

CAHIER  
SPECIAL  
DETACHABLE

# LES ASSURANCES

## L'ASSURANCE-VIE : L'UN DES PLUS IMPORTANTS PRODUITS D'EXPORTATION DU CANADA

Plus de 5 M d'individus dans 20 pays possèdent des contrats établis avec des assureurs canadiens ..... B-8

### TABLEAUX :

- LES ASSUREURS GÉNÉRAUX ..... B-10
- LES ASSUREURS DE PERSONNES ..... B-12
- LES COURTIERS ..... B-13



GROUPE  
GODARD



ASSURANCES

Votre pouvoir  
de négociation !

1-800-M-GODARD

MONTRÉAL, LE SAMEDI 23 SEPTEMBRE 1995

CAHIER B - 16 PAGES

# LES AFFAIRES

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE POURRAIT ÊTRE TRANSFORMÉ PAR LES

# BANQUES

PHOTO : CIBC

En juin 1992 entrait en vigueur un nouvel environnement législatif régissant les activités des institutions financières à charte fédérale.

Entre autres choses, les banques obtenaient alors le droit d'acquiescer des sociétés d'assurance. Mais elles se sont vu interdire de vendre la plupart des produits d'assurance dans leurs succursales. On ne leur a pas permis non plus de communiquer des renseignements personnels sur leurs clients - obtenus dans le cadre de leurs autres activités (prêts, emprunts, dépôts, etc. - à leur filiale d'assurance.

Enfin, on n'a pas voulu que les banques vendent de l'assurance en faisant du marketing ciblé.

« Autrement dit, explique le sénateur John Sylvain, vice-président du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, le gouvernement fédéral a accepté que les institutions financières puissent concurrencer sur le terrain des

compagnies d'assurance, mais en les soumettant aux règles de fonctionnement de ce secteur. »

Aux dires des associations d'assureurs et de courtiers, cette mesure garantit une saine concurrence.

Comme il fallait s'y attendre, cette solution n'a pas du tout satisfait l'Association canadienne des banquiers. D'autant plus que les intentions de départ du législateur étaient limpides. En plus d'améliorer la protection des déposants et des assurés, et d'harmoniser les réglementations avec les provinces, l'objectif était d'encourager la multiplication des produits offerts aux consommateurs et de renforcer la position concurrentielle des institutions financières canadiennes.

Les banques étaient donc convaincues que le gouvernement allait, en fait, leur offrir sur un plateau d'argent une portion des 250 milliards de dollars d'actifs des sociétés d'assurance-

vie et d'assurances IARD.

Il faut dire que la refonte de 1992 visait principalement à poursuivre le décloisonnement des services financiers entrepris depuis le début des années 1980.

En 1987, les banques ont obtenu le droit d'acheter des sociétés de courtage et de placement. Et, en 1992, on leur permettait d'acquiescer carrément des sociétés de fiducie. Elles contrôlent maintenant 70 % de l'actif total de toutes les sociétés de courtage de valeurs mobilières du Canada, et 65 % de l'actif des sociétés de fiducie...

Les compagnies d'assurance et les courtiers en assurances IARD craignent évidemment que leur industrie subisse un sort semblable.

Compte tenu de l'ampleur de la réforme de 1992, le ministère des Finances a choisi de surveiller de près les changements qui s'opèrent depuis. Et de revoir la pertinence de cette législation en 1997.

En préparation de cette révision, il a sollicité, en juin dernier, tous les intervenants du secteur à lui faire parvenir leurs commentaires et recommandations.

Bien que la majorité des mémoires portaient sur l'ensemble de la législation, il est clair que le cas le plus litigieux demeure la question de l'élargissement des pouvoirs des banques en ce qui a trait à la vente et à la mise en marché des produits d'assurance.

Ce qui est intéressant dans la suite de cette bataille de titans, c'est que - comme vous pourrez le constater dans le texte de la page suivante - l'affrontement se soit maintenant déplacé sur le terrain de la défense des intérêts des consommateurs. Prochaine étape : le ministère des Finances prépare maintenant un énoncé de politique, prévu pour le printemps 1996, qui sera soumis à la consultation générale. Un dossier à suivre. ■

FRANÇOIS  
BARBÈS

## Grondin, Poudrier, Bernier

SOCIÉTÉ D'AVOCATS EN NOM COLLECTIF

Québec : (418) 683-3000

Montréal : (514) 982-0701

CANAL SPECIAL

# LES ASSURANCES

## Les banquiers visent les petits consommateurs

« Les consommateurs devraient être libres de décider où ils vont faire l'achat de leurs produits d'assurance », clame Pierre Desbiens, premier vice-président, Assurances, à la Banque Nationale (ML, NA 10,75 \$) et membre du Comité sur l'assurance de l'Association canadienne des banquiers (ACB).

Il souhaite que les banques à charte puissent offrir tous les types de produits d'assurance en succursales. « Nous croyons que nous pourrions répéter dans le domaine de l'assurance ce que nous avons fait dans le domaine

des REER : augmenter la notoriété de ce type de produit. »

Il faut se souvenir qu'au milieu des années 1970, les banques ne pouvaient vendre des REER. Lorsqu'elles ont eu accès à ce marché, les banques ont contribué à le démocratiser.

« La qualité des produits REER s'est beaucoup améliorée depuis 20 ans. Nous croyons pouvoir réaliser le même travail dans le domaine de l'assurance. »

Selon des sondages réalisés pour le compte de l'ABC, 17 % des Canadiens n'ont pas d'assurance-vie. Pour M.

Desbiens, cela s'explique par le fait que les assureurs ont ciblé surtout les gens à salaires moyen et élevé. Il affirme qu'avec leur réseau, les banques pourraient combler les besoins des moins nantis.

Depuis 1992, les banques ont le droit d'acquiescer des sociétés d'assurance. Mais elles ne peuvent vendre de polices dans leurs succursales.

Elles ne peuvent pas non plus communiquer à leur filiale d'assurance les renseignements personnels qu'elles ont patiemment amassés au fil du temps sur leurs clients dans le

cadre de leurs activités traditionnelles. On sait, par exemple, que pour accorder un prêt hypothécaire, les banques exigent le bilan personnel complet des emprunteurs.

Il s'agit là d'une source précieuse d'informations que les banques ne peuvent exploiter pour faire du marketing ciblé, une autre pratique interdite.

Dans les banques, les montants moyens d'assurance sont de 29 000 \$. Dans les compagnies d'assurance, le volume moyen est de 175 000 \$. Les banques peuvent se permettre de vendre de telles polices à

cause de leur structure de distribution plus efficace et moins coûteuse, affirment-elles.

En comparaison, une com-

pagnie d'assurance doit faire face à des coûts élevés de démarchage.

### Risques d'abus, selon les assureurs et les courtiers

« Nous nous opposons à ce que les banques jouissent d'un traitement privilégié supplémentaire alors qu'elles sont déjà surprotégées », lance Louis Proulx, président de l'Association des courtiers d'assurances du Canada (ACAC), craignant que le gouvernement n'accorde aux banques à charte canadiennes des avantages auxquels les compagnies et les courtiers d'assurance n'auraient pas droit.

Une sortie qui démontre bien la crainte énorme que suscite l'arrivée des banques dans le marché des courtiers et des assureurs du Canada.

« Quand on sait que les six plus grandes banques canadiennes traitent avec plus de 26 des 30 M d'habitants du Canada, il y a de quoi avoir certaines appréhensions », ajoute Yvon Lamontagne, vice-président du Comité banques-assurances du Bureau d'assurance du Canada (BAC).

Tous deux redoutent particulièrement que les consommateurs soient mal protégés contre une utilisation abusive des renseignements personnels que détiennent déjà les banques et qu'elles utiliseraient dans le cadre de ventes liées. Rappelons que si une personne fait affaire avec une seule institution financière, cette dernière connaît ses revenus, ses actifs, ses investissements et ses emprunts. En ajoutant les informations du domaine des assurances, l'institution aurait aussi tout son dossier de conduite, son dossier médical, etc.

« La centralisation d'autant de renseignements personnels rend les clients des banques vulnérables à ce qu'on fasse pression sur eux ou à ce qu'on les utilise à des fins imprévues », indique M. Lamontagne.

Les possibilités d'abus sont réelles. Pour ne pas nuire à la relation avec son banquier, un client pourrait, par exemple, hésiter avant de refuser une police d'assurance hypothécaire, surtout s'il a l'impression que la décision concernant sa demande de prêt pourrait en dépendre.

Par ailleurs, autant le BAC et l'ACAC croient que les institutions financières pourraient se mettre à offrir des primes très basses au début, afin de pénétrer le marché, en finançant cette opération avec des fonds provenant de leurs autres secteurs d'activité. C'est de cette façon que Desjardins aurait réussi à s'accaparer de 15 % du marché des assurances au Québec, avance M. Proulx.

Il est évident qu'une telle stratégie pourrait menacer l'existence même de plusieurs compagnies d'assurances et de maisons de courtage. Rappelons que les secteurs l'assurance de dommages et de l'assurance-vie procurent de l'emploi à plus de 160 000 personnes actuellement au Canada. Depuis que le gouvernement du Québec a permis aux Caisses populaires de vendre de l'assurance par l'entremise de ses succursales en 1990, le nombre de courtiers d'assurances de dommages dans la province a chuté de plus de 25 %, affirme M. Proulx.

Bien sûr, il est conscient que d'autres facteurs ont joué : la récession, le fait qu'un nombre élevé de courtiers aient pris leur retraite, qu'il y a eu des regroupements de cabinets, etc. Cela dit, il affirme que, toutes proportions gardées, la diminution du nombre de courtiers a été plus élevée au Québec que dans les autres provinces. Si on permet aux banques de pouvoir faire comme les Caisses populaires, l'ACAC croit que les répercussions seront dévastatrices pour ses membres.

« Au-delà des pertes d'emplois possibles, explique M. Lamontagne, nous croyons que la diminution du nombre de fournisseurs de produits d'assurance entraînerait une réduction proportionnelle de la variété de produits disponibles pour les consommateurs, ainsi qu'une augmentation radicale des primes. »

« Depuis 1987, les banques ont absorbé tous les courtiers en valeurs mobilières et toutes les fiducies », raconte le sénateur John Sylvain, vice-président du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce qui, au début de l'été dernier, a sollicité les commentaires et recommandations des intervenants concernés par cette question. »

On se retrouve donc aujourd'hui dans une situation où six personnes (les présidents des six plus grosses banques canadiennes) contrôlent plus de 80 % de l'avoir de toutes les compagnies financières au Canada, à l'exception des compagnies d'assurance. Plusieurs groupes de pression sont venus nous demander comment le gouvernement allait garder le contrôle sur un tel éléphant. Nous allons évidemment examiner cette question très attentivement. » (FB)

À  
VOS  
postes!

À force de contrôler les absences, on finit par ignorer les présences !

Notre Étude des meilleures pratiques de gestion de la présence au travail révèle que l'utilisation de mesures adéquates pour favoriser l'assiduité est d'une importance cruciale.

Comme conseillers en avantages sociaux, nous consacrons nos efforts à la réalisation de vos objectifs d'entreprise au moyen d'une gestion efficace des ressources humaines.

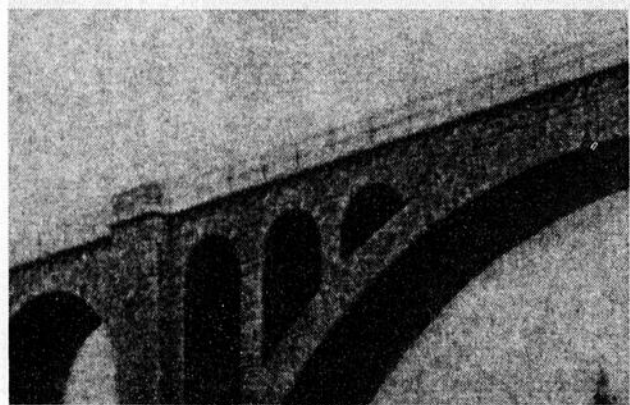
Trouver des moyens pour augmenter la présence au travail et améliorer la productivité est notre façon de contribuer à votre réussite.

Les résultats, ça compte.

**Foster Higgins**  
ACTUAIRES ET CONSEILLERS  
EN AVANTAGES SOCIAUX

Montréal (514) 878-1780 Toronto (416) 867-4410 London (519) 663-4452 Winnipeg (204) 985-8321 Vancouver (604) 687-7552

### MAÎTRES D'ŒUVRE



La spécificité du monde de l'assurance requiert l'appui de professionnels chevronnés, avertis.

Grâce à son expertise, Guy & Gilbert est à même de vous conseiller, de vous aider à adopter la stratégie gagnante et à prendre les bonnes décisions.

Et en cela, Guy & Gilbert se révèle, plus que jamais, un allié sur lequel vous pouvez compter.

**GUY & GILBERT**  
A V O C A T S  
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

MONTRÉAL  
770, rue Sherbrooke Ouest, bureau 2300  
Montréal (Québec) H3A 1G1  
Téléphone: (514) 281-1766  
Télocopieur: (514) 281-1059

PARIS  
77, rue Boissière  
75116 Paris, France  
Téléphone: (1) 44.17.48.00  
Télocopieur: (1) 45.01.86.41

« Nous faisons donc valoir au législateur que ce client pourrait profiter avantageusement du mode de distribution des ventes liées que pourrait offrir sa succursale bancaire. Nous aimerions pouvoir offrir à un client une police d'assurance complémentaire, par exemple, à une transaction hypothécaire que l'on vient de compléter avec lui.

« En tant que banquier, si je me rends compte qu'un de mes clients n'a pas d'assurance-vie, je considère que je lui rends un bon service en lui expliquant ce qu'il faut faire pour ne pas laisser sa famille dans le besoin advenant sa mort prématurée. »

Advenant une réponse positive de son client, M. Desbiens lui offrirait alors de rencontrer un membre de l'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec (AIAPQ) à l'emploi de la banque. « L'idée étant d'assurer à nos clients un service professionnel. »

#### Diminution de la concurrence ?

Les assureurs et les courtiers craignent que le fait de permettre aux banques de vendre des produits d'assurance en succursale entraînerait, à long terme, une diminution de la concurrence et une plus grande concentration du pouvoir financier canadien entre les mains des grandes banques.

« Il y a déjà une consolidation qui se fait dans le contexte de l'évolution normale de ce marché, dit M. Desbiens. On en a vu un autre exemple la semaine dernière : la Manuvie et la Nord-Américaine ont fusionné. C'est été, la Métropolitaine, une des plus importantes compagnies d'assurance en Amérique, et la New England Mutual, un autre joueur des ligues majeures, ont uni leurs forces.

Cela dit, il restera toujours des petites entreprises qui vont occuper des niches spécialisées. Que les banques in-

vestissent le domaine de l'assurance ou pas, il continuera à y avoir des fusions dans le domaine des assurances. C'est un mouvement auquel aucun secteur ne peut échapper. »

#### Solidité financière

Selon lui, de plus en plus de clients choisissent d'abord une entreprise d'assurance pour sa solidité financière (lire page B-4). Une tendance qui serait amorcée depuis plusieurs années déjà aux États-Unis.

La prime est un facteur qui viendrait en second. Les déboires récents des Coopérants, de la Souveraine et de la Confédération ont contribué à l'apparition de cette tendance au Québec.

Par ailleurs, on reproche aux grandes banques canadiennes de contrôler 90 % des transactions bancaires. « Mais en contrepartie, fait valoir M. Desbiens, cela signifie pour le consommateur que ces banques sont solides financièrement, et qu'il peut leur confier ses épargnes ou ses primes sans crainte de faillite. »

On soutient également que les grandes banques canadiennes forment déjà un oligopole. « Au contraire, proteste M. Desbiens, les banques sont hautement compétitives entre elles. Prenons le cas des REER. Elles s'arachent le marché à coups de quarts de point d'intérêt et d'améliorations constantes de leurs produits.

