

Faits d'actualité

Gérard Parizeau

Volume 14, numéro 4, 1947

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103085ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103085ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1947). Faits d'actualité. *Assurances*, 14(4), 162–172.
<https://doi.org/10.7202/1103085ar>

Faits d'actualité

par

GÉRARD PARIZEAU

162

Pour une revision des conditions statutaires.

Ici ou ailleurs, nous avons écrit à plusieurs reprises que les conditions statutaires qui régissent certaines formes d'assurances dans notre province étaient désuètes, obscures, inadaptées à nos besoins. Aussi est-ce avec plaisir que nous avons pris connaissance du rapport présenté par l'*Insurance Law Revision Committee* de l'Association des surintendants des assurances du Canada. Même si ce document traite surtout de la situation en dehors de la province de Québec, ses conclusions méritent d'être retenues parce qu'elles s'appliquent aussi bien à notre province qu'au reste du Canada. Les voici.

1° — La loi doit être révisée pour la rendre plus simple, plus claire, plus uniforme;

2° — Les conditions dites statutaires ne doivent contenir que des principes généraux et non des clauses détaillées réglant presque toutes les opérations auxquelles le contrat donne lieu;

3° — Les assurances peuvent être divisées en cinq groupes: a) assurance des choses, b) assurance de responsabilité, c) assurance maritime, d) assurance des personnes, e) assurance cautionnement;

4° — L'intervention de la loi doit être la plus limitée possible.

En lisant le texte du rapport, nous nous disions : tout plutôt que le chaos qui règne actuellement dans notre province,

où les conditions des contrats remontent à une époque lointaine. Le replâtrage, auquel on s'est livré, a donné naissance à des documents bourrés de clauses contradictoires, incompréhensibles même pour la plupart des techniciens. C'est le cas de l'assurance contre l'incendie, par exemple. En assurance automobile, on utilise des conditions générales qui sont censées être tirées de la loi, mais qui ne s'y trouvent pas. Même chose pour l'assurance contre les accidents. De plus de nouveaux contrats comme la « *Personal Property Floater* » empruntent des éléments à l'assurance contre l'incendie, par exemple. Or, on n'est pas très bien fixé sur le fait que dans le cas d'un sinistre-incendie les conditions de la loi relatives à l'incendie s'appliquent ou non à ce contrat. La situation est la même pour toutes les polices qu'englobent les risques divers ou *Inland Marine Policies*.

163

Tout cela tient du chaos, comme nous l'affirmions précédemment. Pour y remédier, il suffirait qu'on laisse travailler des avocats sérieux, bien renseignés et disposés à se donner le mal de refondre, de reviser, de simplifier. Ainsi nous aurions des textes adaptés aux besoins des affaires et capables de rendre les services qu'on doit en attendre. Avec d'autres, nous demandons instamment au gouvernement provincial d'intervenir. De lui relève la décision qu'espèrent prochaine tous ceux qui, en attendant, tirent le meilleur parti possible d'une situation embarrassante.

1946 dans les assurances.

Quoiqu'il soit encore un peu tôt pour apporter des précisions définitives sur les résultats de 1946, le surintendant fédéral les a esquissés dans son article annuel de la *Montreal Gazette*. Voici ce qu'il dit en résumé

En assurance contre l'incendie, les capitaux assurés continuent d'augmenter, comme aussi le montant des sinistres.

A S S U R A N C E S

Par contre, le rapport des sinistres aux capitaux assurés reste stable, très au-dessous de la période postérieure à la guerre de 1914, comme l'indiquent les chiffres suivants :

Année	Assurance en vigueur	Sinistres	Perte par \$100
	\$		\$
1918	4,254,856,178	18,204,160	.43
1919	4,723,269,611	16,778,373	.36
1920	5,446,448,329	22,961,085	.42
1921	5,995,193,055	27,572,560	.46
1922	6,184,575,634	32,848,020	.53
1923	6,577,787,239	32,142,494	.49
1944	13,780,456,752	28,921,930	.21
1945	14,606,672,711	30,572,296	.21
1946	15,500,000,000	32,500,000	.21

