

Chronique de documentation

J. H.

Volume 30, numéro 1, 1962

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103445ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103445ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

H., J. (1962). Compte rendu de [Chronique de documentation]. *Assurances*, 30(1), 58–68. <https://doi.org/10.7202/1103445ar>

Chronique de documentation

par

J. H.

58

Accounts Receivable Financing as a Method of Securing Business Loans, par Clyde William Phelps. Second Edition. Studies in Commercial Financing No. 2. Commercial Credit Company. Baltimore, 1961.

Commercial Credit Company a sept cents bureaux aux Etats-Unis et au Canada. C'est l'une des trois plus grandes entreprises de financement des comptes à recevoir chez nos voisins. Aussi un sujet comme celui-là devait-il l'intéresser. Elle en a confié l'étude au professeur Phelps de l'University of Southern California. C'est un autre exemple de cette collaboration de plus en plus fréquente chez nos voisins des affaires et des maîtres de l'enseignement — des professeurs de sciences économiques aux spécialistes du génie civil, forestier, hydraulique, etc. De plus en plus, on constate le désir de s'adresser à des théoriciens pour étudier les problèmes que posent les grandes affaires, quand ces derniers se sont donnés la peine d'envisager les affaires d'assez haut pour en apercevoir les grandes lignes de succès et d'assez près pour constater l'application pratique de leurs théories; ce qui est de plus en plus fréquent dans un domaine où autrefois les cloisons étaient étanches.

Le livre de Monsieur Phelps a déjà fait l'objet de cinq tirages de la première édition; la seconde est de novembre 1961. Cela indique à la fois les moyens puissants dont la

Commercial Credit Company dispose, l'intérêt soulevé par le livre et les services qu'il peut rendre. L'étude se divise en quatre sections que voici: "*Reasons for the Use of Accounts Receivable Financing; Rates and Costs; Supplementary Financing Services; Trends in Accounts Receivable Financing.*" En somme, comment financer ses comptes à recevoir, à quel coût et avec quelle aide complémentaire possible.

Il s'agit d'un ouvrage de propagande non pour une firme, mais pour un mode de procéder utile aux grandes et aux moyennes affaires. Comme l'ouvrage nous paraît bien fait, il est intéressant de le signaler pour les services qu'il peut rendre. Ainsi conçue, la publicité est digne d'être indiquée au lecteur curieux de la pratique américaine et de ses réalisations utiles.

59

1961 Life Insurance Fact Book. Institute of Life Insurance.
488 Madison Ave., New York 22.

Nous avons analysé dans le numéro de janvier 1962 les chiffres relatifs au Canada. Voici ceux qui ont trait aux Etats-Unis. Ils font l'objet d'une étude portant sur vingt-trois postes différents. Nous recommandons au lecteur désireux de se renseigner cette brochure qui contient une analyse statistique assez poussée de l'industrie de l'assurance-vie chez nos voisins. Il y trouvera l'étonnante histoire d'une prodigieuse expansion. Nous n'hésitons pas à employer ces termes qui n'ont rien d'excessif pour parler d'une entreprise qui a suivi l'essor de la vie économique dans un pays où tout se fait en grand, tout est énorme, tout est à une échelle presque inhumaine. En voici quelques exemples:

a) L'assurance-vie grande branche est passée de 6 milliards de dollars en 1900 à 340 milliards en 1960;

b) Partie de 1,600 millions en 1920, l'assurance collective a atteint 175 milliards en 1960;

c) Et, enfin, l'une des dernières nées, l'assurance sur la vie des acheteurs à tempérament, de quatre millions en 1920 a dépassé trente-six milliards en 1960.

Montants énormes qui ne sont égalés nulle part, parce que nulle part on ne vit une vie aussi trépidante, on ne se sent plus exposé à une vie abrégée par la rapidité de son cours et on n'est plus en mesure de faire face à la dépense avec des moyens financiers individuellement aussi élevés.

60

Facing New Problems in Risk Management. Insurance Division, American Management Association, Inc. 1515 Broadway, Times Square, New York.

A M A Management Report Number 64. Voilà le sous-titre de cette brochure dans laquelle L'American Management Association a réuni les travaux présentés au congrès de mai 1961, tenu à New-York. Nous ne voulons en retenir que trois groupes: "*Improving Claim Follow-Up Practice; New Developments in Machinery Coverages, et Government and Private Medical-Exposure and Pension Plans in Canada.*"

1960 Chartered Life Underwriter and Management Examinations. Questions and Answers. American College of Life Underwriters, Bryn Mawr, Pennsylvania.