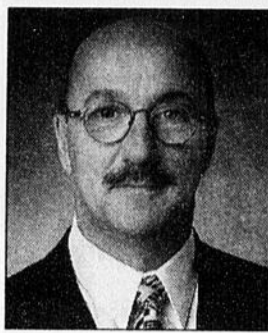
M. Desbiens soutient que si les banques n'offraient pas un bon rapport qualité-prix dans les produits d'assurance, elles risqueraient tout simplement de perdre leurs clients, et donc, leurs hypothèques, leurs REER, leurs comptes d'épargne et de cartes de crédit, etc.

« Les banques n'ont pas les moyens de mettre en péril une relation d'affaires complète pour le seul plaisir de vendre une police d'assurance à un prix qui n'aurait pas d'allure. »

FRANÇOIS BARBÈS



L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec (ACAPQ)



SERGE LYRAS, C.d'A.A.  
Président

L'ACAPQ est une association professionnelle dynamique et proactive dont la mission principale est la protection du public. Elle s'assure du maintien et du développement du professionnalisme de ses membres par le biais notamment de la formation, de la surveillance et de l'inspection professionnelle.

#### POURQUOI OPTER POUR UN COURTIER D'ASSURANCES ?

Parce qu'il est un entrepreneur indépendant ayant pour objectif principal la satisfaction de son client.

Parce qu'il travaille véritablement pour son client en offrant des conseils objectifs et un choix réel de produits.

Parce qu'en cas de sinistre, il représente son client auprès de la compagnie d'assurances et fera tout en son pouvoir pour lui faciliter la vie en des moments difficiles.

Parce que son succès et sa réputation dépendent directement de la satisfaction de son client.

Parce qu'il est membre d'une association qui lui fournit tout l'encadrement et la formation dont il a besoin pour être le meilleur.



Votre courtier d'assurances comprend

## Desmarais Picard Garceau Pasquin

Avocats

Une tradition d'assurance

204, Place d'Youville, Montréal, (Québec) H2Y 2B4

Téléphone : (514) 845-5171 Télécopieur : (514) 845-5578



CAPSS

Centre d'autorisation et de paiement des services de santé

## Tout régime d'assurance collective devrait inclure CAPSS

Une bonne utilisation du réseau CAPSS est une garantie de :

- ◆ satisfaction de vos assurés
- ◆ contrôle de vos coûts
- ◆ gestion optimale de votre régime d'assurance

Parlez-en à votre assureur, à votre courtier, à votre actuaire ou appelez-nous au (514) 281-2277

La solidité financière des compagnies d'assurance

# Le temps n'est pas venu de baisser la garde

Jadis aussi solides que le roc de Gibraltar, les compagnies d'assurance ont vu leur réputation se lézarder ces dernières années à la suite de la déconfiture financière de certaines d'entre elles.

La **Confederated Life** en 1994, la **Sovereign Life** en 1992, les **Coopérants** en 1991, voire même **La Laurentienne** (avant qu'elle ne fusionne avec **Assurance-vie Desjardins** en 1993, sont des exemples que l'industrie de l'assurance aimerait oublier.

Tous étaient des assureurs sur la vie. Des questions surgissent dans le sillage de ces événements : y aurait-il péril en la demeure ? Le consommateur risquerait-il de perdre sa dernière chemise advenant le dépôt de bilan de son assureur ? Existe-il des précautions à prendre avant d'acheter sa police d'assurances ?

Contrairement à ce que des esprits chagrins et craintifs pourraient imaginer, les sociétés d'assuran-

ce dans leur ensemble ne sont pas près de couler à pic et d'entraîner au fond du grand bleu tous leurs passagers.

Les naufrages des dernières années auront eu ceci de bon : ils auront permis une rationalisation de l'industrie tout en amenant les autorités à adopter une réglementation plus stricte dans ce secteur délicat. Délicat pour de nombreux Canadiens qui y ont longtemps vu une façon de se protéger contre l'adversité en y canalisant beaucoup d'épargne. Que ce soit dans le domaine de l'assurance-vie ou de l'assurance-dommages (IARD).

Pourtant, ces deux types d'assureurs ne courent pas les mêmes risques devant le destin. Les premiers, réservoirs de l'épargne à long terme, ont été mis à mal au début des années 1990 à cause essentiellement de leurs investissements malheureux dans l'immobilier.

Les seconds, dont l'horizon financier ne dépasse

guère le court terme, n'ont pas pu avoir la main aussi malheureuse : leurs engagements sont avant tout dans des titres monétaires n'excédant pas une année (voir article en page B-7). Les consommateurs se sont donc préoccupés avant tout du sort des compagnies d'assurance-vie. Et souvent avec raison.

## Indemnités prévues

Or, les craintes n'étaient pas toujours justifiées. Surtout pour le petit détenteur de police. « Dans le cas des Coopérants, les assurés ont été indemnisés à 100 %, fait observer **Yves Millette**, vice-président de la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP). Dans le cas de la Confédération, en attendant le règlement final, les assurés seront protégés complètement pendant deux ans. »

En effet, en cas d'insolvabilité d'une société, la SIAP

a été mise sur pied par l'industrie elle-même pour protéger les titulaires canadiens de polices contre la perte de leurs prestations jusqu'à concurrence de certains plafonds. Selon la catégorie de police choisie, lit-on dans une brochure de la SIAP, cette dernière assure les protections suivantes : 200 000 \$ pour l'assurance-vie, 60 000 \$ pour les retraits en espèces de polices enregistrées en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu (REER, FEER, etc.), 60 000 \$ pour les retraits en espèces de polices non enregistrées, 2 000 \$ pour les rentes mensuelles ou 60 000 \$ pour l'assurance-maladie.

## Dormir sur ses deux oreilles

Pour beaucoup d'assurés, ces plafonds sont largement suffisants pour leur permettre de dormir sur leurs deux oreilles. **Rolande Lamarche**, responsable du service des assurances à

l'**Association des consommateurs du Québec (ACQ)** - groupe à la défense des Québécois à revenus moyens - affirme qu'elle ne craindrait pas d'y perdre son argent, « parce que le gouvernement exerce un contrôle sévère sur ce secteur. D'ailleurs, personne y a perdu ses épargnes jusqu'à maintenant. »

Il est vrai que les autorités publiques se sont soucies du sort des détenteurs de police depuis quelque temps. Le Sénat a tenu plusieurs auditions sur ce secteur financier pour s'assurer que les consommateurs soient adéquatement protégés.

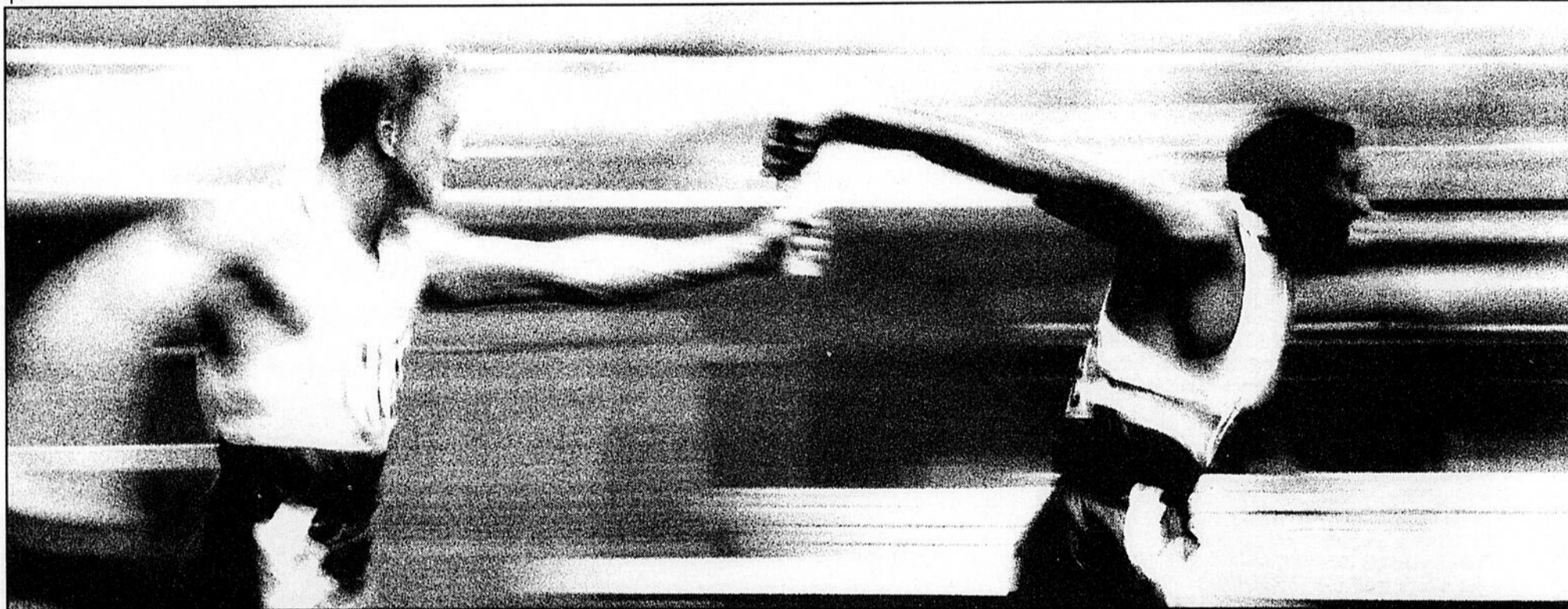
En 1992, la Loi sur les sociétés d'assurance a obligé ces dernières à relever les minimums du capital et des excédents requis afin de les rendre moins vulnérables aux aléas économiques.

En fait, il y a tellement peu de risque qu'un épargnant perde de l'argent si une institution financière

faisait faillite que l'**Association des banquiers canadiens (ABC)** proposait récemment devant le comité permanent des finances des Communes de rendre les épargnants plus responsables. En effet, elle suggérait que ceux-ci assument 5 % des pertes lors de la faillite d'une institution financière. « Lorsque personne n'est touché, il n'existe aucune incitation à protéger le système », indiquait alors la présidente de l'ABC, **Helen Sinclair**.

## Les vrais risques

Cela étant, l'industrie des produits d'assurance n'est pas à l'abri de tout risque. Quelles que soient les paroles rassurantes que les représentants de l'assurance nous proposent, les risques sont bel et bien présents. Dans un document en date de mars 1995, l'agence de notation américaine **Standard & Poors** y publiait un article intitulé *Canadian Life Insu-*

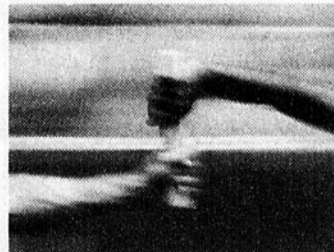


1 800 26 ULTIMA

**U ULTIMA**

ASSURANCES  
ET SERVICES FINANCIERS

**Notre force première:  
l'énergie de  
chaque participant**



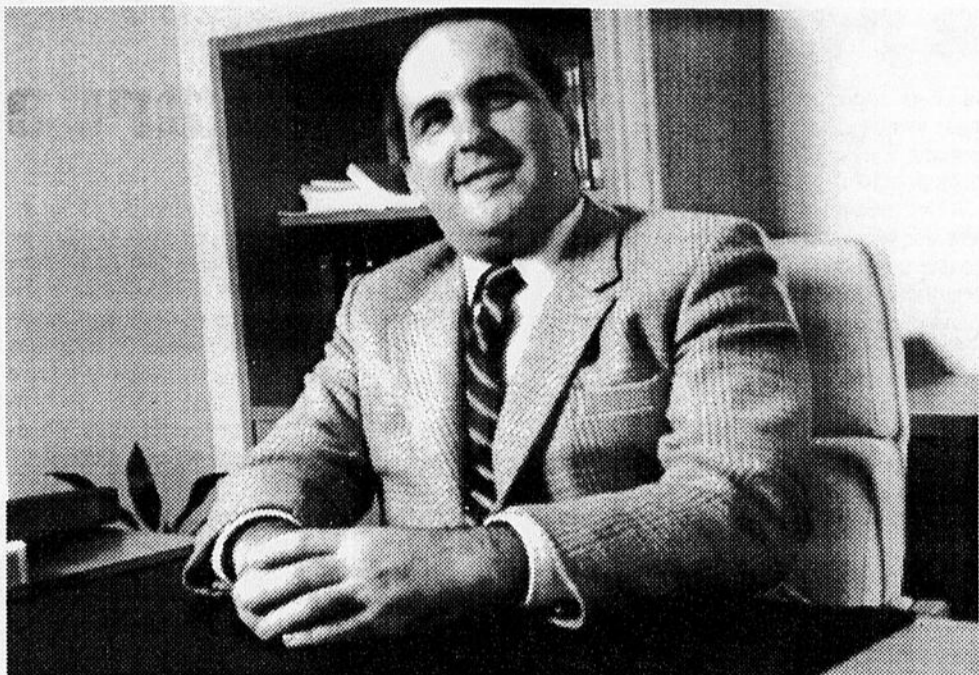
Le formidable élan de croissance d'**Ultima** tire sa force de l'expérience, de la compétence et de la solidité de chaque membre. Toutes ces énergies ont permis de créer le plus important regroupement québécois de courtiers

d'assurance. Plus encore, le pouvoir d'achat croissant du groupe produit toujours plus d'économies, d'efficacité et une gamme élargie de services d'assurance pour les entreprises et les particuliers.

**C'est ça, la force d'Ultima.**

65 cabinets dans 55 villes au Québec.  
Un volume de primes total de 200 millions \$  
Plus de 200 000 assurés.

**LA FORCE**  
du groupe



**Yves Millette :** « À ceux qui se soucient de la santé financière des institutions auxquelles ils confient leur argent, nous disons qu'il n'y a pas de voie royale pour savoir ; ils doivent s'informer auprès de plusieurs sources. »

*riers Steer Difficult Course.* Librement traduit, le futur n'est pas sans pépin pour les assureurs canadiens.

L'agence new-yorkaise identifie trois facteurs qui viendront peser négativement sur l'industrie : la saturation du marché, la faible croissance de la population et le recours accru aux produits de rente à faible valeur ajoutée. Pire, la loi sur les

sociétés d'assurance de 1992 autorisera les banques et les fiducies à affronter les compagnies d'assurance sur leur propre terrain dès 1997.

Dans ces conditions, la vigilance s'impose quant à la santé financière des compagnies d'assurance prises individuellement. D'autant plus, lit-on encore dans la brochure de la SIAP qu'il y a possibilité qu'elle « soit fi-

nancièrement incapable de respecter intégralement ses engagements ». Du moins théoriquement, car la SIAP est une société privée, financée par ses membres.

#### Le consommateur a des armes

Afin de prendre le maximum d'assurance, y compris contre les compagnies

d'assurance, le consommateur n'est pas complètement démuné. « Il peut contacter les sociétés d'évaluation de crédit, telles que Standard & Poors, Duff & Phelps Credit Rating, A.M.Best, constate Ronald Bombardier, vice-président, Placements, Biens immobiliers, de la Sun Life du Canada à Toronto. Il peut consulter les rapports annuels des entreprises, lire leurs bilans financiers, donner plus de crédit aux compagnies qui sont en affaires depuis longtemps. »

Mais contacter ces agences n'est pas nécessairement une promenade du dimanche, direz-vous. Surtout qu'elles sont toutes situées aux Etats-Unis, sauf la TRAC, qui est située à Toronto.

M. Millette, également vice-président principal de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personne (ACCAP), se porte à notre secours : « Il est facile d'obtenir le numéro de téléphone de ces agences, ne serait-ce que par l'entremise des compagnies d'assurance elle-même lorsqu'elles ont reçu une cote de crédit de la part d'une agence de notation. Elles vous le communiqueront volontiers, car ça devient un outil de

marketing. »

C'est ainsi que nous avons pu obtenir facilement les cotes de la Sun Life, une compagnie qui se mérite la cote AAA de la part de Standard & Poors (dixit le rapport annuel), et de l'Industrielle-Alliance, mutuelle qui reçoit la cote A-excellent de la part de A.M.Best.

