

Cahier  
spécial

## LES ENTREPRISES

Un autre enjeu de taille couve sous le débat entourant la révision de la *Loi sur les intermédiaires de marché* : la composition de l'organisme issu de la fusion des cinq entités chargées de faire la discipline et d'émettre les permis p. C2

Tableaux exclusifs sur les entreprises qui oeuvrent dans le domaine de l'assurance générale, sur les intermédiaires en assurance et sur les assureurs de personnes pp. C16 à C19

ASSURABLE  
ou PASGROUPE ASSURVIE  
A UNE  
ASSURANCE-VIE  
POUR VOUS

Appelez  
Simon  
1-800-  
463-3868

## Les assurances



ILLUSTRATION: Benoît Lavendière

Landry, qui devait convertir la loi sur les intermédiaires de marché en une loi sur la distribution des services financiers, a rencontré une opposition farouche parmi les intermédiaires. Serge Lyras, président du conseil d'administration de l'Association des courtiers d'assurance du Québec, craint comme la peste l'arrivée des banques dans la distribution des produits d'assurance.

« Si elles peuvent vendre de l'assurance dans leurs succursales, cela en est fait de la concurrence. Avec leurs moyens, elles peuvent vendre à perte dans le but d'écraser les autres et de contrôler le marché », a-t-il dit en évoquant la guerre de l'essence entre indépendants et multinationales.

Selon le représentant des consommateurs au conseil d'administration du Conseil des assurances de dommages, René Langlois, la comparaison ne tient tout simplement pas. « Les banques ne peuvent pas avaler la concurrence. D'ailleurs, certains assureurs pourraient acheter quelques-unes de nos banques. »

M. Langlois partage les vues du vice-premier ministre. « Il faut instaurer les conditions propices à la concurrence afin que le consommateur ait accès à de meilleurs produits à meilleurs prix. Ne confondons pas les intérêts commerciaux avec les intérêts des consommateurs. Il faut éviter le piège d'une loi protectionniste. »

Une loi au  
conditionnel

Face à l'intégration croissante des services financiers à l'échelle mondiale, la plupart soulignent l'urgence pour le Québec d'emboîter le pas et de se munir d'une loi moderne. C'est le cas de Guy Massé, président du Conseil des assurances de personnes. « Le Québec a toujours été à l'avant-garde dans le domaine. Je crains que le gouvernement ne plie devant les intermédiaires. Ce serait un pas en arrière. »

S'il diverge de la position

des courtiers, M. Massé n'épouse pas pour autant la vision du Mouvement Desjardins, qui désire un décloisonnement complet des services financiers. Selon lui, les employés des caisses ne devraient pas faire double emploi : les informations bancaires et d'assurance devraient être sur des bases de données différentes et, plus encore, la vente d'assurance devrait se faire dans des locaux séparés.

M. Lyras est ouvert à cette solution, qui empêcherait les institutions financières d'exercer une pression indue sur le client ou de faire des ventes liées, par exemple, l'octroi d'un prêt à condition de souscrire une assurance vie.

Le Mouvement Desjardins se défend de vouloir faire une telle pratique. Toutefois, il aimerait bien que ses employés puissent à la fois recevoir les dépôts tout en offrant de l'assurance et utiliser les informations financières du client pour évaluer ses besoins en assurance, du moment que celui-ci accepte. « Les gens veulent un guichet unique », a souligné André Chapleau, porte-parole de Desjardins.

La coopérative d'épargne investit actuellement 500 M\$ pour remplacer son système informatique et former sa clientèle. Sans que ce soit dans le but de se préparer à un éventuel décloisonnement, M. Chapleau admet que cette réingénierie facilitera la prestation de service intégré.

Est-ce que M. Landry ira à l'encontre de ses propres convictions pour satisfaire la thèse des intermédiaires et les recommandations des 18 membres qui siègent à la commission Baril, parmi lesquels, rappelons-le, figuraient six députés péquistes ? Peu probable. Immédiatement après le dépôt du rapport, le vice-premier ministre a indiqué à ses députés qu'il ne pouvait faire une telle volte-face.

S'il a l'appui de son caucus, qui compte beaucoup plus que six députés, M. Landry pourra poursuivre sur sa trajectoire avec un projet, sans doute un peu édulcoré, qui décloisonnerait les services financiers. Les paris sont ouverts. ■

## Faites vos jeux

Intermédiaires de marché : Bernard Landry devra choisir entre son projet initial, le rapport Baril ou... l'entre-deux

Daniel  
Germain

D'ici quelques semaines, Bernard Landry déposera à l'Assemblée nationale le projet de loi fort attendu sur les intermédiaires de marché.

Malgré les spéculations qui vont bon train, c'est à ce moment seulement qu'on saura si le vice-premier ministre et ministre d'État de l'Économie et des Finances du Québec poursuit sur sa lancée initiale, celle du décloisonnement des services financiers, ou s'il

emprunte le virage souhaité par le rapport Baril, qui a recommandé l'étanchéité entre la vente d'assurances et celle des autres produits financiers.

Certes, un large spectre de compromis s'offre au ministre. À l'heure du tout-consensus, il ne serait pas surprenant que le numéro 2 du gouvernement choisisse une solution entre les extrêmes.