On a dans cette brochure de quelque deux cents pages les questions posées à l'examen de 1960 de l'American College of Life Underwriters, ainsi que les réponses. Voici comment elles se divisent:

a) *The Objective section*, décrite ainsi: "*The objective section of the examination tests both the student's knowledge and his ability to apply this knowledge;*

b) *The Essay section.* "*The essay section of each examination is two hours in length and comprises five ques-*

tions. *The questions are designed to probe more deeply into the candidate's understanding of certain important aspects of the assigned subject covered by each examination.*"

Voici également les sections entre lesquelles les questions se répartissent. Nous les donnons ici, afin que le lecteur curieux de la méthode suivie par l'American College of Life Underwriters puisse se rendre compte de la manière de procéder:

Table of Contents

61

- C.L.U. I and M-1 — Fundamentals of Life Insurance and Annuities.
- C.L.U. II and M-2 — Business Life Insurance, Health Insurance, Group Insurance, and Pensions.
- C.L.U. III — Law, Trusts, and Taxation.
- C.L.U. IV and M-4 — Economics and Finance.
- C.L.U. V — The Practice of Life Underwriting (Comprehensive).
- Sample Objective Test Questions.
- Answer Key to Objective Test Questions.
- M-3 — Psychology, Human Relations, and Principles of Management M-1.
- M-5 — Sales and Financial Management.

Et maintenant une question classée dans le premier groupe (*Fundamentals of Life Insurance and Annuities*):

Question 1

"The erosion of the purchasing power of the dollar over the last two decades has given considerable impetus to the recurring argument that an investment program consisting of term life insurance plus separate investment in stocks and bonds is superior to an investment program based essentially upon permanent life insurance."

(a and b) In order to evaluate the relative merits of (i) an investment program consisting of term life insurance plus separate investment in stocks and bonds, and (ii) an investment program based essentially upon permanent life insurance, certain factors basic to a personal investment program should be considered. Identify these

factors, and with respect to each, indicate, with reasons, how the two types of investment programs compare.

(c) Considering only the life insurance *protection* aspect, evaluate the relative merits of each of the above investment programs.

Property Insurance and the Hazards of Radioisotopes, par James E. Troutman, dans "The Annals", Winter 1961. The Society of chartered Property and Casualty Underwriters. Tablahasee, Florida.

62

Voilà une excellente étude du danger que présentent les radio-isotopes au cours d'un incendie: risque de contamination particulièrement puisque, les radio-isotopes ne contiennent aucun élément dangereux en soi. Parce qu'ils sont de plus en plus utilisés dans les hôpitaux pour certaines cures et dans l'industrie pour certaines détections ou vérifications, il faut s'en préoccuper cependant. Le risque varie suivant la forme qu'ils prennent, le réceptacle qui les contient, la protection contre l'incendie et la combustibilité des matières qui, dans la pièce, les entourent. Si le radio-isotope ne peut être une cause d'incendie, il peut à la suite d'un incendie, entraîner des dépenses importantes pour décontaminer les lieux et les objets.

Excess insurance ratemaking, par Bernard L. Webb. "The Annals", Winter 1961.

De quelles formules mathématiques fait-on usage pour déterminer le taux des assurances avec franchise, voilà le sujet de cet excellent article de M. Webb. On y trouve, en particulier, une étude des formules utilisées par les groupes de North America, Chubb et Factory Mutuals. La franchise est peu pratiquée au Canada sauf en assurance automobile et sauf pour les très gros risques. Il est intéressant de pouvoir suivre les méthodes employées avec le travail de M. Webb. A noter que, d'après lui, si les formules utilisées pour les assurances de responsabilité sont satisfai-

santes, elles le sont moins en assurance contre l'incendie. C'est la conclusion de l'auteur quand il écrit: "The question as to whether the rates are excessive or are fairly discriminatory will have to wait for more detailed statistics".

Minutes of Proceedings of the Forty-fourth Annual Conference of the Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada. September 18th to 22nd 1961. Office of the Secretary, 145 Queen Street West, Toronto 1.

63

Chaque année, les surintendants des assurances du Canada se réunissent en congrès. Une de leurs fonctions consiste à prendre connaissance des rapports des différents comités nommés à la réunion précédente; comités dont voici les principaux: bilans, risques assignés, législation en matières d'assurance automobile, de droit des assurances, d'assurance sur la vie.