Par contre, nous n'avons pas pu nous emparer de la cote de l'Assurance-vie Desjardins Laurentienne. Pourquoi ? « On n'a pas fait de demande de cote auprès d'une agence, car on juge qu'on n'en a pas besoin, dit Richard Fournier, directeur des communications. C'est une dépense élevée qu'on ne croit pas nécessaire d'engager. D'ailleurs, notre bilan ne présente pas le même risque que celui de d'autres sociétés, en raison de notre autofinancement. »

Vrai ou faux, le consommateur a intérêt à ne pas baisser sa garde. Il y va de son argent. Au chapitre de son arsenal, et s'il a la chance d'appeler à un moment où la ligne téléphonique n'est pas occupée, il y a encore l'Inspecteur général des institutions financières qui publie chaque année les principaux

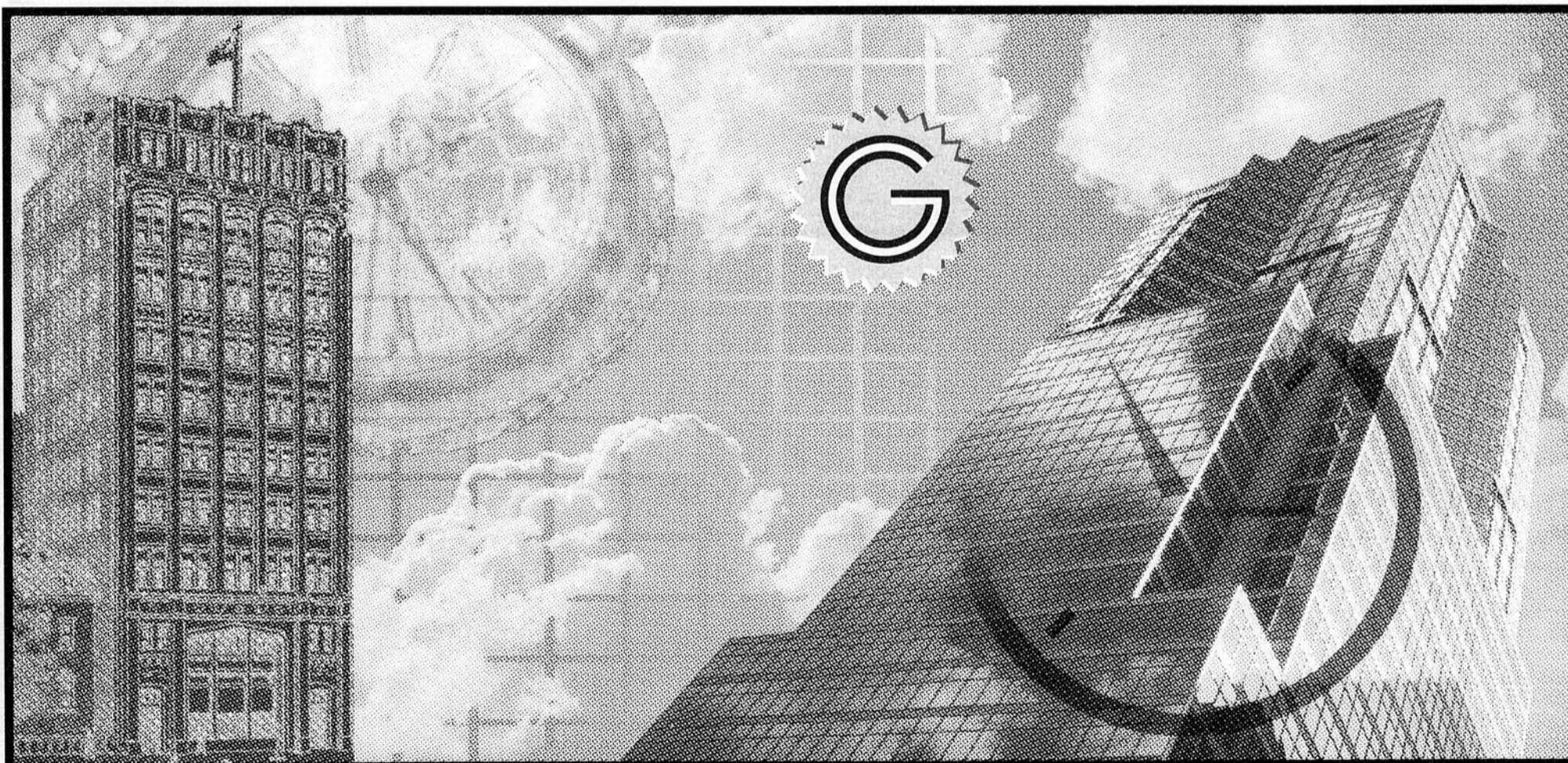
postes du bilan des compagnies d'assurance. Les grandes variables y sont, mais on n'offre pas d'analyse des données.

Enfin, l'agent d'assurance, le principal canal de la vente des produits d'assurance, peut offrir son concours ; les journaux financiers sont également une source de renseignements à ne pas dédaigner. L'ACCAP a un centre d'information où on est disposé à donner les numéros de téléphone des compagnies d'assurance, y compris les numéros 800 de celles qui ne sont pas à Montréal ou Québec.

À ceux qui seraient tentés de mettre tous leurs espoirs dans le panier de la solidité financière, M. Millette rappelle que la solidité financière n'est pas le seul facteur à prendre en compte avant d'acheter une police d'assurance.

Il y a également le montant de la prime, le produit offert et la qualité des services offerts (dont la rapidité avec laquelle les règlements sont faits). Bref, il y a plusieurs routes qui mènent à Rome. Encore faut-il vouloir y aller.

JEAN-PIERRE LANGLOIS



## Nous avons vu naître le 20<sup>e</sup> siècle, nous sommes fin prêts pour le 21<sup>e</sup>

Un siècle de changements. Un siècle de bouleversements. Mais une chose n'a pas changé : l'engagement de LA GARANTIE envers sa clientèle. Nous avons grandi avec vous, depuis 1872. Notre objectif : être à la hauteur de vos attentes en répondant à vos besoins d'assurance spécialisée, avant et après un sinistre.

Nos spécialités : Cautionnement • Détournement • Responsabilité des administrateurs et dirigeants • Résidences de haute valeur.



LA GARANTIE,  
COMPAGNIE D'ASSURANCE  
DE L'AMÉRIQUE DU NORD

Contactez votre courtier  
et permettez-nous de partager  
votre avenir ...

HALIFAX - QUÉBEC - MONTRÉAL - TORONTO - WOODSTOCK - EDMONTON - VANCOUVER

POUR VOUS ASSURER LA TRANQUILLITÉ D'ESPRIT

# CrownVie : spectaculaire revirement

Comme de nombreuses compagnies d'assurance-vie, CrownVie (Tor, CLA, 0,47 \$) a connu sa part de problèmes au cours des dernières années. Au plus fort de la tourmente, au début des années 1990, les pertes encourues s'élevaient à 208 M\$.

Or, comment expliquer que la compagnie enregistrait l'an dernier l'une des meilleures — la deuxième, en fait — performances de son histoire, avec un bénéfice net de 45 M\$, et des résultats pour 1995 qui s'annoncent aussi bons ?

« Nous avons réussi à alléger de façon significative les coûts d'exploitation et à renforcer la base financière de la compagnie », a expliqué Brian A. Johnson, président et chef de la direction.

Pour les six premiers mois de l'année 1995, la compagnie a affiché un bénéfice net de 22 M\$ (4,12 \$ par action), soit une augmentation de 15 % par rapport aux 19 M\$ (2,51 \$ par action) enregistrés au cours de la même période de l'année précédente. L'accroissement du volume des ventes se fait particulièrement sentir au niveau des assurances de groupe.

Au 30 juin 1995, les gains reportés nets, les débetures subordonnées et l'avoir totalisaient 683 M\$. Depuis le 31 décembre 1992, le ratio du capital a enregistré des progrès continus d'un trimestre à l'autre. Il représente aujourd'hui 12 % du passif, soit un ratio plus élevé que la moyenne affichée par l'industrie canadienne de l'assurance-vie.

Ce redressement a été accompagné par une amélioration marquée de la qualité des éléments d'actifs, les arriérés du portefeuille hypothécaire américain étant à leur plus bas niveau depuis huit ans.

Aux États-Unis, les prêts hypothécaires en souffrance de 90 jours ou plus au 30 juin 1995 s'élevaient à 35 M\$ US, contre 39 M\$ au 31 mars 1995 et 62 M\$ pour la même période

en 1994. Au Canada, les prêts hypothécaires en souffrance de 90 jours ou plus ont été de 10 M\$, comparativement à 15 M\$ au 31 mars 1995.

Enfin, l'émission de 150 M\$ en débetures convertibles subordonnées souscrites a été complétée le 31 juillet dernier, et vise à soutenir la croissance et l'expansion futures de la compagnie. À titre de conséquence directe de cette émission, la firme Moody's Investors Service a placé la cote de CrownVie sous surveillance en vue d'un relèvement possible.

« Ce sont de solides résultats au sein de toutes les unités fonctionnelles de CrownVie, ainsi qu'un dossier favorable des règlements d'assurance vie et maladie, qui ont contribué à ce succès. Ils reflètent la croissance et l'amélioration soutenues de la compagnie amorcées au cours des 18 derniers mois. »

## Toujours plus à l'ouest !

L'histoire de ce redressement s'articule en fait autour du déménagement du siège social de la compagnie de Toronto à Regina (Saskatchewan), en 1993. Cet événement a été initié grâce à un investissement de 250 M\$ de la part de deux hommes d'affaires de l'endroit et au soutien du gouvernement provincial, qui a ainsi permis de renforcer la base financière de la compagnie.

Les principaux actionnaires de CrownVie sont Haro Financial Corporation de Regina, qui détient 64,5 % des actions ordinaires en circulation, et la firme ontarienne Extendicare qui en détient 32,2 %.

On attribue également ce redressement au remaniement de la culture d'entreprise et des pratiques d'affaires rendu possible par le renouvellement massif des employés : des 1 300 employés torontois, 300 seulement ont choisi de déménager à Regina, l'effectif actuel

étant de 1 000 personnes dont la moyenne d'âge se situe au milieu de la vingtaine.

« On se sent un peu comme une nouvelle compagnie. Les employés sont très enthousiastes et compétents. Nous comptons sur eux pour développer des marchés et poursuivre notre croissance en offrant des produits à moindre coût », a précisé M. Johnson, en soulignant que la compression du personnel et la hausse de la productivité, de même qu'une baisse des charges locatives, avaient entraîné une réduction d'environ 25 M\$ des frais annuels d'exploitation.

Puis, dans le but de fournir un meilleur soutien à ses services et produits, la compagnie a procédé à la mise à jour de ses systèmes informatiques. Elle a également emboîté le pas à d'autres compagnies d'assurance en concevant un logiciel visant à aider les agents d'assu-

rance-vie individuelle, maintenant munis d'un ordinateur portable, à remplir les propositions au point de vente.

« Ces mesures nous permettent une plus grande souplesse et une optimisation des coûts pour raffiner nos produits et répondre davantage aux besoins de nos clients, en leur donnant des renseignements plus rapides et détaillés. Nous pouvons également jouer un plus grand rôle de gestion-conseil en aidant les clients à planifier leurs besoins financiers », a expliqué Alan M. Rowe, vice-président principal et chef du service des finances.

CrownVie est actuellement la neuvième compagnie d'assurance-vie en importance au Canada et espère se hisser au rang des cinq premières. Elle est relativement moins présente au Québec, où elle occupe le 24<sup>e</sup> rang, selon le classement des AFFAIRES.

Les perspectives de croissance de la compagnie sont prometteuses, estiment les dirigeants de la compagnie. Non seulement a-t-elle simplifié et consolidé sa base de capitaux, mais elle entend aussi mettre ses principaux portefeuilles au premier plan des activités de la compagnie.

« Nous avons commis des erreurs par le passé. Mais, au cours des dernières années, nous avons fait en sorte que CrownVie redevienne la compagnie qu'elle était dans les années 1980 et maintienne son attention dans ses principaux secteurs d'activités », a mentionné M. Johnson.

La compagnie a ainsi renoncé à des portefeuilles qui n'ont pas présenté des perspectives de croissance et des marges bénéficiaires acceptables, et elle entend maintenir une approche prudente dans le but de réduire sa part de risques dans les pla-

cements relatifs aux prêts hypothécaires et aux biens immobiliers, des secteurs qui l'ont menée dans des eaux troubles.

Puis, au début de 1995, la compagnie a vendu deux filiales qu'elle exploitait au Royaume-Uni et dans l'État de New York. Ces ventes ont eu pour effet de compléter la restructuration et le recentrage des activités de la société.

Par ailleurs, elle dispose d'une occasion privilégiée d'accroître sa part de marché dans l'Ouest canadien où les consommateurs favorisent les entreprises locales. Au Québec, où CrownVie a déjà établi son siège social, elle compte aujourd'hui environ 60 000 clients et s'appuie sur plus de 50 employés et agents situés dans ses bureaux de Montréal afin d'y développer sa présence.

PIERRE  
THÉROUX

## Une industrie en mutation

Les intervenants de l'industrie de l'assurance prédisent que parmi la trentaine de compagnies qui se disputent le gros du marché au Canada, seules une vingtaine seront encore en exploitation au tournant du millénaire, parmi lesquelles cinq devraient être exploitées par des banques.

« Il y a trop de joueurs sur le marché et l'industrie de l'assurance va connaître d'importants changements au cours des prochaines années », a affirmé Brian A. Johnson, président et chef de la direction de la compagnie CrownVie, de Regina.

Il prédit que les mesures de redressement prises par CrownVie au cours des dernières années lui permettront de répondre aux exigences de ce marché en constante évolution.

La compagnie s'est également mise à l'heure du jumble commercial, dans le cadre d'une alliance survenue entre la compagnie et la Canadian Western Bank, et espère ainsi accroître son volume de ventes.

Fondée en 1900, CrownVie offre aujourd'hui des produits et des services financiers d'assurance-vie, d'assurance-maladie et des régimes de retraite avec ou sans participation, tant aux particuliers qu'aux groupes, ainsi que des services de réassurance à d'autres compagnies d'assurance. La compagnie possède des bureaux de vente et de service au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni, dans les archipels de l'Atlantique, aux Antilles, à Hong-kong et à Macao.



E D R O I T D E L A R É U S S I T E

Actif dans le monde de l'assurance

depuis près d'un demi siècle,

Desjardins Ducharme Stein Monast

nourrit une relation des plus fructueuses

avec les dirigeants des plus importantes

compagnies d'assurance au Québec.

Ceci confirme son statut de partenaire de

choix. Question de confiance assurément!



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF  
A V O C A T S

MONTRÉAL  
600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST  
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)  
H3B 4L8  
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411  
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

QUÉBEC  
1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE  
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)  
G1R 5G4  
TÉLÉPHONE : (418) 529-6531  
TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

AFFILIÉ À  
TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON  
TORONTO, LONDRES, HONG KONG  
LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH  
VANCOUVER, YELLOWKNIFE

MEMBRE DE LEX MUNDI,  
AFFILIATION INTERNATIONALE DE  
PLUS DE 120 CABINETS D'AVOCATS  
INDÉPENDANTS

# Les compagnies d'assurances : des placements prudents

Les gestionnaires de fonds et les stratèges des compagnies d'assurances sont d'accord : leur philosophie de placement est actuellement marquée par une grande prudence.

En clair, les compagnies d'assurances privilégient la qualité de leurs placements avant le rendement. Quelques faillites spectaculaires de cette industrie semblent les avoir rendues craintives. Chat échaudé craint l'eau froide...

Depuis toujours conservatrices dans leur politique de placement, les sociétés d'assurances s'étaient laissées aller elles aussi à l'euphorie cupide des années 1980. On s'était alors livré aux sirènes du secteur immobilier ; pour l'assureur-vie, la pierre était devenue synonyme de rendement élevé et, surtout, de grande qualité.

Or, le début des années 1990 a démontré que la pierre pouvait s'effriter. Le prix des immeubles baissa, l'inflation se stabilisa, l'économie ne tourna pas aussi vite que prévu. La déroute de la Confédération, des Coopérants et de la Sovereign témoignent de cet égarement.