164

En assurance sur la vie, l'essor continue également, pas aussi fort en pourcentage qu'après 1918, mais plus grand, plus étendu. Qu'on en juge :

Année	Nouvelles assurances	Assurances en vigueur (montant net)	Augmentation de l'exercice
	\$	\$	\$
1918	307,279,759	1,785,061,273	200,018,710
1919	517,863,639	2,187,837,317	402,776,044
1920	630,110,900	2,657,025,493	469,188,176
1921	514,654,111	2,934,843,848	277,818,355
1922	502,279,333	3,171,388,996	236,545,148
1923	548,640,800	3,433,508,673	262,119,677
1944	900,501,491	9,139,484,231	605,390,513
1945	1,002,576,988	9,751,040,835	611,556,604
1946	1,500,000,000	10,750,000,000	998,959,165

Les capitaux, accumulés au cours d'une des périodes les plus actives de notre histoire économique, ne cessent d'affluer, attirés par des agents dont le zèle est soutenu par des méthodes dont le temps a indiqué l'efficacité. Ces capitaux cher-

chent-ils un asile sûr ? Nous ne le croyons pas. Ils sont tout simplement aspirés par une force puissante, irrésistible. S'assurer est devenu en Amérique un acte aussi naturel que se vêtir, manger, se chauffer ou trouver un toit pour dormir. Il suffit d'exploiter régulièrement ce besoin collectif, comme le font les marchands de tout ce qui se mange, se boit ou se consomme. Et il faut admettre que les sociétés d'assurance s'y entendent, pour le plus grand bien du client qui met à l'abri des sommes qu'il gaspillerait autrement.

L'année a accentué le problème du placement des capitaux des sociétés d'assurance sur la vie, note le président de la *Sun Life* dans le même numéro de la *Montreal Gazette*. « En 1929, les obligations à long terme du Dominion rapportait près de 5%. Leur rendement n'est plus que de $2\frac{3}{4}\%$ ». C'est là une autre caractéristique de l'année.



A ce qui précède, nous voulons ajouter quelques observations personnelles, qui ont trait plus particulièrement à la province de Québec et aux assurances autres que vie.

En assurance contre l'incendie, les sinistres ont été nombreux et d'autant plus coûteux que les indemnités ont dû être établies en monnaie dépréciée, alors que, dans la plupart des cas, les capitaux assurés n'avaient pas encore été ramenés au niveau actuel. Sauf dans les milieux où l'on suit de près l'inflation, l'assurance reste trop faible pour la hausse générale des prix. Ainsi existe un décalage qui n'améliore pas une situation rendue mauvaise, il y a quelques années, par une baisse de tarifs étendue et, à notre avis, inconsidérée. Les résultats industriels ont été mauvais, comme l'indiquera prochainement la statistique officielle. A cette situation, les assureurs ont réagi nerveusement par des annulations systématiques de contrats ou par des diminutions de pleins, qui ont entraîné des mouvements d'assurance d'une compagnie à l'autre. Cela a encore

compliqué l'expédition du travail dans la plupart des bureaux. La multiplication des congés (samedi matin ou pont du vendredi soir au mardi matin) ont entraîné de nouveaux retards, qui n'ont pas amélioré la qualité du travail déjà assez faible. Ajoutons que les affaires continuent d'augmenter rapidement, suivant en cela l'activité générale et la marche ininterrompue de l'inflation.

166

Les restrictions apportées à la *Personal Property Floater*, en mars dernier, ont augmenté les capitaux assurés et partant les primes. A l'encontre de ce que l'on attendait, les assureurs ont tenu le coup. Aucune brèche ne s'étant ouverte dans un mur où, en vain, on a cherché une lézarde, les règlements s'appliquent avec une régularité qu'explique seule la crainte d'un retour au chaos précédent.

