Formules :
   a) Rédaction.
   b) Présentation.
   c) Papier et encre, etc.

3. — Publications :
   a) Revues.
   b) Annonces.
   c) Brochures (utilité, rédaction, présentation, etc.).

Vente :

1. — L'organisation matérielle. — (5 heures).:
   a) Le système des succursales.
   b) Le système des agents généraux.
   c) Les représentants — Agents. (Contrats, rémunérations, entraînement, surveillance, etc.). Courtiers.
   d) La perception. — Directe. — Par succursale. — A domicile. — Cas spéciaux.

2. — L'art de la vente. — (5 heures):
   a) Formation personnelle et aptitudes.
   b) Attitude vis-à-vis de la société.
   c) Attitude vis-à-vis du client.
   d) Attitude vis-à-vis des concurrents.
3. — Les méthodes et arguments de vente. — (15 heures).
   a) Rôle de l'assurance-vie.
   b) Histoire de la société représentée.
   c) La police d'assurance-vie.
   d) Fonds nécessaire aux premières dépenses.
   e) Revenu d'adaptation.
   f) Rente familiale.
   g) Pension de retraite.
   h) L'instruction des enfants.
   i) La radiation des hypothèques.
   j) La recherche des clients.
   k) Méthodes de travail.

Problèmes particuliers :
6 heures.

   a) L'assurance entre associés. Les fiducies.
   b) L'assurance et les impôts.

Divers :
6 heures.

1. — Réassurances.

2. — Assurance de groupe.
3. — Rentes viagères.

D'un caractère essentiellement pratique, ces leçons ont été confiées à des spécialistes. Elles sont un premier pas vers une réalisation de plus grande envergure, qui, nous l'espérons, dotera notre grande Ecole de Commerce d'une section nouvelle, appelée à un essor rapide.

Et comment a-t-on répondu à l'invitation pensera-t-on ?
146 Pour la première année, l'inscription est de quarante-deux, sans qu'on ait fait d'autre publicité qu'une lettre adressée au gérant des sociétés ayant leur siège ou un bureau important à Montréal. C'est suffisant pour montrer qu'il y a un besoin à satisfaire. Pour peu que l'enseignement se révèle excellent, qu'il évolue dans le sens des besoins du milieu, que l'on crée la documentation nécessaire, il n'est pas exagéré de croire, qu'avant longtemps, la section des assurances de l'Ecole des Hautes Etudes rendra les plus grands services à la cause des assurances dans la province de Québec.

L'Association des Courtiers d'assurances de la province de Québec.

Une corporation des agents et des courtiers d'assurances existe depuis que le lieutenant-gouverneur de la province de Québec a sanctionné le projet de loi no 114, le 28 mars 1946. Ce n'est pas l'organisme corporatif intégral que nous avions espéré. C'est une simple association professionnelle, mais, qui, souhaitons-le, en viendra plus tard à la suite d'une lente ou d'une rapide évolution à remplir les fonctions que nous avons esquissées dans un mémoire présenté au dernier congrès H. E. C. d'octobre 1945 [1].

Connue sous l'appellation juridique de 10 George VI, chapitre 90, la loi précise deux choses que nous tenons à signaler ici :

[1] Et dont le texte a paru dans le numéro d'octobre 1945 d'*Assurances*.

1° — que l'Association des Courtiers d'assurances est érigée en « Corporation ». Il aurait été plus juste de dire en association professionnelle, puisque le mot de corporation a dans notre province à la fois le sens de société par actions et celui de groupement professionnel, ayant tous pouvoirs de régler les conditions d'administration, d'étiquette, etc. au sein d'une profession, comme le Barreau, la Chambre des notaires ou le Collège des Médecins. De toute manière, le mot existe et on lui a donné comme fins, cette fois :

a) l'avancement « des intérêts professionnels des courtiers ou agents d'assurance de la province et le progrès de l'assurance » (art. 3);

b) le soin de « déterminer les conditions d'admission, d'expulsion et de réintégration des membres de la corporation » (art. 5c);

2° — que la « Corporation » est une association libre, c'est-à-dire qu'elle ne force personne à y adhérer, que seuls en sont membres ceux qui ont passé des examens et qui se conforment aux règlements (Art. 7 et 13). Il ne s'agit pas d'empêcher personne de pratiquer l'assurance en dehors de la corporation, mais simplement de réunir les agents et les courtiers en un groupement professionnel destiné à promouvoir l'intérêt commun.

Entre l'Association antérieure et la nouvelle, il n'y a guère de différence que le droit accordé aux membres de porter exclusivement le titre de membre agréé ou associé suivant le cas (art. 7) et d'entrer ainsi dans le cercle des gens ayant un titre officiellement reconnu.

Quelle que soit l'étendue des pouvoirs accordés à la nouvelle corporation, nous voulons former un vœu. C'est qu'elle s'efforce de mettre à la disposition de ses membres les moyens d'étude et de perfectionnement professionnel nécessaires. On a fait valoir il y a quelques mois que le nouveau

membre de l'Association des courtiers d'assurances entrait dans le groupe des professionnels. Il ne faut pas oublier que pour donner à son titre nouveau le relief nécessaire, le C. d'A. A., le C. d'A. As. (que ces initiales sont engageantes) [1], ou le C. I. B. et l'A. I. B. ne devront pas se contenter de passer l'examen actuel et de s'imaginer avoir conquis ainsi un réel et définitif brevet de compétence. Il va falloir qu'il fasse davantage. Il lui faudra passer d'autres épreuves que
148 l'Association serait sage de prévoir le plutôt possible. Il lui faudra étudier, se préparer en lisant autre chose que les bulletins mensuels du Syndicat des assureurs ou les circulaires des compagnies d'assurance. Une des fonctions immédiates de l'Association devrait être de mettre des moyens d'étude à la disposition de ses membres. Elle a les ressources financières voulues. Elle a une revue mensuelle. Elle pourrait trouver les hommes qui écriraient des articles, des chroniques et des études techniques. Cette documentation suppléerait à ces livres qui, en français et même en anglais, ne permettent pas encore d'acquérir facilement et en toute certitude, la formation technique indispensable à la création d'une profession.

Si cela est souhaitable pour les membres actuels, cela est indispensable pour les nouveaux. Il faut que, rapidement, l'examen d'entrée devienne une véritable épreuve d'aptitude.

Si on réalise ces conditions, on créera graduellement dans le public l'impression d'une véritable compétence de tous les membres de l'Association et ainsi on obtiendra le résultat recherché. Sinon, la nouvelle loi n'aura été qu'un nouveau texte coûteux et sans grande valeur, ajouté à la masse des lois inutiles, qui encombrent les bibliothèques et les rayons des hommes de loi.

[1] Cela veut dire : Courtier d'assurances agréé et courtier d'assurances associé.