Aujourd'hui, les compagnies d'assurances n'ont qu'une obsession : protéger leurs placements. « Notre conseil d'administration a déterminé que la protection du capital serait constamment à l'avant-plan de notre stratégie, dit Louis Falardeau, vice-président, valeurs mobilières, à l'Industrielle-Alliance.

« Au deuxième rang de nos préoccupations, nous cherchons à augmenter le rendement. »

À cette fin, les gestionnaires font reposer leurs décisions sur des techniques élaborées d'appariement des engagements et des placements, c'est-à-dire le mariage du passif et de l'actif dans un bilan.

C'est ainsi que la deuxième compagnie d'assurances au Québec se targue d'avoir des techniques d'appariement si rigoureuses qu'elles font l'envie de plusieurs observateurs de l'industrie.

« On nous a dit à Toronto qu'elles étaient way above the industry norm. Ainsi, nous faisons chaque semaine des projections de marge brute d'autofinancement pour l'ensemble de nos engagements.

« C'est pourquoi, peu importe l'évolution des taux d'intérêt, nous aurons toujours de quoi régler nos comptes. »

Même son de cloche conservateur à la SunLife, la

deuxième compagnie d'assurances de personnes au Canada et la troisième au Québec.

« Nous avons une approche conservatrice qui s'inspire des grands principes que sont la qualité des éléments d'actif et leur diversité », fait observer Ronald Bombardier, vice-président Placements, Biens immobiliers.

## Vive les obligations

Cette prudence se traduit, à l'évidence, par une proportion très élevée des obligations dans les portefeuilles des assureurs-vie.

L'Assurance-vie Desjardins Laurentienne, la première au Québec de par le montant des primes souscrites, prêche par l'exemple : les obligations représentent 53 % de son portefeuille.

« Cette préoccupation de préserver la qualité de l'actif nous a servi au chapitre du rendement, affirme Robert Normand, stratège chez l'assureur.

« Le mouvement des taux d'intérêt nous donne actuellement raison en assurant à cette partie de notre portefeuille des rendements enviables. »

Pendant que certaines compagnies d'assurances pavoisent, d'autres trinquent à cause d'erreurs passées. Ce semble être le cas de la Compagnie d'assurance du Canada sur la vie, de la London Life et de la Nord-Américaine-Vie, qui ont vu la firme Standard & Poors abaisser leur cote.

« Certaines paient pour les abus des années 1980, car les portefeuilles étaient alors trop axés sur l'immobilier », poursuit M. Normand, sans mentionner les fautifs.

Ce n'est pas le cas de M. Falardeau, qui, lui, n'hésite pas à pointer du doigt Les Coopérants ou La Confed.

« Ils nous ont fait mal à l'époque en offrant des rendements plus élevés que ce qu'on pouvait offrir. Nous avons dû payer aussi pour les pots cassés. »

Si les assureurs-vie ont dû faire leur autocritique, parfois sur la place publique, les assureurs de dommages n'ont pas eu à emprunter ce chemin de Damas. « Nous n'investissons pas l'épargne de nos clients à long terme comme les assureurs de personnes, dit Raymond Mezda, directeur du Bureau d'assurance du Canada.

« Nous n'avons pas eu autant de problèmes d'appariement qu'en assurance-vie. Par contre, nous sommes vulnérables aux imprévus, aux événements fâcheux

comme les catastrophes naturelles. »

Pour preuve, les assureurs généraux ont vu leurs bénéfices croître de 65 % au cours du premier semestre de 1995 grâce à une baisse des pertes et à une hausse des primes.

JEAN-PIERRE LANGLOIS

	Oblig.	Prêts hyp.	Actions	Imm.	Autres	Total
Industrie (moyenne)	43 %	36 %	5 %	6 %	10 %	100 %
SunLife du Canada	48 %	30 %	9 %	5 %	8 %	100 %
Industrielle-Alliance	46 %	37 %	2 %	5 %	10 %	100 %
Ass.-vie Desjardins Laurentienne	53 %	31 %	4 %	6 %	6 %	100 %

Sources : Les compagnies d'assurances inscrites au tableau  
Tableau : LES AFFAIRES



## Une nouvelle puissance sur le marché mondial de l'assurance

Nous gérons tous les aspects du risque. Nous offrons tous les types d'assurance. Nous pouvons répondre à vos besoins à peu près partout.

Nous sommes Dale-Parizeau et nous faisons maintenant partie d'ExcelNet, un réseau international formé de six courtiers-conseils en gestion de risque parmi les plus importants et les plus respectés au monde.

Grâce à la création d'ExcelNet, Dale-Parizeau peut maintenant compter sur des partenaires d'assurance d'envergure, représentés par 243 bureaux dans 70 pays.

Peu importe où vous faites des affaires, vous pouvez compter sur Dale-Parizeau et sur ExcelNet pour un service de qualité supérieure dans le monde entier.



**Dale-Parizeau inc.**

**excelNet**



# Les assurances ont une place importante dans le commerce extérieur canadien

Le fait est peu connu, mais l'assurance-vie est l'un des plus importants produits d'exportation du Canada. Selon l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP), plus de cinq millions d'individus dans plus de 20 pays dans le monde possèdent des contrats établis par les compagnies d'assurance-vie canadienne, ce qui représente la somme de 712 milliards de dollars.

Parallèlement, à leurs marchés internationaux traditionnels, constitués essentiellement des États-Unis et du Royaume-Uni, nos sociétés d'assurance-vie manifestent, depuis ces dernières années, un vif intérêt pour les pays d'Extrême-Orient, en particulier la Chine.

Avec une population qui dépasse déjà largement le milliard d'habitants, l'Empire du Milieu n'a aucune peine à retenir l'at-

tentation des compagnies d'assurance du monde occidental.

Il faut souligner que l'intérêt pour le pays le plus peuplé du globe ne date pas d'hier. Ainsi, il y a un siècle, la Financière Manuvie disposait déjà de bureaux en Chine. Toutefois, en 1941, les désordres occasionnés par la guerre sino-japonaise, puis la prise du pouvoir par les forces communistes devaient mettre un terme à la présence de la société

canadienne dans le pays.

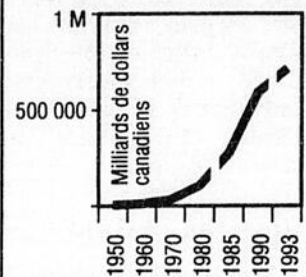
L'actuelle ouverture économique de la Chine devrait cependant être de nature à modifier substantiellement la nature des choses.

La Financière Manuvie compte présentement sur sa filiale de Hong Kong pour servir de tête de pont à une implantation prochaine en République populaire.

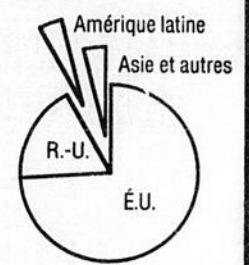
En octobre dernier, la compagnie ontarienne confiait à

## MARCHÉ INTERNATIONAL DES COMPAGNIES CANADIENNES D'ASSURANCE-VIE

Assurances en vigueur des assureurs canadiens à l'étranger

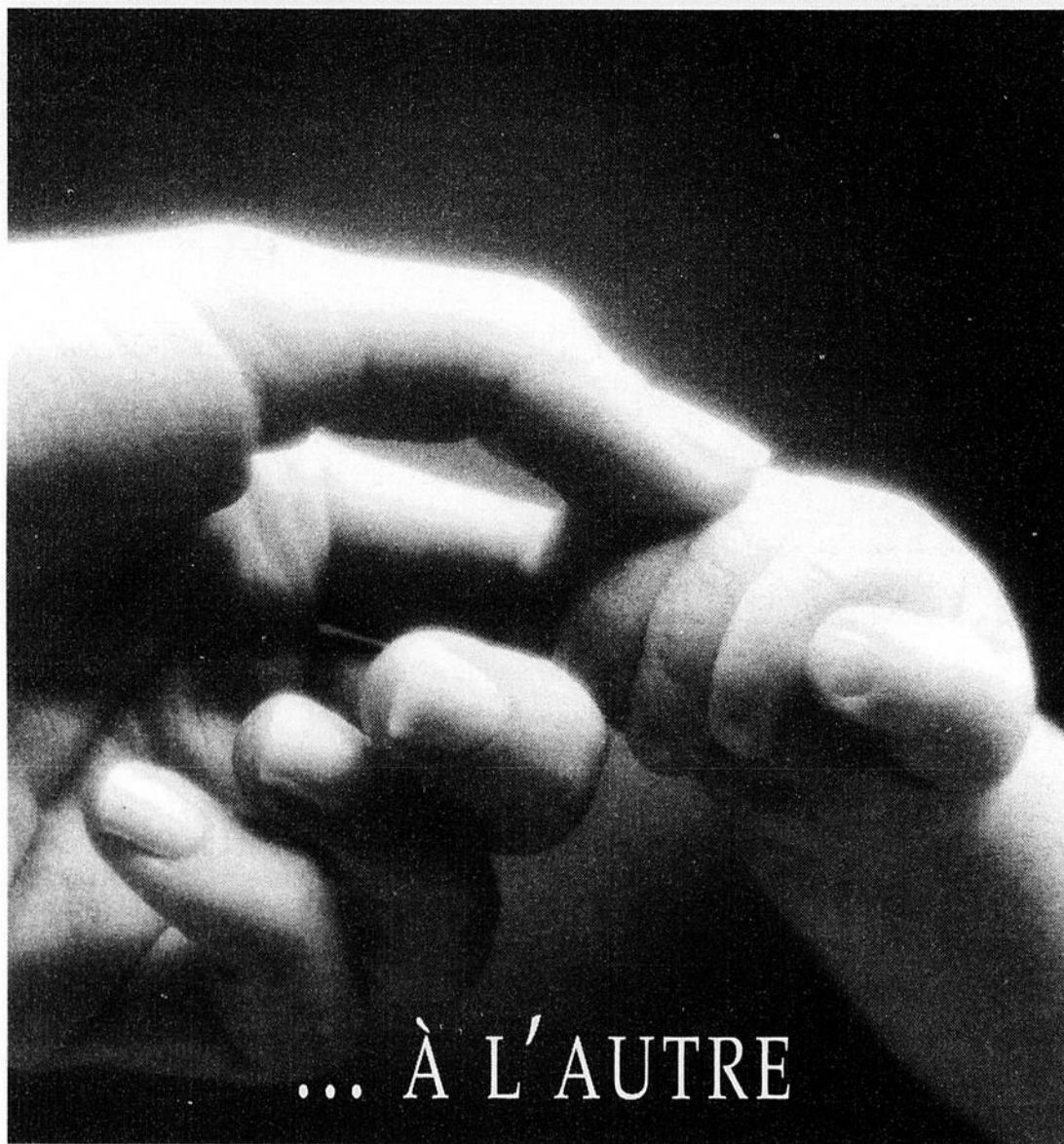


Répartition géographique



Sources : Surintendant des institutions financières (Ottawa) et ACCAP. Graphique : LES AFFAIRES

## D'UNE GÉNÉRATION...



... À L'AUTRE

DEPUIS 1871, DES CENTAINES DE MILLIERS DE QUÉBÉCOIS ET DE QUÉBÉCOISES FONT CONFIANCE À LA SUN LIFE POUR ASSURER LEUR AVENIR.

D'UNE GÉNÉRATION À L'AUTRE, LA QUALITÉ DE NOS PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS CONTRIBUE AU MIEUX-ÊTRE ET À LA TRANQUILITÉ D'ESPRIT DES GENS D'ICI.

 Sun Life

son bureau dans la colonie anglaise l'entière responsabilité de la gestion des polices détenues par les ressortissants de Hong Kong. Quelque 1,7 milliard de dollars d'actif étaient ainsi transférés du Canada vers leur destination asiatique.

« Nous disposons déjà d'un bureau de représentation en Chine et attendons l'autorisation gouvernementale pour débiter nos activités », déclare Nancy Evans, porte-parole de la compagnie.

La Financière Manuvie a, dans le même temps, ouvert un bureau au Viêt-nam. Par ailleurs, l'entreprise est déjà implantée depuis des années en Corée du Sud, à Taiwan, en Indonésie, aux Philippines et à Singapour.

Le marché chinois intéresse également la Sun Life du Canada. Ici également, on dispose d'un bureau de représentation dans l'attente de recevoir le feu vert du gouvernement de Pékin : « Dans deux ans, au plus tard, l'autorisation de démarrer nos activités commerciales devrait nous être accordée, dit David Laskey, vice-président adjoint, développement des affaires, au siège social, à Toronto, de la Sun Life.

« Ce sont les délais normaux prescrits par la législation commerciale chinoise pour les entreprises étrangères. »

Ce qui incite particulièrement les sociétés d'assurance-vie étrangère à s'implanter en Chine, c'est évidemment, outre l'importance de la population, le taux de croissance phénoménal actuel atteint par ce pays : 15 % annuellement et beaucoup plus dans certaines zones économiques spéciales, des entités géographiques dans lesquelles le gouvernement communiste autorise des pratiques de type capitaliste qui feraient retourner feu le président Mao dans sa tombe.

« De fait, nous comptons y aller régionalement. Notre implantation devrait se faire graduellement, avec l'octroi d'une licence particulière accordée par chacune des provinces dans lesquelles nous

ferons affaire. »

Les particularismes régionaux ne sont du reste pas les seules caractéristiques commerciales de cette grande nation.

Ainsi, M. Laskey observe que, contrairement à la clientèle occidentale, les Chinois achètent une police d'assurance en la considérant d'abord comme un instrument d'épargne plutôt que comme un outil de protection.

Mais le véritable cauchemar de toutes les entreprises étrangères, c'est l'administration chinoise, ses tracasseries et ses exigences en matière de partenariat.

À titre d'exemple, la Financière Manuvie comme la Sun Life auront besoin d'associés locaux, ainsi l'exige la réglementation nationale en matière d'investissements étrangers.

« Un partenaire, en Chine, c'est d'abord quelqu'un qui a de bonnes connexions gouvernementales. Il peut contribuer financièrement à la mise sur pied de notre association, ou encore il peut nous fournir le terrain pour la construction de nos installations commerciales, par exemple.

« Mais le principal gage de notre succès, ce sont ses contacts en haut lieu. On appelle cela la pratique du gongxi. »

Enfin, nos compagnies d'assurance-vie auront à recruter et à former un personnel aguerri aux techniques de vente des assurances. Si la chose était possible, la Sun Life pourrait résoudre ce problème délicat de la manière dont elle a déjà procédé pour ses activités en Indonésie.

Dans ce dernier pays, elle a tout simplement conclu une coparticipation avec le représentant national de la compagnie Fuji : « Ils ont mis sur pied un remarquable réseau de distribution en Indonésie, précise M. Laskey.

« On en bénéficie de telle sorte que nous n'avons qu'à nous soucier du dossier formateurs de nos futurs vendeurs. »

MICHEL DE SMET

# Régimes flexibles : des assureurs s'en méfient

Les programmes d'avantages sociaux personnalisés, aussi connus sous le nom de régimes flexibles, gagnent en popularité. Les employeurs les demandent et les employés s'y intéressent. Dans ce contexte, les assureurs n'ont pas le choix : ils doivent emboîter le pas. Mais pour l'instant, la gestion de ces nouveaux régimes leur donne plus de maux de tête que de bénéfices.

Les régimes flexibles permettent aux assurés de répartir leurs protections à leur choix, plutôt que d'adhérer à un programme uniforme choisi par l'employeur. Il existe trois types de régimes : avec protection de base plus options, modulaires et *cafétéria*, encore peu répandus, dans lesquels tous les éléments sont au choix.