L'enjeu est de taille et la décision finale pourrait se répercuter non seulement au Québec, mais d'un océan à l'autre, surtout si le gouvernement va dans le sens d'un décloisonne-

ment accru des services financiers. Si c'est le cas, le personnel des caisses populaires pourrait à la limite faire double emploi, c'est-à-dire accorder des prêts et vendre de l'assurance vie.

Banques  
intéressées

Dans ce contexte, il n'est pas étonnant que les grandes banques canadiennes s'intéressent au dossier. Depuis des années, elles revendiquent ce même privilège auprès d'Otawa.

« Il est évident que nous suivons ça de près. Nous souhaitons que M. Landry offre plus de choix aux consommateurs », a admis le directeur pour le Québec de l'Association des banquiers canadiens, Jacques Hébert, pour qui plus de choix veut dire possibilité de vendre des produits d'assurance dans les institutions financières.

Ce droit reconnu au Québec donnerait des munitions aux banques dans leur croisade qui les oppose à Paul Martin, ministre fédéral des Finances.

Le projet original de M.

# La composition de l'organisme chargé de discipliner les distributeurs d'assurances demeure un mystère

La nécessité d'une fusion des organismes existants fait l'unanimité, mais...

Daniel Germain

Un autre enjeu de taille couve sous le débat entourant la révision de la Loi sur les intermédiaires de marché : la composition de l'organisme issu de la fusion des cinq entités chargées de

faire la discipline et d'émettre les permis aux intermédiaires.

Actuellement, ce sont l'Association des courtiers d'assurance du Québec (ACAQ), l'Association des intermédiaires en assurances de personnes du Québec (AIAPQ), le Conseil des assurances de dommages

(CAD), le Conseil des assurances de personnes (CAP) et l'Institut québécois des planificateurs financiers (IQPF) qui veillent laborieusement à l'émission des permis et à la surveillance des intervenants.

Pour les courtiers multidis-

ciplinaires qui doivent cumuler les permis, la situation ressemble à un véritable casse-tête. En plus, l'administration de ces cinq organismes coûte 12 M\$, une somme en grande partie assumée par les cotisations des intermédiaires.

Par ailleurs, Guy Massé, président du Conseil des assurances de personnes, relè-

PHOTO : Jean-Guy Paradis - LES AFFAIRES



## LE JOUR ET LA NUIT !

*Faire affaires avec un assureur direct,*

- C'est accepter de se faire proposer un seul produit même s'il n'est pas le plus avantageux...
- C'est se priver d'un négociateur lors d'un sinistre...
- C'est subir l'indifférence d'un assureur pour qui chaque client est une goutte d'eau dans des milliards de primes !

*Offrez-vous les services d'un COURTIER D'ASSURANCES INDÉPENDANT :*

- Une gamme de produits adaptée à VOS besoins
- Un pouvoir de négociation face aux assureurs en VOTRE faveur
- Un professionnel pour qui VOUS comptez

«Le service personnalisé du courtier VS le traitement standardisé de l'assureur direct, c'est LE JOUR ET LA NUIT»

Adresse Internet : [www.prestoweb.ca/rccaq](http://www.prestoweb.ca/rccaq)

e-mail : [rccaq@prestoweb.ca](mailto:rccaq@prestoweb.ca)

Pour connaître les courtiers d'assurance de votre région, communiquez avec le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec au (514) 674-6255 ou 1-800-516-6255.



ve un autre problème : « Avec autant d'organismes, les fraudeurs peuvent passer d'un secteur à l'autre sans trop de problèmes. »

Et on ne parle même pas du consommateur qui ne sait plus à quelle porte frapper lorsqu'il veut déposer une plainte ou entreprendre des recours d'indemnisation. La nécessité d'une fusion fait l'unanimité. Cependant, ce beau consensus s'effrite lorsque est abordée la question de la composition du futur organisme unique.

### Les pugilistes

Dans le coin gauche, les intermédiaires, représentés par l'ACAP et l'AIAPQ. Ils sont favorables au modèle de la corporation professionnelle; donc ils veulent une association composée en grande majorité d'intermédiaires de marché élus par leurs pairs, ce qui exclurait les assureurs et les institutions financières.

Dans le coin droit, les partisans d'une entité indépendante, formée en proportions égales par les intermédiaires, les assureurs et les consommateurs, tous nommés.

Serge Lyras, président du conseil d'administration de l'ACAP, estime naturel qu'un organisme d'autorégulation et d'autodiscipline qui vise les intermédiaires soit formé d'agents et de courtiers désignés par leurs confrères.

Un tel organisme ne défendrait-il pas les intérêts de ses membres plutôt que ceux des consommateurs ?

« Plusieurs dizaines de corporations professionnelles voient à la discipline de leurs membres, répond M. Lyras. Pourtant, les cas où ces orga-

■ Pour Serge Lyras, il va de soi qu'un organisme d'autorégulation qui vise les intermédiaires soit formé d'agents et de courtiers désignés par leurs confrères.

nismes favorisent leurs membres au détriment du client sont rares. La façon de régler ce problème est de donner un mandat clair à l'organisme. »

### Un frein à la libre concurrence ?

Ceux qui s'opposent à ce modèle évoquent la croissance de la vente directe, que ce soit par télémarketing grâce à Internet ou, pour certains types d'assurance, par les banques et les caisses.

On craint surtout qu'un organisme contrôlé par les intermédiaires devienne protectionniste, un frein à l'adaptation dans un secteur en pleine mutation.