Chaque rapport a été précédé ou suivi d'une discussion de diverses questions se rattachant aux assurances accidents et maladie (p. 67 et 81), aux agents, courtiers et experts (p. 28), à la définition des divers types d'assurances (p. 51) et aux divers comités: valeur des titres (p. 23), assurance-vie (p. 64), revision des lois (p. 44), assurance-automobile (p. 108), risques assignés (p. 170).

Il y a dans cette brochure de cent soixante-quinze pages un aperçu intéressant des discussions qui ont eu lieu au cours de la réunion. Cela permet à ceux qui n'y ont pas assisté de suivre les délibérations qui, après un nombre plus ou moins grand de séances, finissent par donner des résultats. Après dix ans, vingt ans même, on retrouve les mêmes sujets débattus d'une année à l'autre. Même si on a parfois l'impression qu'à travers le verbiage de certains, on avance bien lentement, on peut assister à certaines évolutions qui amènent l'uniformisa-

tion de pratiques, de textes, de manières de faire qu'il faut simplifier si l'on ne veut pas que l'assurance, divisée au Canada entre dix provinces, ne donne l'impression d'une grande pagaille. C'est à ces réunions que les surintendants prennent contact avec les groupements d'assureurs, les sondent, recherchent leur appui et, après un temps plus ou moins long, s'entendent pour recommander une mesure, un texte ou une manière de faire à leurs gouvernements qui, ensuite, acceptent et légifèrent. Ainsi, au niveau des provinces, s'exprime une opinion moyenne qui permet à celles-ci de faire évoluer ou de préciser la pratique. Pour qu'on ait une idée de l'importance de la séance, notons que, cette année, deux cent trente-cinq délégués se sont réunis à Winnipeg. Ils représentaient entre autres les dix-neuf groupements suivants:

- All Canada Insurance Federation
- Automobile Insurance Assigned Risk Plan
- Canadian Bar Association (Insurance Section)
- Canadian Federation of Insurance Agents
- Canadian Fraternal Association
- Canadian Life Insurance Officers Association
- Canadian Underwriters Association
- Department of Insurance (Canada)
- Independent Automobile, Casualty and Fire Conferences
- Insurance Agents' Association of British Columbia
- Insurance Agents' Association of Manitoba
- Insurance Agents' Association of Nova Scotia
- Insurance Agents' Association of Ontario
- Insurance Brokers Association of Quebec
- Life Underwriters Association of Canada
- Lloyds (Non-Marine)
- National Association of Insurance Commissioners
(U.S.A.)

New England Factory Mutual Companies
Nuclear Insurance Association of Canada.

C'est ainsi, en somme, que l'opinion des groupements spécialisés, en se faisant entendre tous les ans, contribue à faire évoluer la pratique et le contrôle des assurances par l'État; elle empêche que l'immobilisme ne s'établisse et ne devienne la règle dans un domaine qui ne demanderait qu'à s'en tenir au passé, à la tradition, au laissez-faire, à une pratique s'adaptant tant bien que mal aux besoins du marché.

65

College recruitment and the property and casualty insurance industry, by Henry A. Herman, Jr. p. 249. *The Annals*. Fall 1961.

Monsieur Herman analyse dans cet article les réponses données à un questionnaire envoyé à cent vingt-deux collèges et universités des états du Connecticut, du New Jersey, de New-York et de Pennsylvanie en décembre 1960. Le questionnaire était divisé en trois parties: a) les assureurs ont-ils fait un effort de recrutement auprès de vos élèves ? b) donnez-vous des cours consacrés aux assurances ? c) que pensez-vous de l'assurance comme carrière pour vos étudiants ?

L'enquête est intéressante. Aussi référons-nous le lecteur à ses conclusions, même si elles s'appliquent à un milieu qui n'est pas le nôtre.

The problem of the uninsured motorist in Oregon, by Raymond C. Rauch. Bureau of Business Research, University of Oregon.

Les lois de solvabilité financière ou d'assurance obligatoire parviennent-elles à régler le problème des non-assurés ? Voici la conclusion à laquelle l'auteur de l'enquête arrive:

"To summarize, this paper has shown:

"1. The depth and scope of the uninsured motorists problem in Oregon by:

"a. The number of uninsured motorists who are not financially responsible. These numbered 3,382 in 1957.

66 "b. The size of the economic loss, subject to some limitations. The economic loss for the period September 1, 1957 to August 31, 1958 was \$287,992.80. An analysis of each case involving economic loss revealed that 20 per cent of the dollar amount of damages were settled after suspension orders were issued, and that 21 per cent of the amount of economic loss involved nonresident motorists who did not prove to be financially responsible.