« La demande pour ces régimes croît sans cesse, dit **Monique Giguère**, conseillère principale de **Mercer**, société conseil. Surtout de la part des grandes entreprises qui y voient des avantages. Pour les assureurs, la gestion de ces régimes est complexe. Les prévisions sont difficiles car le passé n'est jamais garant de l'avenir. La situation peut changer du tout au tout d'une année à l'autre. »

Les régimes flexibles sont encore l'exception au Québec. La plupart se retrouvent chez les grands employeurs nationaux. « Pour l'instant, les assureurs qui offrent ces régimes ont un avantage concurrentiel, dit **Cyril Bendahan**, directeur régional, assurances collectives de la **Maritime** pour la région de Montréal. Nous aurons déjà

une expérience lorsqu'ils deviendront plus populaires. » Actuellement, La Maritime gère 20 régimes flexibles à travers le Canada, dont cinq au Québec.

« À plus long terme, de tels régimes pourront stabiliser les relations entre un employeur et son assureur, croit **André Vincent**, premier vice-président, réseau d'assurances collectives du **Groupe Vie Desjardins-Laurentienne**. Quand on se donne la peine de mettre en place un régime flexible avec un assureur, on ne change pas tous les deux ans. Nous verrons peut-être plus de loyauté de la part des employeurs. »

Étant donné la nouveauté de ces régimes, les assureurs n'ont pas encore goûté à leurs avantages. Ces temps-ci, ils jonglent plutôt avec d'autres considérations : la tarification, l'administration et une certaine inquiétude quant à la hausse du coût moyen des réclamations. Sans parler de l'antisélection qui va à l'encontre des principes mêmes de l'assurance de groupe.

## Des risques pour les assureurs

Tous les assureurs cherchent à éviter l'antisélection, qui fait que l'assuré néglige certaines protections. Et **Pierre Julien**, vice-président principal assurances à la **Croix-Bleue/Cannassurance**, est convaincu que les régimes flexibles y contribuent. « La flexibilité doit avoir des limites. Une assurance collective n'est pas une assurance individuelle ! »

Pour sa part, la **SSQ-Vie** s'est



Photo : Jean-Cy Parisé, LES AFFAIRES

**Monique Giguère** : « Les employés apprécient de payer pour ce qui correspond à leurs besoins. Les employeurs désirent mieux contrôler les coûts. Il ne reste aucune option aux assureurs. »

toujours opposée à ces régimes. Entre autres, pour des raisons idéologiques. Malgré cela, elle offrira dans quelques mois des régimes flexibles modulaires.

« Le besoin est là, dit **André**

**Simard**, directeur du marketing assurances collectives de la **SSQ-Vie**. Mais il y a d'importants risques au niveau de la tarification. Les assurés n'agissent pas de façon logique : certains s'assurent trop et l'inverse

est aussi vrai. L'assureur doit faire de nombreuses hypothèses avant d'établir une tarification. »

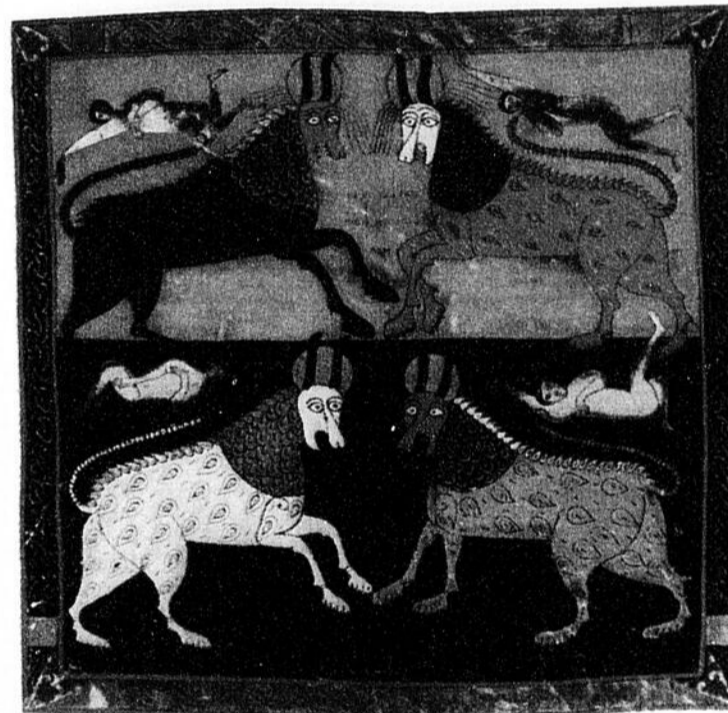
Pour limiter les risques, **M. Vincent** prétend que les assureurs doivent innover. « Nous devons travailler avec les employeurs. Comme on ne connaît pas d'avance la participation des employés, nous devons leur proposer de maintenir les mêmes protections pour une période minimum. »

L'innovation, la **Great West** l'a adoptée du côté des communications. « Il est trop tôt pour prévoir l'impact qu'ils auront sur le volume total des primes, dit **Jean-Pierre Beaudet**, directeur régional assurances collectives de l'assureur. Pour qu'il demeure stable, nous devons nous impliquer davantage dans la communication faite aux employés.

« Auparavant, cette tâche était plutôt réservée aux employeurs. Cela demande un investissement supplémentaire de notre part, mais nous croyons qu'il en vaut la peine. » La **Great West** désire démythifier la complexité de ces régimes auprès des PME.

Sur le plan administratif, les régimes flexibles nécessitent des adaptations. « Leur implantation demande une réorganisation, dit **Jacques Parent**, directeur, recherche et développement de l'**Industrielle-Alliance**. Il faut plus de souplesse et un contact constant entre l'assureur et les employeurs pour la mise à jour des demandes. Les outils informatiques doivent également être plus sophistiqués. »

**DANIELLE TURGEON**



## Avant d'affronter, il faut planifier une stratégie.

Plus une entreprise est innovatrice, plus elle prend de l'essor, plus elle s'expose aux embûches. Et avant d'affronter, il est essentiel de réagir avec sagesse. Avec des arguments forts et des stratégies adaptées. Notre force est multidisciplinaire. Elle nous vient du dynamisme et de l'expérience de 150 avocates et avocats chevronnés dans tous les domaines du droit.



LAVERY, DE BILLY  
AVOCATS

UNE VISION MODERNE

MONTRÉAL  
Bureau 4000  
1, Place Ville Marie  
Montréal (Québec)  
H3B 4M4

QUÉBEC  
Bureau 500  
925, chemin Saint-Louis  
Québec (Québec)  
G1S 1C1

OTTAWA  
20<sup>e</sup> étage  
45, rue O'Connor  
Ottawa (Ontario)  
K1P 1A4

TORONTO, OTTAWA, CALGARY, VANCOUVER ET LONDRES : CABINET ASSOCIÉ BLAKE, CASSELS & GRAYDON

Si vous recherchez un programme de sécurité financière qui offre rendement, flexibilité et report d'impôt maximum, vous avez trouvé...

### CONCEPT 2000 à l'ère de l'indépendance financière

Vous avez maintenant le parfait contrôle de votre sécurité financière, incluant des stratégies fiscales, des investissements et la liberté de virer des sommes d'une option de placement à une autre.

Les fonds de placement du Groupe Financier Empire détiennent une fiche de rendement défiant toute concurrence qui les place régulièrement parmi les premiers fonds au pays.

De plus, et contrairement à d'autres institutions financières, le Groupe Financier Empire vous offre de solides garanties sur tous vos placements.



GROUPE FINANCIER EMPIRE

630, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) H3A 1E4  
Téléphone: (514) 842-9151 Télécopieur: (514) 842-7268

Rang/ primes au Québec	Filiales et REGROUPEMENTS	PRIMES SOUSCRITES AU QUÉBEC		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)	
		1994 (000 \$)	variation %	1994 %	variation %	1994 (000 \$)	variation %
		'94	'93				
1	Boréal Assurances AXA Assurances Boréal-Agricoles Boréal-Dommages Anglo Canada GROUPE AXA CANADA	368 873 159 572 18 273 15 663 (1)	0,11 0,18 0,12 0,34 -	9,25 4,00 0,46 0,39 -	0,59 0,49 0,03 0,09 -	456 011 247 474 34 762 381 093 94 991	(0,12) 0,02 (0,19) 0,27 0,01
2	Groupe Commerce Bélair St-Maurice Halifax-Gén. GROUPE ING CANADA	349 809 70 410 3 392 477	0,11 (0,01) (0,89) (0,21)	8,77 1,77 0,09 0,01	0,62 (0,08) (0,70) (0,00)	537 449 164 924 19 094 304 861	0,07 0,04 (0,37) 0,09
3	Caisses Desjardins La Sécurité NorGroupe (fusionnée) GROUPE DESJARDINS	303 963 60 938 -	0,10 0,17 (1,00)	7,62 1,53 -	0,46 0,18 (0,68)	332 073 83 259 -	0,18 0,75 (1,00)
4	Gen. Accident Indemnité (fusionnée) General Accident Prudasco (fusionnée) GR. GENERAL ACCIDENT	238 046 -	(1,00) 1,46 (1,00) (0,03)	5,97 -	(3,83) 3,45 0,00 (0,38)	1 789 497 -	(1,00) 0,52 (1,00) (0,01)
5	Royale du Canada Cie d'assurance du Québec Sun Alliance (fusionnée) GROUPE ROINS HOLDING	141 437 25 541 -	0,10 (0,08) (1,00)	3,55 0,64 -	0,21 (0,08) (0,62)	1 879 218 302 408 -	0,14 0,13 (1,00)
6	GROUPE PROMUTUEL (2)	156 929	0,07	3,93	0,12	201 871	0,09
7	Zurich Travelers-Indemnité Zurich du Canada-Indemnité GROUPE ZURICH CANADA	136 559 9 643 (1 752) 144 450	(0,09) 0,50 (1,38) (0,10)	3,42 0,24 (0,04) 3,62	(0,48) 0,07 (0,16) (0,57)	1 566 085 94 340 566 303 2 226 728	0,06 0,05 (0,01) 0,04
8	GUARDIAN DU CANADA	132 817	0,10	3,33	0,19	758 801	0,16
9	Continental du Canada Dominion Continental Tokio Niagara GROUPE CONTINENTAL	97 107 11 296 17 743 514 -	(0,01) 0,16 2,33 0,57 -	2,43 0,28 0,44 0,01 -	(0,12) 0,03 0,31 0,00 -	313 915 512 382 426 488 17 447 23 004	(0,02) 0,01 0,38 0,06 0,04
10	Canadienne Générale Traders Générale Scottish & York Victoria du Canada Toronto Générale (fusionnée) GR. CANADIENNE GÉNÉRALE	50 685 34 342 15 269 2 270 -	(0,11) (0,04) (0,09) 0,36 -	1,27 0,86 0,38 0,06 -	(0,22) (0,07) (0,05) 0,01 -	468 402 116 412 153 203 48 685 -	0,85 0,04 0,02 0,02 (1,00)
		102 566	(0,08)	2,57	(0,33)	786 702	0,04

Rang/ primes au Québec	Filiales et REGROUPEMENTS	PRIMES SOUSCRITES AU QUÉBEC		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)	
		1994 (000 \$)	variation %	1994 %	variation %	1994 (000 \$)	variation %
		'94	'93				
11	Union Canadienne Industrielle-Alliance Coopérants-Générale GROUPE UNINDAL	72 499 16 503 9 649 98 651	0,19 0,05 (0,31) 0,09	1,82 0,41 0,24 2,47	0,23 0,01 (0,12) 0,11	75 222 21 163 11 215 107 600	0,15 0,19 (0,28) 0,09
12	CAPITALE	96 866	0,12	2,43	0,17	126 207	(0,11)
13	WAWANESA	89 689	0,01	2,25	(0,06)	1 561 146	0,13
14	LLOYD'S DE LONDRES	81 947	0,06	2,05	0,05	971 425	0,08
15	Missisquoi Economic GROUPE ECONOMICAL	73 577 6 096 79 673	0,10 0,19 0,11	1,84 0,15 2,00	0,11 0,02 0,13	144 393 1 251 510 1 395 903	0,10 0,04 0,05
16	Allstate du Canada Allstate GROUPE ALLSTATE	70 886 1 70 887	(0,00) 0,00 (0,00)	1,78 -	(0,07) -	897 962 22 550 920 512	(0,02) (0,04) (0,02)
17	Allianz du Canada Cornhill (fusionnée) Trafalgar du Canada GROUPE ALLIANZ DU CANADA	52 980 -	(0,27) -	1,33 -	(0,57) -	322 543 -	(0,05) -
18	Union Comm. du Can.-Gén. Union Commerciale GROUPE UNION COMMERCIALE	58 788 3 663 62 451	(0,06) (0,18) (0,07)	1,47 0,09 1,57	(0,15) (0,02) (0,17)	712 835 39 233 752 068	0,07 0,05 0,07
19	Chubb du Canada Fédérale GROUPE CHUBB	58 355 173 58 528	0,04 0,09 0,04	1,46 0,00 1,47	0,01 0,00 0,01	468 236 10 622 478 858	0,03 0,28 0,03
20	American Home Commerce et Industrie New Hampshire GR. AMERICAN INTERNATIONAL	36 041 21 039 (8) 57 072	(0,10) 0,37 -	0,90 0,53 -	(0,14) 0,13 (0,01)	484 486 104 661 56 665 645 812	0,18 0,54 (0,20) 0,17
21	FÉDÉRATION	52 636	(0,05)	1,32	(0,13)	61 250	0,17
22	SÉCURITE NATIONALE (3)	49 963	0,02	1,25	(0,03)	218 342	0,19
23	WELLINGTON	47 040	0,17	1,18	0,13	622 864	0,03
24	Sté Nationale d'Assurance Clairvoyants (fusionnée) GROUPE NATIONAL D'ASSURANCE (4)	45 589 -	0,18 (1,00)	1,14 -	0,14 (0,27)	52 376 -	0,41 (1,00)
25	Simcoe & Érié GAN Canada Nouvelle Rotterdam GROUPE SIMCOE-ÉRIÉ	34 819 6 766 2 41 587	(0,15) (0,09) (0,80) (0,14)	0,87 0,17 -	(0,19) (0,02) -	385 687 79 301 39 379 504 367	(0,13) (0,35) (0,06) (0,17)

Suite P. B-11

**MAXIMISEZ  
 VOS OCCASIONS D'AFFAIRES!  
 AUGMENTEZ VOS REVENUS**

**SOBECO**

- ✓ Vente de produits d'assurance
- ✓ Prise de rendez-vous pour représentants
- ✓ Réactivation de clientèle  
(Polices orphelines ou expirées)
- ✓ Qualification de clients
- ✓ Suivi téléphonique après publi-postage
- ✓ Prise de surplus d'appels en périodes de pointe
- ✓ Réponse après les heures d'ouverture
- ✓ Création de fichiers-clients
- ✓ Lignes d'assistance

Pour plus d'informations  
 contactez-nous au  
**287-1717 ou au 1-800-567-1717**

**Le télémarketing ! C'est notre profession**

**Un seul nom  
 en tête !**



De plus en plus de gens pensent à nous en premier.

Rien d'étonnant ! Nos clients recommandent sans hésiter Sobeco Ernst & Young pour ses compétences reconnues en :

- actuariat ;
- retraite et avantages sociaux ;
- rémunération et ressources humaines ;
- gestion de risques ;
- technologie.

Et nous faisons tout pour demeurer en tête.