« Pour être efficace, un tel organisme doit refléter la multidisciplinarité de l'industrie et ne doit pas devenir une contrainte à la libre concurrence », croit René Langlois, représentant des consommateurs au conseil d'administration du CAD.

Guy Massé, à l'instar de M. Langlois, et comme l'entrevoit le gouvernement, favorise un organisme composé des intermédiaires, des assureurs et des consommateurs.

« C'est la meilleure façon d'assurer l'intérêt des consommateurs. En cas de litige entre les assureurs et les intermédiaires, ce seront les consommateurs qui trancheront. » ■

# Quand les gens du secteur de l'assurance font de la politique...

Le Québec risque de perdre du pouvoir dans un de ses champs de juridiction, la distribution des produits financiers



Daniel  
Germain

À quelques semaines du dépôt du projet de loi sur la distribution des produits d'assurance, les officines du gouvernement sont littéralement prises d'assaut par les groupes d'intérêt qui cherchent à tout prix à influencer la gestation du projet.

Cette loi, en cours d'élaboration, une de celles qui marqueront le mandat du **Parti Québécois**, bouleversera sans l'ombre d'un doute le monde à la fois immense et petit de l'assurance.

C'est pourquoi se profile une lutte acharnée en trame de fond; les lobbies tentent de tomber dans les bonnes grâces du vice-premier ministre et ministre d'État de l'Économie et des Finances, **Bernard Landry**.

« M. Landry est un démocrate, il agira selon les vœux des élus du peuple », soutient **Serge Lyras**, président du conseil d'administration de l'Association des courtiers d'assurance du Québec, en faisant allusion aux recommandations de la commission *Baril*.

« Le ministre Landry aura le courage de ses convictions », affirme quant à lui **Guy Massé**, président du Conseil des assurances de personnes (CAP).

## Enjeu politique

Le débat a glissé. L'enjeu est devenu politique. Les uns

se font désormais défenseurs du pouvoir de l'assemblée législative, les députés, et les autres se font partisans d'un pouvoir exécutif fort, les ministres.

« Tant au niveau des simples députés qu'au niveau des intermédiaires et des courtiers, on en a fait un symbole de la lutte des gros contre les petits, estime M. Massé.

« Le rapport *Baril* a été récupéré par un groupe de députés qui veulent affirmer leur pouvoir et leur indépendance face à l'exécutif du parlement et du gouvernement. »

M. Lyras prétend que « si le ministre fait fi des recommandations de ses députés, cela devient inquiétant pour leur rôle et pour la démocratie en général ».

Même la question constitutionnelle n'y échappe pas. Selon M. Massé, le risque

■ Selon Guy Massé, le débat actuel recèle un enjeu constitutionnel. Si Québec ne légifère pas, il perdra du pouvoir dans un de ses champs de juridiction, la distribution des produits financiers.

pour le gouvernement du Québec de perdre son pouvoir dans un champ de juridiction qui est le sien — la distribution des produits financiers — figure parmi les principaux enjeux de la lutte actuelle.

Et qu'en est-il du principal intéressé, le consommateur? Jamais autant de groupes ne se sont portés à la défense de ses intérêts. Et bizarrement, aucun des groupes qui font pression sur le gouvernement ne fait allusion à ses propres intérêts. ■

## Fusionner pour prendre de l'expansion

Le 1<sup>er</sup> septembre dernier, le cabinet **Courtier d'assurance Nichol** a fusionné avec **Osborne & Lange**, compagnie montréalaise d'assurance maritime.

« Nous avons planifié cette fusion car nous voulons acquérir, d'ici deux ans, plusieurs autres bureaux », indique **Richard Corri-**

**vault**, vice-président.

L'objectif final? Atteindre un chiffre d'affaires annuel de plus de 25 M\$.

Cette fusion va permettre aux deux entités d'augmenter leurs clientèles et de diversifier leurs produits: d'un côté, le secteur maritime; de l'autre, l'IARD. (JdeL) ■

Nouveau concept pour les régimes de retraite collectifs

## La Gestion assistée, un plus pour chacun !

- Rendements supérieurs
- Gestion stratégique
- Choix de portefeuilles modèles

Informez-vous au

(514) 871-7902  
1 800 361-8604

 TRUST  
GÉNÉRAL

Daniel  
Germain

Sous l'impulsion de forces transnationales, le secteur des services financiers est devenu un univers de géants à l'appétit vorace. Dans ce crescendo d'acquisitions et de fusions, certaines institutions, autrefois considérées comme immenses, ont été ramenées à des dimensions lilliputiennes. Ces nouveaux petits seront-ils gobés ?

Dans la foulée du décloisonnement des institutions financières, les compagnies d'assurance, pour résister à la concurrence grandissante des banques, ont été amenées à se consolider. L'intervention in-

# L'industrie des services financiers ne comptera-t-elle que des géants ?

En se soustrayant du contrôle d'Aon, Dale Parizeau L.M. répond non

extremis de la **Great-West** (Mtl, GWO, 32,45 \$) pour empêcher la **Banque Royale** (Mtl, RY, 65,20 \$) de mettre la main sur **London Life** (Mtl, LON, 33,60 \$) s'inscrit dans cette tendance.