En assurance-automobile, l'année s'est terminée avec la nouvelle qu'une hausse du tarif d'environ quinze pour cent entrerait en vigueur le premier janvier. La nouvelle est venue tout à coup, après la préparation ordinaire : articles dans les journaux, statistiques, affirmation que la situation dans la province de Québec était au-dessous de tout. Ainsi préparé, le terrain était prêt à l'annonce ordinaire d'une hausse de tarif, la quatrième depuis quelques mois. A notre humble avis, il aurait été mieux d'attendre les résultats du tarif de 1946, avant de se lancer dans une nouvelle hausse que des résultats de six mois et l'application d'une formule actuarielle justifient seuls. En procédant ainsi, on a montré, semble-t-il, plus de confiance en l'apathie du public que d'élémentaire prudence.

La C.U.A. a profité des nouveaux taux pour apporter quelques modifications intéressantes à son tarif. Nous l'en félicitons et surtout du texte français, qui est meilleur que tout ce qu'on a fait jusqu'ici. Il n'y a là, cependant, qu'une amélioration partielle. En se limitant à la correction d'une partie du tarif, on a donné parfois une troisième traduction à la même

expression. Tout en félicitant le syndicat de s'être adressé à un traducteur qui connaît son métier, nous prenons la liberté d'affirmer à nouveau qu'on n'arrivera jamais à un résultat entièrement satisfaisant tant qu'on laissera à un seul homme le soin d'interpréter des textes mis au point par une équipe de techniciens. Comment veut-on qu'un traducteur — quelle que soit sa compétence — puisse trouver sans erreur possible l'expression juste, facile à saisir, qui rendra la pensée exacte d'une équipe, qui, elle, n'a pas accepté le texte d'un seul, mais l'a repris et corrigé, tant qu'il n'a pas rendu la pensée exacte de tous.

167

Tout en apportant cette restriction, nous tenons à féliciter la C.U.A. et son président, à qui nous devons, croyons-nous, ce pas dans la bonne voie.

L'incapacité juridique de la femme mariée.

Dans la province de Québec, les droits de la femme mariée sont restreints. Le Code classe celle-ci parmi les personnes dont les initiatives ont des bornes, qu'il lui faut éviter de dépasser si elle ne veut pas voir ses actes rendus nuls au moment de leur exécution ou par la suite. A tort ou à raison, le législateur a voulu protéger l'épouse et, par elle, la *famille*. On modifiera tout cela bientôt, paraît-il. Et sera très heureux dans certains cas.

Il y a des coutumes qui se sont établies en marge de la loi et qui, pour le moins, semblent étonnantes. Parmi celles-là, il y aurait la nécessité pour le mari d'autoriser l'opération chirurgicale que doit subir sa femme. Nous nous étions laissé dire que rien ne forçait le chirurgien à exiger cette autorisation. Or, voici que le juge Belleau dans la cause de Lalumière vs « X » vient d'établir que si certains actes de la femme sont nuls s'ils ne sont pas permis par le mari, rien n'empêche la femme de se faire opérer sans le consentement de celui-ci, surtout si

c'est pour elle une question de vie ou de mort. Même si la question n'est pas encore définitivement tranchée, le jugement apporte un doute qui supprimera peut-être un jour un usage aussi tenace, que gênant et injuste.

Le dernier emprunt de la Ville de Montréal.

168 Après une discussion qui semblait ne jamais devoir finir la ville de Montréal est parvenue à régler le problème de sa dette. Récemment, on offrait en vente un emprunt de conversion de trente-quatre millions, qui est une des dernières étapes de l'opération. Un long prospectus accompagnait l'offre des titres. Des chiffres qu'il contenait, nous ne voulons retenir que le taux de rendement des obligations, qui varie suivant la date d'échéance. Le voici :

1948	1½%	1960	3%
1951	2¼	1963	3
1953	2½	1968	3
1954	2½	1969	3

Deux constatations ressortent de ces chiffres. La première, c'est que, malgré sa population et sa force économique, Montréal doit payer plus cher pour ses emprunts que de petites villes de la province dont les finances sont plus solidement établies. Une aventure comme celle dont on vient de sortir laisse un souvenir tenace. La seconde, c'est qu'à ce taux de rendement, les titres municipaux posent un problème de placement très sérieux aux sociétés d'assurances aussi bien qu'à tous les prêteurs, petits ou grands.