**SOBECO  
 ERNST & YOUNG**  
 En tête !

Montréal : (514) 878-9090 Québec : (418) 529-4536

Montréal • Québec • Toronto • Calgary • Fredericton • Halifax

Rang/ primes au Québec	Filiales et REGROUPEMENTS	PRIMES SOUSCRITES AU QUÉBEC		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)		
		1994 (000 \$)	variation %	1994 %	variation %	1994 (000 \$)	variation %	
'94 '93								
26	27	DOMINION DU CANADA	33 018	0,02	0,83	(0,01)	819 906	(0,05)
27	29	UNIQUE-GÉNÉRALE	28 156	0,04	0,71	0,00	24 385	0,02
28	28	GARANTIE	27 403	0,01	0,69	(0,02)	445 528	0,06
		Citadelle-Générale Chateau (fusionnée) GROUPE CITADELLE-GÉNÉRALE	26 248 - 26 248	0,20 (1,00) (0,10)	0,66 - 0,66	0,09 (0,19) (0,10)	380 264 - 380 264	0,10 (1,00) 0,00
30	30	CIGNA DU CANADA	25 420	(0,00)	0,64	(0,03)	333 986	(0,00)
		Liberty Mutual Insurance Liberty Mutual Fire GROUPE LIBERTY MUTUAL	24 838 19 24 857	0,93 (1,00) 0,28	0,62 - 0,62	0,29 (0,17) 0,12	512 914 72 736 585 650	0,13 0,12 0,13
		Allendale Mutual Affiliated FM GROUPE ALLENDALE	15 024 8 907 23 931	0,18 0,29 0,22	0,38 0,22 0,60	0,04 0,04 0,09	89 322 21 077 110 399	0,31 (0,05) 0,23
33	32	PAFCO	22 286	0,10	0,56	0,03	104 357	0,43
34	38	CANADIAN SURETY	19 815	0,40	0,50	0,13	243 759	0,28
35	35	JEVCO	19 376	0,11	0,49	0,03	27 774	(0,19)
36	36	PRUDENTIELLE D'AMÉR.-GÉN.	16 725	0,00	0,42	(0,01)	237 245	0,02
37	40	CANADA-VIE-GÉN.	16 294	0,21	0,41	0,06	120 479	0,41
38	37	SSQ-GÉN.	15 873	0,04	0,40	0,00	22 883	0,11
39	49	MARKEL	15 535	0,94	0,39	0,18	158 725	(0,09)
40	41	GROUPE ESTRIE-RICHELIEU	13 913	0,06	0,35	0,01	33 293	0,13
		Canassurance-gén. Union Québécoise GROUPE CANASSURANCE	7 638 6 248 13 886	0,08 0,16 0,11	0,19 0,16 0,35	0,01 0,02 0,02	14 389 10 885 25 274	(0,10) 0,03 (0,05)
42	39	PERSONNELLE-GÉN. (5)	13 511	(0,01)	0,34	(0,02)	210 260	0,12
43	44	LUMBERMEN'S UNDERWRITING	13 431	0,13	0,34	0,03	59 934	0,09
44	47	AMERICAN BANKERS	12 813	0,41	0,32	0,09	75 787	0,22
45	43	GERLING GLOBALE-GÉN.	11 923	0,00	0,30	(0,01)	120 575	0,09
46	53	SOUVERAINE-GÉN.	11 590	0,66	0,29	0,11	134 365	0,33
47	55	RELIANCE	11 018	0,63	0,28	0,10	142 531	0,17
48	46	BARREAU DU QUÉBEC	10 866	0,04	0,27	0,00	59 755	0,22
49	45	CUMIS-GÉN.	9 844	(0,11)	0,25	(0,04)	47 935	0,02
		Commonwealth Home GROUPE HOME INSURANCE	5 852 3 729 9 581	0,34 0,50 0,40	0,15 0,09 0,24	0,03 0,03 0,06	319 749 68 886 388 635	0,14 (0,04) 0,10
51	51	SAINT-PAUL	8 916	0,12	0,22	0,02	311 474	0,14
52	64	LUMBERMENS MUTUAL	7 404	0,82	0,19	0,08	186 383	0,13
53	50	PROTECTION	7 109	(0,11)	0,18	(0,03)	125 059	0,26
54	58	INSPECT. & ASS. CHAUDIERE	6 617	0,24	0,17	0,03	72 323	0,07
		Hartford Fire Hartford du Canada GROUPE HARTFORD DU CANADA	6 478 4 6 482	0,26 (0,33) 0,26	0,16 - 0,16	0,03 - 0,03	190 441 21 083 211 524	0,06 0,04 0,06
56	48	ARKWRIGHT	5 972	(0,27)	0,15	(0,06)	40 119	(0,34)
57	56	CHAMBRE DES NOTAIRES	5 919	(0,12)	0,15	(0,03)	41 406	0,04
58	63	CONTINENTAL CASUALTY	5 895	0,43	0,15	0,04	28 574	0,52
59	57	FEDERATED DU CANADA-GÉN.	5 697	0,03	0,14	(0,00)	102 588	0,02
60	60	COSECO	5 516	0,10	0,14	0,01	57 997	0,08
61	61	ALPHA	5 506	0,26	0,14	0,02	8 353	0,20

Rang/ primes au Québec	Filiales et REGROUPEMENTS	PRIMES SOUSCRITES AU QUÉBEC		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)		
		1994 (000 \$)	variation %	1994 %	variation %	1994 (000 \$)	variation %	
'94 '93								
62	62	FABRIQUES DE QUÉBEC	4 170	0,01	0,10	(0,00)	51 797	0,07
63	65	FABRIQUES DE MONTRÉAL	4 002	0,02	0,10	(0,00)	31 500	0,24
64	68	SÉCURITÉ DE HARTFORD	3 894	0,36	0,10	0,02	40 316	0,24
65	69	CRÉDIT A.C.I.	3 891	0,46	0,10	0,03	11 742	0,58
66	66	MARITIME	3 702	0,19	0,09	0,01	11 633	0,43
67	70	ORDRE DES DENTISTES	2 447	0,02	0,06	(0,00)	8 682	0,16
68	73	AMERICAN ROAD	2 336	0,26	0,06	0,01	27 777	0,12
69	75	CHRYSLER INSURANCE	1 665	0,44	0,04	0,01	17 108	0,02
70	74	MOTORS	1 448	0,17	0,04	0,00	327 868	0,16

(1) L'actif a été combiné pour établir les regroupements.  
 (2) Le Groupe Promutuel comprend également la Société mutuelle de réassurance.  
 (3) La Sécurité Nationale est membre du Groupe Meloche Monnex.  
 (4) Le Groupe National d'Assurances est membre du Groupe Optimum.  
 (5) La Personnelle est détenue par la Compagnie d'assurance CIBC depuis le 31 mars 1994.

Source: Rapport annuel 1994 de l'Inspecteur général des institutions financières (IGIF).  
 Tableau: LES AFFAIRES - Renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp.



**JOLICOEUR & JOLICOEUR INC.**

8694 RUE SAINT-DENIS, SUITE 1  
 MONTRÉAL H2P 2H3  
 TÉL. (514) 384-1460, TÉLÉCOPIEUR : (514) 384-1524

NORMAND JOLICOEUR, B.A., L.S.C., C.A., C.D.A.A.  
 MICHEL GOULET, C.D.A.A.  
 JEAN-LOUIS LARIVÉE, C.D.A.A.SS.  
 YVES L'ÉCUYER, C.D.A.A.  
 DANIELLE GAUTHIER, C.D.A.A.  
 YVON LEBLANC, C.D.A.A.  
 LIONEL LANDRY, C.D.A.A.SS.



**COURTIERS D'ASSURANCES**



*Nouvelle carte  
 médicaments*

**Pour une gestion unique  
 des coûts de la santé !**



**Heenan Blaikie**

société en nom collectif  
 A V O C A T S

*« l'assurance  
 d'être bien représenté »*

Montréal  
 Trois-Rivières  
 Toronto  
 Vancouver  
 Beverly Hills  
 (bureau associé)

par nos experts en droit des assurances  
 Benoit G. Bourgon 846-2329  
 Ronald W. Silverson 846-2252  
 Marie - Josée Hogue 846-2201  
 Christopher Atchison 846-2211

**Note :** Depuis 1992, les états financiers sont établis conformément aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) selon les dispositions de la Loi sur les so-

ciétés d'assurance à charte fédérale. Ce changement a eu pour effet de ne plus inclure les primes de placement dans des fonds distincts, ni dans l'actif combiné ni dans les primes reçues. Toutes les

compagnies ont graduellement adopté ces nouvelles normes.

- (1) L'actif a été combiné pour établir les regroupements.
- (2) Assurance-vie Desjardins et Laurentienne-vie inc. ont fusionné le 30/12/1994 pour devenir Assurance-vie Desjardins-Laurentienne.
- (3) La Souveraine-Vie a été intégrée au Groupe Desjardins-Laurentienne en janvier 1995.
- (4) Allstate-Vie fait maintenant partie du Groupe La Métropolitaine.
- (5) New York Life du Can. et Canada sur la vie ont fusionné, le 1/4/1994, pour devenir la Compagnie d'assurance du Canada sur la vie.
- (6) La Standard Life a acheté des polices de la Souveraine, qui a cessé ses activités.
- (7) Le Groupe ManuVie est en voie d'acquiescer la Nord-Américaine Vie. La transaction devrait être conclue pour le 1/1/1996.
- (8) Pour fins de comparaison, l'actif de la Great-West ne tient pas compte des activités américaines.
- (9) La Travelers est maintenant intégrée à la Zurich du Canada.
- (10) La Royale du Canada et la Royale Vie ont fusionné le 31/12/1994.
- (11) La Compagnie d'assurance-vie The Credit est devenue Union Fidelity Life Insurance le 1/7/1994.
- (12) L'Abbaye est devenue ITT Hartford le 1/7/1994.
- (13) Les primes de la Citadelle-Générale ont été souscrites dans le secteur des accidents et maladie.
- (14) La Québécoise Promutuel-vie est devenue Promutuel-Vie le 29/8/1994.




**BRUNELLE, TRUDEL,  
MONETTE & LAFONTAINE INC**

**COURTIERS D'ASSURANCES**

10000, rue Lajeunesse, Montréal, (Québec) H3L 2E1  
**(514) 384-7950**

**FORMATION EN  
ASSURANCE DE  
DOMMAGES  
ASSURANCE DE  
PERSONNES**

- Attestation d'études collégiales en assurance de dommages (A.E.C.)
- Programme d'associé de l'Institut d'assurance du Canada (A.I.A.C.)
- Cours préparatoires aux examens du Conseil des assurances de dommages (C.A.D.): assurance des particuliers et des entreprises
- Attestation d'études collégiales en assurance de personnes (A.E.C.)

 Cégep du Vieux Montréal  
**Services de formation aux entreprises**  
255, rue Ontario Est  
Montréal (Québec) H2X 1X6

**Tél.: 982-3401 ou 982-3434**  
**Télécopieur: 982-3458**



**Évaluation en  
équipement industriel**

**BUT :**

- Assurance
- Financement
- Achat/Vente d'actifs
- Ré-évaluation aux états
- Expert en sinistres pour les assureurs

- Valeurs de remplacement
- Valeurs dépréciées

**«DES VALEURS SÛRES  
& INDÉPENDANTES...»**

Conrad Berthiaume, ing.

**(514) 335-6249**

2482, Robichaud  
Ville St-Laurent, Qc  
H4K 1T3

**Tout sur  
L'ACTUALITÉ  
ÉCONOMIQUE**

Disponible  
en librairies

Richard Déry et Jean-François Garneau

Cette compilation des meilleurs articles de l'actualité économique présente le monde des affaires dans sa totalité. Vous y trouverez une information pertinente et des sujets variés; à savoir les acteurs du monde des affaires, les enjeux socio-économiques, l'environnement, la nature des entreprises et les pratiques contemporaines en matière de gestion d'entreprise.



352 pages

**29,91 \$** (TPS incluse) • **Nous payons les frais de poste** •

Entreprise : \_\_\_\_\_  
Nom : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal : \_\_\_\_\_ Téléphone : ( ) \_\_\_\_\_  
Chèque  Carte de crédit :  Visa  MasterCard  Amex   
Numéro : \_\_\_\_\_ Expiration \_\_\_\_\_

Envoyez votre commande à : **Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.**  
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour commander par carte de crédit : **(514) 392-9000** ou sans frais **1-800-361-5479**

Rang/ primes au Québec	Filiales et REGROUPEMENTS	PRIMES SOUSCRITES AU QUÉBEC		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)	
		1994 (000 \$)	variation %	1994 %	variation %	1994 (000 \$)	variation %
94 '93							
1	Desjardins-Laurentienne (2) Impériale Aeterna-vie (3) Laurentienne-Corporation Laurier GROUPE DESJARDINS-LAURENTIENNE	918 780 85 113 71 349 52 085 12 004 1 139 331	0,00 0,06 0,02 (0,21) (0,01) (0,01)	15,04 1,39 1,17 0,85 0,20 18,65	(0,55) 0,03 (0,02) (0,27) (0,01) (0,82)	3 689 099 3 165 159 275 439 970 660 156 669 8 257 026	0,05 0,01 0,06 (0,03) 0,03 0,03
2	L'Industrielle-Alliance-vie Nationale du Canada Union Canadienne-vie North West du Canada GR. INDUSTRIELLE/ALLIANCE	603 929 37 062 6 431 4 821 652 243	0,23 (0,41) 0,08 0,18 0,15	9,88 0,61 0,11 0,08 10,67	1,52 (0,46) 0,00 0,01 1,07	4 458 875 1 766 787 41 354 553 860 6 820 876	0,04 0,02 (0,23) 0,06 0,04
3	SUN LIFE DU CANADA	452 968	0,12	7,41	0,51	28 017 870	0,12
4	SSQ-VIE	349 979	0,14	5,73	0,52	1 116 995	0,03
5	Métropolitaine-vie Métropolitaine du Canada Allstate du Canada-vie (4) GROUPE LA MÉTROPOLITAINE	217 040 63 699 17 869 298 608	0,12 0,05 (0,37) 0,05	3,55 1,04 0,29 4,89	0,25 0,02 (0,19) 0,08	5 615 313 683 913 544 554 6 843 780	0,03 0,45 (0,14) 0,05
6	Prudentielle d'Amérique Prudentielle d'Amér.-Vie GROUPE PRUDENTIELLE D'AMÉRIQUE	268 803 17 949 286 752	0,09 1,42 0,13	4,40 0,29 4,69	0,20 0,17 0,37	4 903 626 119 119 5 022 745	0,04 0,37 0,05
7	CANADA SUR LA VIE (5)	272 327	0,80	4,46	1,69	16 320 943	0,04
8	STANDARD LIFE (6)	246 739	(0,23)	4,04	(1,42)	9 799 598	0,03
9	MUTUELLE DU CANADA	225 187	(0,04)	3,69	(0,30)	14 438 764	0,02
10	LONDON LIFE	206 201	0,00	3,37	(0,11)	12 442 133	0,02
11	MANUFACTURERS (7)	197 907	(0,07)	3,24	(0,39)	27 237 859	0,10
12	MFO-Vie Personnelle Vie GROUPE MFO	158 668 31 473 190 141	(0,05) 0,07 (0,03)	2,60 0,52 3,11	(0,25) 0,01 (0,23)	774 442 18 617 793 059	0,03 0,25 0,04
13	GREAT-WEST (8)	145 181	0,06	2,38	0,06	11 229 820	0,03
14	Assoc. d'Hosp. du Québec Canassurance-vie GR. CROIX-BLEUE/CANASSURANCE	88 237 43 341 131 578	0,02 (0,02) 0,01	1,44 0,71 2,15	(0,03) (0,04) (0,07)	65 249 103 354 168 603	0,17 (0,15) (0,05)
15	NORD-AMÉRICAINNE VIE (7)	109 204	0,42	1,79	0,48	5 383 527	0,09
16	TRANSAMERICA DU CANADA	90 915	(0,03)	1,49	(0,10)	1 171 931	0,02
17	Prudentielle d'Ang.-vie Prudentielle Prudentielle d'Ang.-Col. GROUPE LA PRUDENTIELLE	29 071 41 489 16 769 87 329	0,38 (0,02) (0,01) 0,08	0,48 0,68 0,27 1,43	0,12 (0,04) (0,01) 0,06	1 340 151 1 896 388 334 344 3 570 883	(0,12) (0,11) 0,32 (0,08)
18	MARITIME-VIE	76 092	0,10	1,25	0,07	2 676 302	0,02
19	COMBINED D'AMÉRIQUE	67 799	0,10	1,11	0,06	246 523	0,02
20	NN ASSURANCE-VIE DU CDA	57 889	(0,37)	0,95	(0,61)	857 511	(0,05)
21	Aetna-vie du Canada Aetna-vie GROUPE AETNA	55 839 1 080 56 919	0,18 (0,17) 0,17	0,91 0,02 0,93	0,11 (0,00) 0,10	2 103 758 71 778 2 175 536	(0,04) (0,02) (0,04)
22	UNION COMMERCIALE DU CDA-VIE	54 624	(0,02)	0,89	(0,05)	704 874	0,07
23	Zurich du Canada-Vie Travelers (9) GROUPE ZÜRICH CANADA	50 011 1 884 51 895	0,07 1,54 0,09	0,82 0,03 0,85	0,02 0,02 0,04	659 061 71 301 730 362	0,21 (0,06) 0,18
24	CROWN	49 932	(0,22)	0,82	(0,27)	6 776 596	(0,08)
25	COLONIA	46 838	0,11	0,77	0,05	480 761	0,11
26	WESTBURY CANADIENNE	45 550	(0,14)	0,75	(0,15)	292 028	(0,07)
27	EMPIRE	43 978	0,07	0,72	0,02	1 103 628	0,03
28	SURVIVANCE	36 377	0,02	0,60	(0,01)	117 362	(0,03)
29	AXA ASSURANCES	33 809	0,08	0,55	0,02	91 243	0,13
30	PAUL REVERE	31 913	0,10	0,52	0,03	561 640	0,12
31	SOLIDARITÉ	28 625	(0,11)	0,47	(0,08)	227 254	(0,02)
32	MUTUELLE D'OMAHA	25 474	(0,06)	0,42	(0,04)	369 228	0,03
33	ROYALE DU CANADA (10)	23 872	(0,28)	0,39	(0,17)	703 103	(0,11)
34	VOYAGEUR Union-Vie Mutualité	23 350 16 348 4 165	0,05 (0,16) 0,08	0,38 0,27 0,07	0,01 (0,06) 0,00	57 004 163 803 -	0,11 0,16 (1,00)
35	GROUPE UNION-VIE	20 513	(0,12)	0,34	(0,06)	163 803	0,01
36	EXCELLENCE	15 807	0,44	0,26	0,07	22 308	0,00
37	FINANCIAL DU CANADA-Vie	14 940	0,13	0,24	0,02	142 461	0,36
38	NORWICH UNION-VIE	13 524	0,69	0,22	0,08	501 401	0,11
39	GERLING GLOBALE-VIE	12 512	0,05	0,20	0,00	297 379	0,27
40	UNION FIDELITY (11)	12 069	-	0,20	-	69 063	0,57
41	CHEVALIERS DE COLOMB	10 881	0,07	0,18	0,01	458 906	0,12
42	ITT HARTFORD DU CANADA (12)	10 792	0,54	0,18	0,06	112 591	0,02
43	PENNSYLVANIA LIFE	10 435	0,04	0,17	(0,00)	129 697	0,10
44	UNUM D'AMÉRIQUE	9 723	0,15	0,16	0,02	160 749	0,34
45	CITADELLE-GÉN. (13)	8 771	0,12	0,14	0,01	380 264	0,10
46	ASSOMPTION	8 516	(0,01)	0,14	(0,01)	343 215	0,04
47	SUN ALLIANCE & LONDON-CANADA	8 414	0,53	0,14	0,04	80 513	0,07
48	PROMUTUEL-VIE (14)	6 599	(0,06)	0,11	(0,01)	32 491	0,05
49	AMERICAN LIFE	6 040	(0,14)	0,10	(0,02)	40 697	(0,10)