Cela n'a pas pour autant mis un terme à l'élan des banques, qui ont déjà avalé les

sociétés de fiducie et les maisons de courtage en valeurs mobilières et qui relèquent toujours les compagnies d'assurance, en quête de proies.

« Il va y avoir d'autres fusions et acquisitions, c'est clair », prétend **Raymond Medza**, directeur général du **Bureau des assurances du**

Canada pour le Québec.

**Yves Millette**, vice-président principal aux affaires québécoises de l'**Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes**, va même plus loin. « Certains avancent le chiffre de cinq milliards d'actif pour qu'un assureur soit viable dans les prochaines années. Ça réduirait considérablement le nombre de compagnies d'assurance. »

## L'industrie du courtage aussi

L'industrie du courtage n'échappe pas à la tendance. La firme de courtage américaine **Aon Reed Stenhouse**, après avoir acquis **Alexander & Alexander** et **Bain Hogg Group**, a mis la main sur un autre gros morceau, **Sodarcan**.

Dans une autre mégatransaction, son principal concurrent, **March & McLennan**, a quant à lui acheté **Johnson & Higgins**. Ces deux géants sont maintenant presque nez à nez, avec des revenus qui dépassent quatre milliards.

La consolidation se fait aussi sentir parmi les cabinets québécois de moindre envergure et cette tendance au regroupement n'est pas étrangère à ce qui passe en haut, entre les assureurs et les banques.

Engagés dans une concurrence acharnée, les assureurs exigent du volume de la part des intermédiaires. Aussi, les courtiers sont devenus vulnérables à la hausse de popularité des produits d'assurance distribués sans intermédiaire.

« Avant, un cabinet de courtage avec un volume de 5 M\$ était gros. Aujourd'hui, avec 10 M\$ de volume, un cabinet est considéré comme petit », indique M. Millette.

Rescapée de la transaction qui faisait passer Sodarcan dans le giron d'Aon, **Dale-**



■ Raymond Medza : « Il va y avoir d'autres fusions et acquisitions, c'est clair. »

**Parizeau L.M.** - qui s'appelait **Dale Parizeau** lorsqu'elle faisait partie du groupe **Dale Parizeau international inc.**, filiale qui appartenait à Sodarcan - a été récupérée en mai dernier par neuf professionnels québécois.

Avec un volume de vente qui frise les 100 M\$, **Dale-Parizeau L.M.** est le plus important cabinet de propriété québécoise, mais ne pèse pas lourd à côté des géants.

**Robert LaGarde**, président et chef de la direction du cabinet, estime avoir trouvé un créneau qui le préserve de l'appétit glouton des grands.

« Il y a un raffermissement évident dans le secteur de l'intermédiation, mais il touche surtout les courtiers spécialisés dans les services aux très grandes entreprises à caractère international, comme **Bombardier** (Mtl, BBD.B, 29 \$) et **SNC-Lavalin** (Mtl, SNC.A, 15,35 \$). »

**Dale-Parizeau L.M.** se spécialise surtout dans la moyen-

ne entreprise, un segment moins prestigieux, mais qui rapporte.

« Plus de 43 % de notre produit intérieur brut (PIB) provient de la PME. Ces entreprises-là, il faut les protéger. Les firmes de courtage internationales ne sont pas intéressées à ces comptes. »

L'autre grande spécialité du **Dale-Parizeau L.M.** est l'assurance des groupes-associations, comme le **Barreau du Québec** ou les médecins omnipraticiens. En fait, le cabinet tire plus de la moitié de ses revenus (68 %) de cette clientèle.

M. LaGarde fait un pied de nez aux géants : « Notre façon de faire avec les groupes-associations pourrait certainement intéresser les grands, mais nous ne voulons pas nous rapporter à Chicago ou à New York. Notre pouvoir de décision reste et restera ici, à Montréal, collé à la réalité québécoise », assure le président et chef de la direction. ■

## Vos clients ont droit à nos services.

Les transactions immobilières dans la présente décennie peuvent être complexes. Pourquoi assumer des risques indus ou des dépenses additionnelles alors qu'il existe une solution qui peut épargner temps, argent et soucis à tous ceux impliqués. L'assurance titres de **First American** vous fournit une protection globale contre les défauts de titres, les problèmes d'arpentage, la fraude, les faux, les hypothèques légales et toute autre charge.

Vous devriez également en prendre avantage.

Nous assumons seuls le risque, vous serez dégagés et vos clients seront protégés, ce qui vous permettra de vous concentrer sur ce que vous faites de mieux. Plus de 3000 notaires et avocats et plus de quarante (40) institutions prêteuses ayant fait équipe avec **First American** depuis notre arrivée au Canada en 1991 le savent déjà.

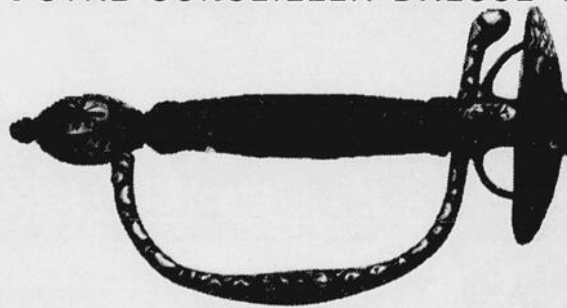
Pour plus d'information sur l'assurance titres ou pour commander une police, veuillez appeler sans frais au 1-800-331-6005 ou dans la région de Montréal au (514) 331-6005.