Les placements des sociétés d'assurance-vie aux États-Unis.

D'après l'*Institute of Life Insurance*, les sociétés d'assurance sur la vie ont fait les placements suivants durant les premiers onze mois en 1945 et en 1946, aux États-Unis :

A S S U R A N C E S

	Achats		Valeurs en portefeuille au 30 novembre	
	11 mois en 1946	11 mois en 1945	1945	1946
Titres du gouvernement fédé- ral	\$2,771	\$6,112	\$21,447	\$19,211
Titres ferroviaires	381	808	2,739	2,784
Obligations de services pu- blics	878	1,099	5,343	5,218
Obligations industrielles et diverses	1,563	822	2,912	1,900
Actions	318	227	1,067	802
Obligations d'états, de com- tés et de municipalités	23	14	590	759
Titres de gouvernements étrangers	339	275	1,639	1,437
Hypothèques de fermes	170	117	798	774
Hypothèques dites F.H.A. ...	186	181	1,299	1,395
Autres hypothèques	1,070	574	4,827	4,414

169

Si nous mentionnons cette statistique, c'est qu'il nous paraît intéressant d'en tirer quelques conclusions d'ordre général, qui s'appliquent également au Canada, croyons-nous :

1° — La souscription aux obligations du gouvernement fédéral est nettement à la baisse (trois milliards au lieu de six) avec le retour à une économie de paix et avec la diminution des besoins de l'État;

2° — l'orientation des placements est très nette vers les obligations industrielles (un milliard cinq cent millions au lieu de huit cent millions) et vers les hypothèques (un milliard quatre cent millions en regard de huit cent millions). C'est une tentative faite pour hausser le rendement moyen à une époque où celui-ci tend à baisser dangereusement. Si un coup de barre n'a pas été donné du côté des actions, c'est que, comme on sait, les assureurs n'ont pas leurs coudées franches de ce côté et que, de toute manière, la liquidité est un facteur de placement non moins important que le rendement.

170

3° — environ la moitié des placements est en titres du gouvernement fédéral; ce qui indique à la fois l'importance des sociétés d'assurances comme créanciers de l'État et leur extrême dépendance de la situation financière du pays. Actuellement, les assureurs et l'État sont intimement liés. A tel point que la prospérité ou même la simple sécurité des assurances sont devenues fonction de l'état des finances du gouvernement. Qu'à la suite d'une inflation déréglée, les affaires de l'État deviennent très embarrassées et l'assurance aura le même sort, tant le gouvernement est devenu un facteur important de l'économie américaine. Il faut souhaiter que d'ici quelques années les assurances puissent étendre davantage le champ de leurs capitaux et diminuer ainsi l'emprise de l'État. Sinon, une pareille interdépendance pourrait bien un jour conduire à la nationalisation pour simplifier la solution d'un problème presque inextricable.

Le risque d'aviation en assurance sur la vie.

Depuis quelques mois, les accidents d'avions transatlantiques se sont multipliés au point de créer une situation sérieuse pour les sociétés de transport. Alors qu'auparavant il était difficile d'obtenir une place dans les grands quadrimoteurs, les journaux nous montrent des avions au-tiers rempli. L'engouement général fait place, momentanément tout au moins, à une inquiétude ou à une méfiance que justifient sinon les résultats d'ensemble, du moins les cas isolés et, il faut l'admettre, désastreux, que les journaux montent en épingle, avec ou sans intention de propagande.

Si la traversée de l'Océan en avion présente encore un risque, l'aviation continentale offre une grande sécurité. Des chiffres parus dans *Life Insurance News* du 29 janvier nous apportent des précisions intéressantes à ce sujet. Si, par exemple, le taux de mortalité par 100,000,000 de passagers — milles était de 4.8 en 1935, il n'était plus en 1946 que de 1.2.