Source: Rapport annuel 1994 de l'inspecteur général des institutions financières.  
Tableau: LES AFFAIRES - Renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp.

Rang/emplois au Québec	Nb employés au Québec	COURTIERS OU REGROUPEMENTS (R) Regroupement (C) Société de courtage (F) Réseau de franchises	Volume de primes	Spécialisation	Principaux actionnaires
1	800	Groupe Ultima(R) (1)	225,0	Ass.-dommages pour groupes/associations, auto/habitation, entreprises, cautionnement, etc.	16 cabinets membres du réseau Ultima
2	494	Dale-Parzeau(C)	225,0	Assurances de dommages et de personnes et gestion de risque commerciaux, industriels et privés	Sodarcen (100%)
3	150	Marsh & McLennan(C)	n.d.	Commercial et industriel	Marsh & McLennan Companies [New York] (100%)
3	150	Groupe Lyras(R)	32,3	Assurances générales	Serge Lyras (100%)
5	138	J. Meloche(C)	58,2	Courtage d'assurances habitation, automobile, invalidité, santé et vie	Meloche Monnex (100%)
6	135	Reed Stenhouse(C)	n.d.	Gestion de risques, entreprises, prévention des sinistres	Alexander & Alexander (100%)
7	118	AssurExpert(R)	30,0	Assurances de personnes, de dommages, placement	Pierre Boisvert, Réal Breton
8	111	D'Aragon & Associés(C)	26,0	Bureau multi-disciplinaire d'assurances générales	Jacques et Lise D'Aragon
9	110	Groupe Godard(C)	30,0	Assurances générales, services financiers, immobilier, agences de voyage	Michel Godard (80%), Stéphane Godard (10%), Pierre Guérin
9	110	Groupe d'assurances Verrier(R)	33,0	Manufacturier, entreprises, entrepreneurs, particuliers, camionnage	Michel Verrier
11	108	Sedgwick(C)	110,0	Gestion de risques et assurances	Sedgwick Group (Canada) (100%)
11	108	Willis Corroon Melling(C)		Construction, transport, aviation, financement de risques, institutions	Willis Corroon Group Plc
13	91	Groupe Jetté Assurances(R)	20,0	Particuliers, entreprises, personnes, services financiers	Fernand Jetté (100%)
14	90	Groupe L.A.H.(C)	32,0	Assurances de personnes et assurances générales (marketing de masse)	n.d.
14	90	L. Lachance & Associés(C)	24,0	Assurances et services financiers pour entreprises et particuliers	Julien, Sylvie, Edith et Léandre Lachance et Nicole Archambault
16	76	Groupe Vézina & Associés(C)	22,0	Assurance I.A.R.D. et services financiers	Jean Vézina (50%), Luc Vézina (50%)
17	68	Morris & Mackenzie(C)	35,0	Courtage d'assurance et conseil en gestion des risques et en avantages sociaux	31 cadres de l'entreprise
18	67	Groupe Plural(C)	14,0	Dommages, personnes, services financiers, immobilier	Julien Brisson, Carmen Lamarre, Guylaine, Bruno et Jacques
19	64	Johnson & Higgins(C)	n.d.	Consultant en gestion de risques, placement d'assurances et services connexes	Johnson & Higgins (Canada) Holdings (100%)
20	61	Groupe Courtiers-2000(R)	16,5	Assurances générales	6 cabinets membres (à parts égales)
21	55	Groupe Cyr(R)	16,5	Assurances générales, vie, REER, hypothèques, salaires, collectives, juridiques, fonds d'inv.	Jean-Jacques Cyr (60%), Edith et Louis Cyr (20% chacun)
22	45	Réseau d'ass. Abitibi-Témiscamingue(R)	15,5	Assurances générales	Secours; E.M. Bégin; Legault Bilodeau; Roy Thiboutot; F.
22	45	Eugène Lavole(C)	15,5	Assurances générales	Robert Lavoie (90%)
22	45	B.F. Lorenzetti & associés (BFL)(C)	27,0	Industrie du spectacle, maritime, municipalités, responsabilité	Barry F. Lorenzetti, Jos. Paré, E.H. Gathercole, F.A. Howden
25	42	Assurathèque Bernier, Garon, Lemay(C)	11,0	Assurances des particuliers (auto, habitation), entreprises, services financiers	Gilles Bernier (100%)
26	35	G. Proulx & associés(C)	12,5	Assurances des entreprises, responsabilité professionnelle, cautionnement, consultation, etc.	Louis Proulx, Charles Proulx, Pierre Sénécal
27	34	Courtiers Unis(R)	10,5	Assurances de dommages, assurances de personnes	Cinq actionnaires et regroupement de cinq bannières
28	25	Courtiers d'assurance Nichol(C)	10,0	Assurances générales des entreprises (petites et moyennes), et assurance des particuliers	Garry Nichol, Richard Corrivault, Sheila Hall
29	22	J.P. Mallette & associés(C)	9,0	Assurances générales (commercial, industriel, cautionnement)	Gérard Lamarche
30	16	Meloche Monnex courtiers d'assurances(C)	7,8	Entreprises, cautionnement, construction et responsabilités professionnelles	Meloche Monnex (60%), associés (40%)
31	9	Dupuis Parzeau Tremblay(C)	n.d.	Consultant en gestion de risques, placement d'assurances et services connexes	Johnson & Higgins (100%)

(1) La société de courtage André et Roger Lussier s'est jointe au Groupe Ultima le 1er janvier 1995.  
© Tableau : LES AFFAIRES. Renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp.

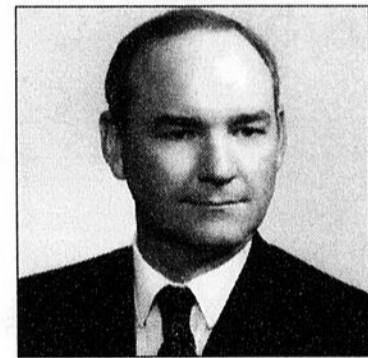


**LES DÉSIGNATIONS PROFESSIONNELLES ASSOCIÉ ET FELLOW DE L'INSTITUT D'ASSURANCE**



Réal Lavoie, F.I.A.C. Directeur régional, l'Assurance Royale et Président 1995-1996 de l'Institut d'assurance de dommages du Québec

«Nous sommes fiers des 2 000 Québécoises et Québécois qui portent nos désignations professionnelles. Tous les employés de l'industrie des assurances de dommages: assureurs, courtiers, experts en sinistres, gestionnaires de risques, etc... et les membres de leur personnel peuvent compter sur les programmes de cours et les activités de perfectionnement de l'Institut d'assurance»



Denis Morcel, f.i.c.a., f.s.a.

Madame Janet M. Passmore, vice-présidente, commercialisation groupe, de la Mutuelle du Canada, est heureuse d'annoncer la nomination de monsieur Denis Morcel, f.i.c.a., f.s.a., au poste de directeur, commercialisation groupe, Québec. Monsieur Morcel est responsable de l'élaboration de la stratégie globale de la division groupe, en particulier dans le domaine de la commercialisation et de la tarification des produits et services d'assurance collective offerts par la Mutuelle auprès de sa clientèle québécoise.

Denis Morcel apporte à la Mutuelle du Canada une vaste expérience de l'industrie des produits et services collectifs d'assurance où il a oeuvré pendant de nombreuses années, notamment comme conseiller au sein d'une importante firme de conseillers en avantages sociaux.

La Mutuelle du Canada, compagnie-mère du Groupe La Mutuelle, a été fondée en 1870. Elle offre toute une gamme de produits et services financiers au Québec comme ailleurs au Canada et aux États-Unis.



Les années filent  
C'est l'an 2000  
Je t'aime aussi fort  
T'es belle t'es mon idole  
Jean-Pierre

PASSION  
MUSIQUE

CFGL 105,7 fm

# RESTAURATION EXPRESS

Division de 2945 3982 Québec Inc.

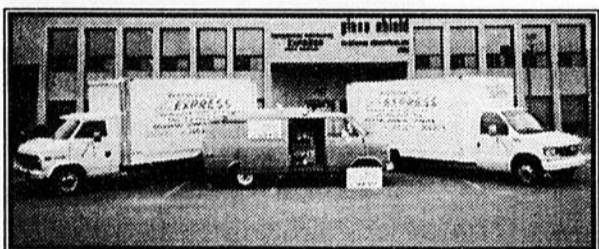
## Restauration et nettoyage après sinistre

### Service d'urgence - 24 heures

- \* Consultation, assistance technique et estimation par estimateurs qualifiés

### Services de:

- \* Déménagement et entreposage des biens après sinistre (feu - eau - vent - huile, etc.)
- \* Nettoyage complet des biens et des lieux
- \* Désodorisation et contrôle des odeurs
- \* Réparation et rénovation des divers éléments structurels du bâtiment
- \* Service de barricadage d'urgence
- \* Service général d'entretien
- \* Électricité: (Résidentiel - Industriel - Commercial)
- \* Réfrigération: (Résidentiel - Commercial)



Nettoyage de tapis sur les lieux ou en usine  
Service de camion-usine pour récupération d'eau

Tél.: (514) 364-2277 • Fax: (514) 364-7437  
9687, rue Clément, LaSalle (Québec) H8R 4B4

CADRE SPÉCIAL

## LES ASSURANCES

# Cinq nouveaux produits chez Desjardins

Les Assurances générales des caisses Desjardins n'y sont pas allées de main morte en lançant les premiers produits destinés aux PME.

La compagnie, qui s'était jusqu'à maintenant concentrée dans l'assurance des particuliers, a voulu se distinguer dès son arrivée dans ce marché.

Plutôt que d'offrir un produit global, l'assureur en a

mis au point cinq différents qui collent aux besoins réels des PME des secteurs des produits et services.

Après de longues études de marché, Desjardins a déterminé cinq créneaux prioritaires.

Les noms des programmes parlent d'eux-mêmes: *Commerce de détail, Immeubles d'habitation, Immeubles en copropriété, Assurance automobile des en-*

*treprises et Entreprises de services.*

Afin d'en arriver à ces produits, a expliqué Jean Careau, conseiller en gestion marketing, du Groupe Desjardins assurances générales, nous avons évalué le nombre possible d'entreprises dans chaque catégorie, leurs caractéristiques et établi une tarification pour rester concurrentiels.

(DT)

## Unindal : 4 M\$ pour changer tout le système informatique

Ce n'est pas tous les jours que l'on change en entier le système informatique d'un ensemble de compagnies d'assurances!

C'est pourtant ce qu'a fait Unindal, au coût de 4 M\$.

Unindal regroupe l'Union canadienne, l'Industrielle Assurances générales et les Coopérants Assurances générales. Près de 200 employés des secteurs assurances de ces compagnies devront maîtriser le nouveau système.

L'ordinateur central, qui utilisait le logiciel *Policy Management System (PMS)*, a été remplacé par un système dont la technologie se rapproche de la micro-informatique. Le système du fabricant *Salcorp* fait appel au logiciel *Insure 90 (I90)*.

### Facture réduite

« Cet investissement nous permettra de diminuer notre facture informatique, a

dit Jean-Guy Roy, vice-président, organisation et technologie, de l'Union canadienne.

« Nous prévoyons un rendement sur l'investissement en deux ans et demi. Le système est également plus moderne et performant. Nous pourrions pousser plus loin l'échange de documents informatisés (EDI) avec les courtiers. »

DANIELLE TURGEON



# LE 11<sup>e</sup> SALON INTERNATIONAL LE MONDE DES AFFAIRES<sup>MC</sup>

Du 28 septembre au 1<sup>er</sup> octobre 1995 - PLACE BONAVENTURE

Jeudi : 11 h à 20 h / Ven., sam., dim. : 11 h à 18 h.

500 EXPOSANTS  
30 000 DÉCIDEURS

NOUVEAU CETTE ANNÉE!



### EXPLOREZ LA CITÉ DU FUTUR

Vous n'en croirez pas vos yeux ! L'hydrogène annonce une extraordinaire révolution. Voyez le prototype de l'avion CRYOPLANE mis au point par Daimler-Benz et Tupolev. Admirez la fusée Ariane 5, l'autobus d'Hydrogen Power (USA), la camionnette Ford de l'Université de Californie, les panneaux solaires, les éoliennes, les édifices verts, et plus encore. Émerveillez-vous au THÉÂTRE H<sub>2</sub> devant les prochains avions supersoniques de la NASA.



### LE PAVILLON DES IDÉES GAGNANTES

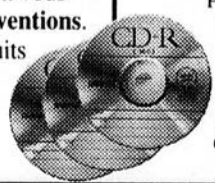
En grande primeur, 12 formules à succès ! Découvrez les nouveaux concepts et les stratégies audacieuses qui ont permis à une douzaine d'entreprises québécoises, de connaître une réussite exceptionnelle. Comme celle de Gad Shaanan, dont l'expertise dans le design industriel rayonne jusqu'en Asie ! Venez rencontrer en personne ces entrepreneurs dynamiques. Complétez le parcours en vous rendant à la **Vitrine des Inventions**. Vous y dénicheriez 20 produits à fort potentiel qui pourraient devenir les succès de demain.