Compagnie d'assurance titres **First American**

Visitez notre site internet à l'adresse suivante [www.firstam.ca](http://www.firstam.ca)

## VOTRE CONSEILLER DRESSE-T-IL DES PLANS DE BATAILLE



### SANS JAMAIS PRENDRE LES ARMES?

Rares sont les conseillers qui savent mener leurs tactiques jusqu'à leur plein aboutissement. Chez **Price Waterhouse**, nous ne proposons que des idées auxquelles nous sommes certains de pouvoir donner suite. Implanter un système à l'échelle de votre entreprise ou créer votre réseau mondial de services partagés, nous restons à vos côtés - de l'idée de base jusqu'à sa réalisation. Vous voulez savoir comment nous faisons? Appelez-nous ou visitez notre site sur <http://www.pw.com>

**Price Waterhouse**



# Le virage ambulatoire ouvre une fenêtre sur le *managed care*

On demeure cependant loin de la privatisation des soins de santé à l'américaine

Pascal Boret

En mettant l'accent sur les soins à domicile, le virage ambulatoire a permis au secteur privé de plonger dans le domaine de la santé.

On est pourtant encore loin au Québec du système à l'américaine dans lequel la santé tout entière est planifiée et gérée par des compagnies privées. Le *managed care*, comme on le nomme pudiquement chez nos voisins du Sud, confie à des centres hospitaliers privés la responsabilité d'une population sur un territoire désigné.

« Le *managed care* est la budgétisation des soins de santé. Cela revient à diminuer les coûts », résume Yves Millette, vice-président de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes.

« Aux États-Unis, ce sont des regroupements privés qui ont négocié avec des médecins, des hôpitaux, etc. des ententes qui appliquent des tarifs plus ou moins fixes. »

Le public a donc accès au réseau de la santé par l'intermédiaire des polices d'assurance qu'il a souscrites.

Seulement 75 % des Américains sont assurés. Ce système n'est pas encore envisageable au Québec, où les hôpitaux sont publics.

## Plusieurs dangers

M. Millette identifie une série de dangers liés au *managed care*. « Dans un régime d'assurance pure, l'assuré se heurte à un problème de permanence de la protection. Si son état de santé change, l'assureur ne le reprendra peut-être pas. »

Ce problème, combiné au

fait que nombreux sont ceux dont la protection est déficiente, empêche une partie du public d'avoir accès au réseau de santé au moment où il en a le plus besoin.

D'autant, comme le craint M. Millette, que les entreprises elles-mêmes risquent de devoir revoir leur protection sociale. « Car le gouvernement les oblige maintenant à comptabiliser les dépenses liées à la santé et donc de constituer des provisions. Pour General Motors, par exemple, cela représente des centaines de millions de dollars. »

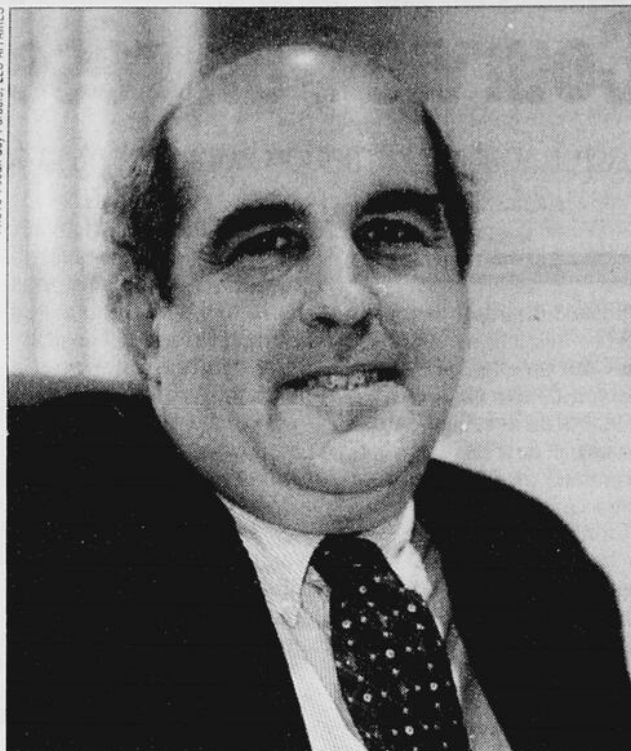
Par contre, un ensemble de spécialisations est venu se greffer au *managed care*. Les soins à domicile sont un exemple. À partir du *managed care*, les compagnies d'assurance ont développé une gamme de produits qui ne visent pas seulement les hôpi-

taux. M. Millette croit qu'ils peuvent connaître un bon succès au Québec.

À la compagnie d'assurance Croix Bleue, le directeur du marketing, Pierre Saint-Hilaire, indique que le portefeuille a augmenté de 25 % pour les soins à domicile. « Nous voulons couvrir tous les aspects de la convalescence : la chambre privée à l'hôpital, les soins à domicile, l'information et le conseil. »

Au Québec, où environ 30 % des soins ne sont pas remboursables, le *managed care* existe déjà, mais il n'a pas de nom. Tout ce qui n'est pas du ressort exclusif des hôpitaux et des CLSC fait l'objet d'ententes entre fournisseurs de soins et compagnies d'assurance.