En 1935, 4 pour cent seulement des assureurs-vie ¹ acceptaient de garantir le risque d'aviation sur les lignes régulières aux taux normaux tandis qu'en 1946, 84 pour cent n'imposaient aucune restriction et 14 pour cent demandaient le tarif ordinaire, mais avec un maximum variable.

Il faut conclure de cela que si le risque d'aviation subsiste à cause de la quasi-certitude de la mort en cas de chute de l'appareil, dans l'ensemble il est tellement bien réparti que les assureurs peuvent l'accepter sans hausser leur tarif. Il serait intéressant de savoir comment les résultats des lignes transatlantiques se comparent à ces chiffres et si véritablement les résultats d'ensemble justifient la crainte qui s'est répandue comme une traînée de poudre, à la suite de la publicité que la presse a donnée aux sinistres récents.

171

Les placements immobiliers des sociétés d'assurances.

Au Canada, les sociétés d'assurances étaient autorisées par la loi fédérale de 1932 à se porter acquéreur des immeubles nécessaires à leurs affaires. Elles pouvaient également reprendre le gage d'une hypothèque, si les intérêts ou le capital ne leur étaient pas versés régulièrement. Et c'est ainsi, que certaines sociétés sont devenues propriétaires d'un grand nombre d'immeubles à la suite de la crise qui a sévi entre 1930 et 1939. Ces immeubles, après les avoir saisis, elles étaient censées les vendre, dans un délai ne dépassant pas douze ans. Ainsi, le législateur avait désiré donner aux placements la plus grande liquidité possible. Rien n'empêchait un assureur, cependant, de construire des immeubles considérables qu'il n'occupait que partiellement, en louant le reste de l'espace. Dans certains cas, cela lui valait un rendement plus élevé; dans d'autres, cela lui apportait des satisfactions de prestige, de puissance financière qui établissaient sa réputation.

¹ Compris dans l'enquête du *Life Insurance News*.

Depuis le *National Housing Act* de 1944 (ch. 46)¹ on permet aux sociétés d'assurance-vie de construire des maisons d'un coût modique ou moyen et des immeubles destinés à loger des bureaux ou des magasins. On les autorise également à constituer des sociétés immobilières ou à souscrire les actions de ces sociétés. La loi limite les placements de ce genre à cinq pour cent de l'actif de la société. Quelque modique que soit ce pourcentage, il indique cependant un changement de politique à Ottawa, dicté sans doute par le désir de faciliter la solution d'une des crises les plus graves que nous ayons traversées dans le bâtiment. Il est à craindre, cependant, qu'au moment où l'on aurait le plus besoin de ces fonds pour construire, on ne les trouve pas, car si les assureurs sont disposés à donner à leurs placements la plus grande variété possible, ils répugnent à les mettre dans l'industrie du bâtiment à un moment où le coût de revient est trop élevé et où la qualité du travail est faible. Comme les sociétés doivent faire des placements à long terme, on comprend qu'elles ne veuillent pas immobiliser leurs fonds dans des entreprises dont l'avenir est incertain. Il est probable qu'un peu plus tard, on s'oriente de ce côté, mais pour l'instant on fait peu pour aider à la solution du problème du logement. On ne fera pas davantage, croyons-nous, tant que la situation ne se sera pas améliorée. On se contentera, en attendant, de prêter sur hypothèque, comme on l'a toujours fait, en laissant à l'emprunteur les risques du métier et les bénéfices immédiats. Un rendement de quatre à cinq pour cent fait de la créance hypothécaire un placement suffisamment rémunérateur, pourvu que le gage soit satisfaisant.

Signalons en terminant que, dans l'ensemble des sociétés canadiennes, les placements immobiliers représentaient environ trois pour cent de l'actif et les placements hypothécaires dix pour cent suivant les derniers chiffres officiels.

¹ On lira avec intérêt à ce sujet une étude parue dans le no 830 du *Canadian Insurance Law Service* du 15 janvier 1947.