"2. It appears that 91 per cent of the vehicles involved in accidents in 1957 were covered by automobile liability insurance, with 6 per cent proving financial responsibility in some other way by making deposits, filing releases, or making settlement agreements.

"3. That 3 per cent of the motorists involved in accidents in 1957 were not able to prove financial responsibility, when requested to do so by the Financial Responsibility Division of the Motor Vehicle Department.

"4. Since vehicle accident reports are not available to the public, or the author, only an estimate could be made as to the percentage of financially irresponsible motorists who also were legally obligated to compensate the damaged party. This estimate indicates that the number of legally liable financially irresponsible motorists may be 1 to 3 per cent of the motorists involved in accidents.

"5. The economic loss does not appear to be large when compared to (1) personal income, (2) insured losses, and (3) civilian labor force in Oregon.

"6. The amount of damages involving the financially irresponsible motorist appear to be less than \$250 in 56 per cent of the cases studied.

"7. The amount of personal injury damages are 22 per cent of the economic loss. Therefore it appears that the

majority of claims are for property damage. Adequate means are currently available for covering the property damage loss.

"8. It appears that the present safety financial responsibility act is effective when viewed within its objective (97 per cent of motorists prove to be financially responsible). However, it may be possible to strengthen the law by amendment.

"9. The public needs to be informed of their rights and duties under any solution.

67

"10. Regardless of the solution advanced, it appears that there may be an irreducible minimum of loss caused by uninsured motorists and that no plan yet advanced has been 100 per cent effective.

"11. Further research is necessary in order to (a) justify any major change in the present system, and (b) provide representative data which will validate a conclusion."

Il sera intéressant de voir dans la province de Québec les résultats que donneront la nouvelle loi de solvabilité et le fonds d'indemnisation qui la complète. Théoriquement, tout au moins, il semble bien que l'on ait trouvé à la suite des autres provinces une solution au problème des cas importants, puisque le fonds de garantie vient compléter la loi de solvabilité quand les dommages matériels dépassent \$250.00 et les dommages corporels \$100. jusqu'à concurrence de \$5,000. et de \$10/20,000 selon le cas.¹

Il est intéressant également de citer ici l'opinion exprimée par l'auteur sur les mérites comparatifs de l'assurance obligatoire et de la loi dite de « financial responsibility ».

"The objectives of any compulsory insurance are similar to the objectives of the safety responsibility statutes. Compulsory insurance is effective in achieving financial respon-

¹ Ces sommes se révéleront sûrement insuffisantes à l'usage. Il faudra les augmenter comme il en est question dans certaines provinces du Canada, comme l'Ontario. J. H.

sibility on the part of its motorists. However, certain areas remain where compulsory insurance is more effective than a properly administered safety financial responsibility law.

“Under either law, there will remain the uninsured out-of-state motorist, the irresponsible individual who ignores any statute and continues to exercise his privilege to drive even when this privilege has been withdrawn, and the tort feaser who cannot be identified.

68

“It would appear that a compulsory insurance law would have little if any more effect than Oregon’s well-administered safety financial responsibility law. Evaluation of the effectiveness of compulsory laws in other states is beyond scope of this paper.

“The compulsory statutes would not appear to be pertinent for Oregon, since the voluntary system appears to be operating effectively. The burden of proof that compulsory insurance is a better solution to the problem of the financially irresponsible motorist than a financial responsibility law should lie with the proponents of a compulsory system.”¹

The Journal of Insurance, published by the American Association of University Teachers of Insurance. Illinois Wesleyan University, Bloomington, Illinois.

Nous avons déjà mentionné ici l’intérêt que présente cette revue qui est l’organe de l’Association des professeurs d’assurance d’Amérique. Nous y revenons aujourd’hui pour signaler une chronique de bibliographie des assurances intitulée « *Insurance Research Inventory Questionnaire* », dans laquelle sont résumés les travaux relatifs aux assurances qui sont faits par les membres de l’Association. Il y a là une excellente source de documentation même si elle est incomplète. Et également une chronique de bibliographie fort bien faite qui présente les ouvrages d’assurance parus dans le monde anglo-saxon.

¹ Il est intéressant de lire à ce sujet dans “Canadian Underwriters” du 20 mars 1962 un article intitulé “Auto Insurance Industry plus government pressure better than Compulsory Plan”.