M. Saint-Hilaire fait remarquer que les ententes pour faciliter de paiement avec présentation d'une carte ou d'un



■ Yves Millette : « Le *managed care* est la budgétisation des soins de santé. Cela revient à diminuer les coûts. »

numéro de contrat, c'est déjà du *managed care*.

Le rôle de l'assureur évolue. « Les assurances sont conçues pour le remboursement », souligne Richard Lachance, vice-président à la Croix Bleue. « Mais nous fai-

sons de plus en plus d'assistance. On ne parle pas de coûts avec nos clients. Comme c'est le cas pour l'assistance voyage, lorsque survient un problème, nous gérons l'événement et la partie coûts est invisible pour l'assuré. » ■

## Pour profiter pleinement de la vie en affaires...

Mieux vaut obtenir ses protections sur la vie, le salaire, les obligations financières, les voyages, etc., auprès d'un agent ou d'un courtier, membre de l'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec.

Car l'AIAPQ encadre les agents et les courtiers en faisant d'abord passer un examen obligatoire d'entrée dans la carrière, puis en offrant des activités de formation continue ainsi que des cours de niveau universitaire menant à des certifications professionnelles officielles.

Et tous les membres de l'AIAPQ, sans exception, détiennent une assurance responsabilité qui vous protège contre les fautes professionnelles.

Pour que vous puissiez profiter de la vie, sans vous préoccuper de certains lendemains.

*On vous protège... comme personne!*



ASSOCIATION  
DES INTERMÉDIAIRES  
EN ASSURANCE  
DE PERSONNES  
DU QUÉBEC

13 000  
PLANIFICATEURS  
D'AVENIR

# Courvie : un réseau de courtiers multidisciplinaires

Partenariat et formation constituent la force de frappe de la société

Isabelle  
Chassin

En une douzaine d'années, la société financière **Courvie** est passée dans le peloton de tête québécois des cabinets de courtage dans le domaine de l'assurance de personnes et des fonds communs de placement.

En misant sur le partenariat et la formation permanente personnalisée, Courvie a tissé un réseau de plus de 300 courtiers multidisciplinaires à la grandeur du Québec et au Nouveau-Brunswick, une force qui lui permet de combler les différents besoins des consommateurs.

Elle ne comptait que 12 courtiers en 1987.

Courvie dirige ses activités à partir de ses bureaux de Montréal et de Québec, où la société a vu le jour. Près de 80 employés veillent au développement des affaires et à l'encadrement des courtiers.

La formation individuelle et continue est adaptée aux besoins des membres, selon leur marché et leurs compétences.

Le courtier peut participer régulièrement à des réunions d'information sur les différents produits de fonds communs de placement et d'assurance vie, suivre des ateliers, assister à des colloques.

## La formation, une obligation

« Face au décloisonnement

des marchés et à la diversité des produits, la formation est une obligation, a fait observer **Réal Parent**, président.

« Le client lui-même est mieux informé. Il s'attend à un diagnostic complet de sa situation financière et recherche des conseils pointus sur les produits financiers et les aspects fiscaux.

« Ce genre de services personnalisés ne s'achète pas à un comptoir, pas plus au guichet automatique ou dans un catalogue. »

L'arrivée éventuelle des banques dans le secteur des assurances n'effraie pas M. Parent : « Il y a cinq ans, nous étions plus inquiets. Mais depuis, nous avons beaucoup investi dans les technologies

de l'information et l'avenir est très prometteur. La rapidité de service alliée à la compétence de nos courtiers nous rendent très concurrentiels face aux banques. »

Depuis un an, Courvie a assuré sa présence sur le réseau Internet. Le consommateur a accès à des informations privilégiées sur les nouveaux produits. Les sites intranet et extranet que Courvie a élaborés offrent des outils puissants aux courtiers.

Par exemple, ils peuvent traiter directement avec les distributeurs et les bureaux de l'entreprise.

## Autres acquisitions ?

Courvie, qui privilégie le

partenariat, est ouverte aux acquisitions.

Récemment, **André Nadeau**, un des fondateurs de la société **Nadeau, Provencher & Associés** — vendue à la firme de courtage en valeurs mobilières **Lévesque Beaubien Geoffrion** — s'est joint à Courvie. M. Nadeau et son équipe, spécialisés dans la planification financière aux retraités, offrent des séminaires à ce sujet dans les entreprises.

Courvie poursuit son expansion vers le Nouveau-Brunswick, où le courtage est un phénomène récent. Après avoir conclu une première entente avec le cabinet **Bérubé, Francoeur, Albert et Associés**, Courvie a signé un nouvel accord avec la société de courtage **Lanctin, Lemieux et Associés** pour distribuer

ses produits et services financiers.

La croissance du groupe suit une courbe ascensionnelle. Fin 1996, Courvie affichait un chiffre d'affaires de 20 M\$. Le secteur placements représente 60 % des revenus et le secteur assurances, 40 %. Les ventes de primes d'assurance ont doublé en deux ans, passant à 10 M\$ en 1997.

Dans le domaine des placements, l'actif sous gestion est passé de 100 M\$ en août 1992 à 900 M\$ en août 1997. Les ventes de nouveaux placements en fonds communs s'élevaient à 190 M\$ en 1996 et devraient atteindre 300 M\$ à la fin de cette année, si, comme l'espère M. Parent, les tendances se poursuivent.