### BRANCHEZ-VOUS SUR L'INTERNET

Désormais, vous avez la planète au bout des doigts ! Apprenez sur écran géant à naviguer pour rejoindre 40 millions d'utilisateurs, 240 pays, les plus grandes banques de données. Pilotez vous-mêmes les nouveaux équipements au **Café Électronique**. Profitez-en pour explorer une cinquantaine de CD-ROM et poursuivez votre initiation en vous plongeant dans un nouvel univers à notre **Carrefour de réalité virtuelle**.

Internet



SAVOIR... C'EST POUVOIR!

DES OUTILS DE TRAVAIL, DES OCCASIONS D'AFFAIRES... ICI ET À L'ÉTRANGER



Le programme *Autonomie* de Meloche-Monnex

## Assurance pour professionnels et travailleurs indépendants

Le courtier d'assurances **Meloche-Monnex** offre dorénavant le programme *Autonomie* et fait par la même occasion son entrée dans le monde de l'assurance de personnes.

Le courtier Meloche-Monnex est surtout connu au Québec pour le courtage d'assurance habitation et automobile auprès des membres de 55 associations de professionnels, d'étudiants ainsi que de diplômés universitaires.

### Demande provenant de clients

« Le programme *Autonomie* est né d'une demande provenant de nos clients, a expliqué **Christian Cyr**, vice-président, assurances de personnes de Meloche-Monnex.

« Ce programme est spécifiquement conçu pour les professionnels, les travailleurs autonomes ou indépendants et les dirigeants de petites entreprises.

« Le marché composé par ce type de travailleurs est actuellement en développement rapide et les gens veulent être assurés. Ils n'ont pas toujours accès à un plan d'assurance collective. S'ils en ont un, ils veulent parfois se munir d'une protection complémentaire. »

### Adhésion grâce à un simple appel téléphonique

Lors de son lancement, à la fin de l'été dernier, le nouveau programme *Autonomie* a été proposé en priorité aux clients de Meloche-Monnex, bien entendu.

Les clients du courtier d'assurances ont reçu par la poste des dépliants expliquant le programme et un guide d'auto-évaluation de leurs besoins.

Aucun représentant ne visite les clients. Pour adhérer au programme, les personnes intéressées communiquent par téléphone avec un analyste.

« Les analystes n'ont pas à faire de démarchage de clients, commente M. Cyr.

« Ils n'ont pas à vendre le programme. Ils ne touchent d'ailleurs aucune commission s'ils concluent des ententes. Nous optimisons l'aspect conseil. »

Le programme *Autonomie* est basé sur les trois protections essentielles : revenu en cas d'invalidité, santé et vie. Il est assuré par le regroupe-

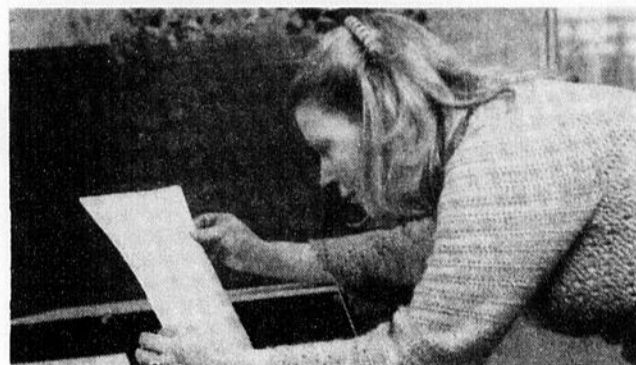
ment du Groupe **Croix Bleue Canassurance, Axa Assurances et Promutuel Vie.**

En fait, le courtier Melo-

che-Monnex offre un autre produit destiné à la même clientèle. Il s'agit de l'*Assurance des petites entreprises pour les places d'affaires à*

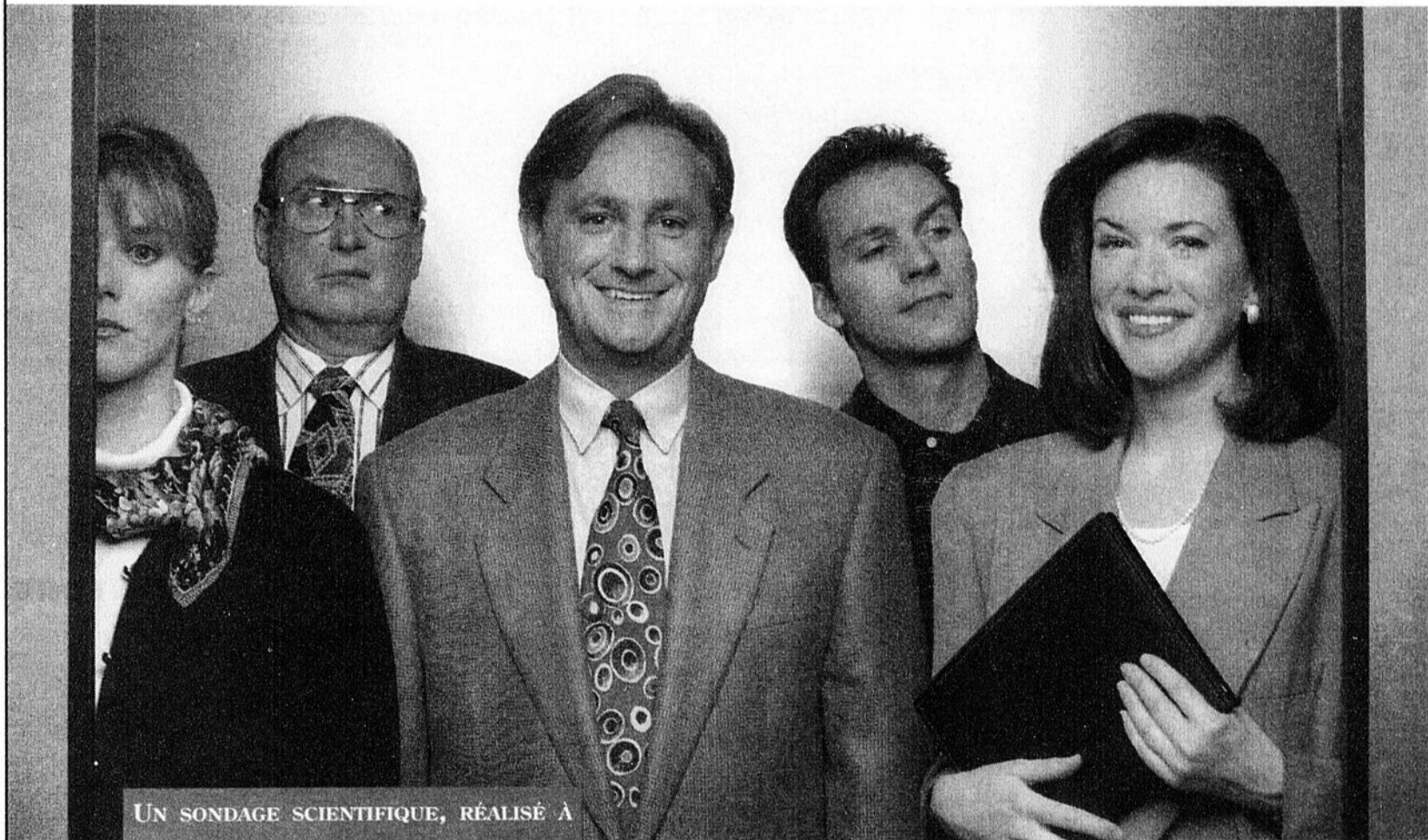
*la résidence et les petits bureaux professionnels.*

**DANIELLE TURGEON**



Le marché composé par les travailleurs est en développement rapide et les gens veulent être assurés.

# Il y a ceux qui nous connaissent et ceux qui aimeraient nous connaître!



UN SONDAGE SCIENTIFIQUE, RÉALISÉ À L'AUTOMNE 1994, A RÉVÉLÉ UN TAUX DE SATISFACTION TRÈS ÉLEVÉ DES EMPLOYEURS QUI NOUS CONNAISSENT.

Aspects analysés

Taux de satisfaction

Protections offertes aux assurés 99 %  
Service à la clientèle 98 %  
Perception générale envers SSQ Vie 94 %  
Délais de paiement des prestations 93 %

Donc, si vous ne nous connaissez pas déjà, sachez que...

- SSQ Vie est spécialisée en assurance collective et compte plus d'un million d'assurés au Québec.
- SSQ Vie perçoit des revenus de primes de 325 000 000 \$ par année en assurance collective.
- SSQ Vie satisfait à plus de 100 % à tous les ratios de solvabilité de l'industrie de l'assurance.
- SSQ Vie offre CAPSS, DENTAIDE et POSACTION et peut vous aider à rationaliser les coûts de votre régime d'assurance collective, notamment grâce à la coassurance à palier et au regroupement des paramédicaux.

Alors, si vous ne nous connaissez pas encore et que vous aimeriez, vous aussi, être satisfait de votre régime d'assurance collective, parlez-en à votre conseiller ou communiquez avec nous, dès aujourd'hui.

*Vous verrez, nous gagnons à être connus!*

Québec  
(418) 681-9881  
1 800 463-3331

**SSQ**  
**VIE**  
Les spécialistes en assurance collective

Montréal  
(514) 521-7365  
1 800 361-8100

# Technitrol Eco, l'expertise scientifique au secours des assureurs

Établir une preuve de responsabilité en cas d'incendie, de bris de matériel ou de présence de substances suspectes dans un produit alimentaire constitue un enjeu de taille pour les compagnies d'assurances comme pour les assurés.

Presque toujours, seule une expertise scientifique rigoureuse est à même de donner des éléments de réponse impartiaux.

Comme le souligne Steve

Bodzay, vice-président, expertise industrielle, de la compagnie Technitrol Eco, bien des décisions d'entreprendre ou non des poursuites coûteuses, ou encore d'en arriver à une entente à l'amiable, trouvent leur origine... dans une analyse en laboratoire.

Depuis 1963, cette entreprise de Pointe-Claire qui se définit comme un des principaux centres scientifiques canadiens de résolution de

problèmes réalise des analyses complexes tant chimiques, physiques que biologiques.

« Outre nos interventions dans le domaine de la protection de l'environnement, comme la caractérisation des sols contaminés, une grande partie de notre clientèle appartient à l'industrie des assurances. »

En fait, M. Bodzay évalue à une trentaine les compagnies d'assurances qui ont

régulièrement recours aux divers services de Technitrol-Eco.

## Envergure internationale

Le coeur de l'entreprise consiste en un laboratoire de 30 000 pi<sup>2</sup>. Une soixantaine de spécialistes y travaillent. Il s'agit d'une équipe multidisciplinaire composée principalement de biologistes, de chimistes, d'ingénieurs mé-

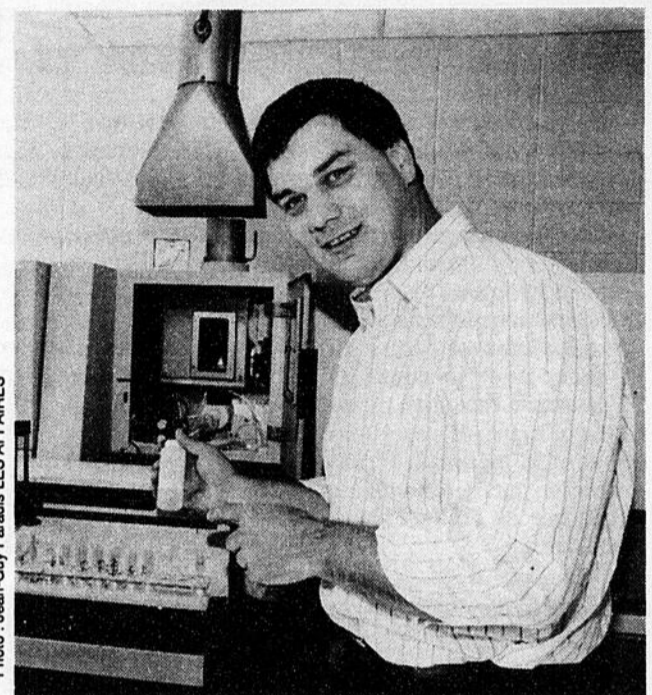


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Steve Bodzay : « En 32 ans d'existence, 200 000 tests et projets divers ont été menés dans notre laboratoire. »

## Un programme d'assurance à la hauteur...

Quand vient le temps de choisir le régime d'assurances collectives le mieux adapté, les PME peuvent compter sur

CrownVie pour mettre la barre au bon niveau.

Les produits de **CrownVie** offrent une souplesse totale.

Vous pouvez maintenant choisir les avantages et les options qui vous conviennent et ainsi profiter d'un régime collectif de qualité taillé sur mesure qui évolue selon vos besoins.



CrownVie est fier d'être l'assureur officiel de l'équipe du Canada aux Jeux Olympiques

- Assurance collective
- Assurance-vie
- Assurance salaire
- Assurance dentaire
- Assurance médicale
- Assurance invalidité
- Régimes de retraite

Pour développer un programme d'assurance à votre mesure ou pour obtenir nos dépliants d'information, n'hésitez pas à communiquer avec :

Michel Poulos	(514) 282-1900	Montréal
Michèle Sasvari	(514) 333-1030	Ville St-Laurent
Claude Morin	(514) 355-2761	Ville d'Anjou

Pour un avenir meilleur...



tallurgistes et de toxicologues.

Les locaux et équipements y sont autant utilisés pour mener des exercices de traction, pour éprouver la résistance physique de certains matériaux, que pour reconstituer des incidents comme des bris de matériaux, des simulations de chute ou encore d'émanations de gaz.

L'assemblage de panneaux et de modules permet de reconstituer les conditions réelles de chaque accident ou sinistre.

Michel Bienvenue, directeur, mise en marché, de Technitrol Eco, souligne que son entreprise a acquis, au fil du temps, une réputation internationale. Les coordonnées de son laboratoire sont connues par un grand nombre d'assureurs et de compagnies industrielles partout dans le monde.

À titre d'exemple, c'est Technitrol Eco qui a eu le mandat du gouvernement zambien d'analyser les causes de l'écrasement, il y a quelques années, d'un avion d'Air Zambia. La catastrophe avait entraîné la disparition de tous les membres de l'équipe nationale de soccer.

C'est également sa compagnie qui s'est vu confier l'expertise de deux frégates commandées par la Défense nationale. Le ministère refusait de payer les chantiers navals concernés prétextant le mauvais état de la peinture des bâtiments.

« Il s'agissait tout de même d'une facture de 2 M\$, rappelle M. Bodzay.

« Nous avons pu établir que la responsabilité incombait au processus d'assemblage modulaire des frégates. Les bons délais pour la pose de la deuxième couche

n'avaient pas été respectés pour certaines pièces de l'assemblage. »

## Évaluation des risques et médiation

M. Bodzay constate toutefois que les compagnies d'assurances ne font généralement pas appel à l'expertise de son entreprise dans le but de contester des poursuites.

Dans les faits, celles-ci s'adressent plutôt à Technitrol Eco afin de réaliser une évaluation des risques. L'opération terminée, il sera alors plus facile pour l'assureur de déterminer et de justifier le montant des primes à payer par l'assuré.

Toujours selon M. Bodzay, un regroupement de compagnies spécialisées dans la réassurance proposerait sous peu à son laboratoire de monter une banque de données évaluant scientifiquement la nature des dangers liés à certains grands risques industriels.

Il est également courant que, en cas de litige, assureur et assuré confient d'un commun accord le mandat d'expertise à Technitrol Eco. « On accomplit ainsi une sorte d'arbitrage, dit M. Bienvenue.

« Les deux parties nous font confiance parce que, en plus d'avoir 30 ans d'existence, notre image de marque est d'abord celle d'un laboratoire d'analyse.

« On nous perçoit, à juste titre, comme des scientifiques et non comme des experts de la solution de litiges. »

MICHEL DE SMET