Site Internet : [www.courvie.ca](http://www.courvie.ca) ■



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 GAUCHÈRIÈRE 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

MEMBRE DE LEX MUNDI,  
AFFILIATION INTERNATIONALE  
DE PLUS DE 130 CABINETS  
D'AVOCATS INDÉPENDANTS

SITE WEB : [WWW.DDSM.CA](http://WWW.DDSM.CA)

## Meloche Monnex : s'unir pour s'améliorer

Meloche Monnex propose des assurances auto et habitation, ainsi que des services financiers. Son créneau ? Les membres d'associations professionnelles et de diplômés.

Depuis le 1<sup>er</sup> avril dernier, ce cabinet fait partie du groupe de sociétés de **Canada Trust**.

« Cette alliance va nous permettre de diversifier la gamme de nos services et d'améliorer la qualité de nos produits, afin de mieux répondre aux besoins de notre clientèle », précise **Mannon Allaire**, directrice, communications corporatives de Meloche Monnex. (JdeL) ■

LE GROUPE

**GLOBAL**



Séguin Choquette Martin Décaré & Associés Inc.  
Services d'assurance P. Chouinard

COURTIERS D'ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS

9625, rue Lajeunesse Montréal (Québec) H3L 2C7

Tél.: (514) 382-6674 ou 1-800-267-5255

Fax: (514) 382-1642

### Nos spécialités:

#### Responsabilité civile

- générale et des produits
- administrateurs et dirigeants
- professionnelle / erreurs et omissions
- atteinte à l'environnement

#### Assurance commerciale

- secteur des nouvelles technologies
- biens spécialisés

#### Assurance des particuliers

- résidence de moyenne et haute valeur
- oeuvres d'art et collections diverses
- responsabilité civile complémentaire



Services d'assurance  
P. CHOUINARD INC.

Nous tenons à souligner  
l'intégration de Services  
d'assurance P. Chouinard Inc.  
et de Monsieur Pierre Chouinard  
au Groupe Global, courtiers  
d'assurances et services financiers.

# Soins de santé : une privatisation qui ne dit pas son nom

Les assureurs attendent un signe du gouvernement avant de proposer de nouveaux produits

Pascal Boret

Après avoir négocié le délicat virage ambulatoire, le train québécois de la santé retrouve la ligne droite. Moins d'hôpitaux, plus de responsabilités dans les CLSC; les agences de soins à domicile peuvent songer à prendre la relève et les assureurs, à proposer de nouveaux produits.

Si la ligne droite est une côte, le train va ralentir et les compagnies d'assurance prouveront qu'elles ont raison de faire preuve de timidité. Mais si elle est une descente, comme on le croit à l'Agence Visavie, un centre de référence en hébergement pour personnes âgées, le Québec risque de se faire réveiller demain par des compagnies américaines de soins et d'assurance qui frappent à la porte.

« Le gouvernement envoie régulièrement des signes au secteur privé pour lui demander de se prendre en main et de proposer une solution de rechange valable à l'engorgement du secteur public », a déclaré Richard Décarie, planificateur chez Visavie.

Dans une entrevue récemment accordée au magazine *CLSC Express*, le ministre de la Santé et des Services sociaux, Jean Rochon, donne d'ailleurs le ton : « Nous devons cibler des secteurs que nous ne couvrons pas et que de toute façon nous ne couvrirons pas, parce que non essentiels à notre mission immédiate. Toute chose que nous ne faisons pas et qui peut être faite par un partenaire mérite d'être envisagée », a dit le ministre.

Difficile d'être plus clair et, aussi, plus discret.

Certains n'ont d'ailleurs pas attendu la sortie du magazine. Normand Laurin, président de *Servir Plus Soins et Soutien à Domicile*, vient d'inaugurer la semaine dernière à Rimouski la cinquième franchise de son groupe. « Ce qui nous aide, c'est le partenariat avec le secteur public, hôpitaux et CLSC. »

La centaine d'infirmières et les docteurs spécialisés de son réseau soulagent ainsi les CLSC d'une part de leurs responsabilités.

Servir Plus a notamment des ententes avec la compagnie d'assurances *Croix Bleue*, qui propose le produit *Convalescence*, ou avec l'Assuran-

ce Vie Desjardins-Laurentienne, pour *ReviSanté*. Suivant ces ententes, les assurés sont donc dirigés vers l'un des cinq centres de Servir Plus, à Montréal, Québec, Saint-Jean-sur-Richelieu, Laval ou Rimouski.

Le convalescent ne paie rien et la compagnie gère l'évolution de son cas.

Avec cinq franchises, Servir Plus fait figure de leader dans le domaine au Québec. Cela fait dire à M. Décarie que le système privé tarde à se structurer. « Aux États-Unis ou dans le reste du Canada, des compagnies importantes ont déjà pris le relais de l'État. »

En Amérique du Nord, la compagnie *Extendicare* est le quatrième fournisseur de soins en importance. En 1996, *Extendicare* a effectué environ 5 M d'heures de soins à domicile au Canada. L'objectif avoué de l'entrepri-



■ Normand Laurin : « Aux États-Unis ou dans le reste du Canada, des compagnies importantes ont déjà pris le relais de l'État. »

se est d'augmenter les contrats de gestion de services avec le secteur public cana-

dien.

M. Décarie croit justement qu'il faut s'attendre à une arrivée prochaine de gros acteurs dans le domaine de la santé.

« Toutes les conditions sont réunies. L'État se désengage, les gens sont prêts à payer pour certains services et de nombreux baby-boomers vont parvenir bientôt à l'âge de la retraite. Si le secteur privé québécois ne se dépêche pas, il va manquer le train. »

Or les compagnies d'assurance qui ont mis en place de nouveaux produits attendent avant d'aller plus loin.

« Le virage ambulatoire est trop récent. Pour l'instant, le marché est plus potentiel que réel », estime Yves Millette, vice-président de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes.

Et tant que les compagnies

d'assurance n'auront pas vendu davantage de polices, les centres privés fournisseurs de soins ne pourront se développer, faute de clientèle. On tourne en rond.

« Les courtiers n'expliquent pas suffisamment à leurs clients les bienfaits de ces assurances. Chacun plaide pour la nécessité de l'information », a fait observer M. Laurin.

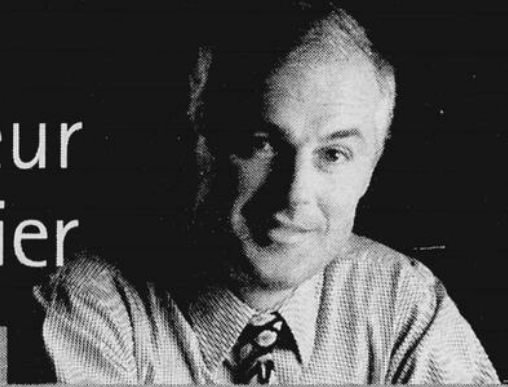
« Les gens ont encore l'impression que les soins de longue durée sont couverts par le gouvernement. Mais ils vont être surpris, prévient Madeleine Lafontaine, vice-présidente régionale pour Westbury au Québec. Ceux qui vont vouloir aller dans des centres

privés vont y laisser tout leur actif. »

Pour le segment des personnes âgées, les partisans d'un secteur privé actif et structuré estiment que l'avenir est gravé dans la pierre. « Les futurs retraités vont avoir davantage d'argent que leurs prédécesseurs; ils auront plus de choix, rappelle M. Décarie. Mais ceux qui pensent se retrouver dans une maison de retraite privée et qui n'ont pas d'assurance vont se ruiner pour payer leur pension. Il ne faut pas oublier que les retraités vont aussi vivre plus longtemps que leurs parents. »

Le contexte ne semble pas aussi urgent pour tout le monde. ■

Devenez  
planificateur  
financier



Certificat en assurance et en intervention financière, cheminement  
Planificateur financier

- Conçu pour les intermédiaires financiers et les étudiants dans le domaine des assurances et de la finance.
- Offert partout au Québec à distance par la Télé-université et sur campus par les autres établissements de l'Université du Québec.
- Reconnu par l'IQPF.
- Inscription continue.

**Demandez notre annuaire.**

L'UNIVERSITÉ À DISTANCE

Université du Québec  
Télé-université

25 LE SAVOIR  
SOUS TOUTES  
SES FORMES

INFORMATION

1-888-843-4333 Demandez le poste 315

HTTP://WWW.TELUO.UQUEBEC.CA

L'Attestation  
d'Études  
Collégiales  
en assurance  
de personnes

Une bonne  
formation...  
une bonne  
affaire !

Un partenariat réussi  
entre  
l'industrie de l'assurance  
et 12 cégeps du Québec



Conseil  
des assurances  
de personnes

# Un Québécois sur deux achète par l'intermédiaire d'un courtier

Un Québécois sur cinq ne possède aucune assurance habitation

Gilles Gagnon

Qu'il s'agisse d'assurance habitation ou d'assurance automobile, la moitié des Québécois achètent leurs polices par l'intermédiaire d'un courtier d'assurances.

Plus précisément, les résultats d'un sondage exclusif ef-

fectué par Ad hoc recherche pour le compte des AFFAIRES indiquent que 49,3 % des 1 003 personnes interrogées ont recours à un courtier d'assurances pour assurer leur habitation. Il en va de même pour 50,6 % des répondants dans le cas de l'assurance automobile.

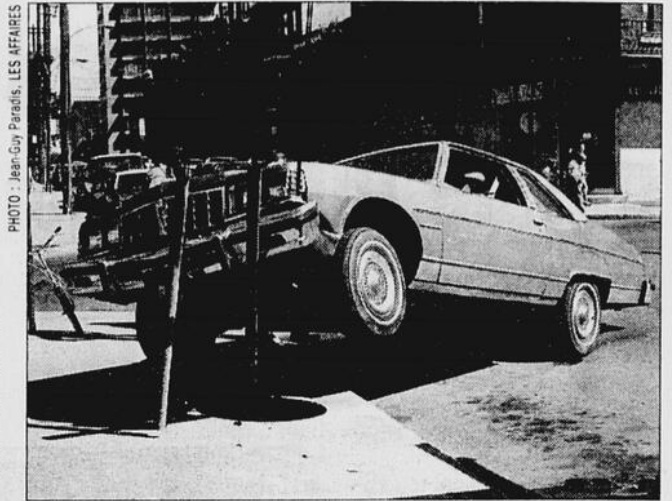
Ces deux pourcentages pla-

cent les courtiers loin devant les caisses populaires qui, au chapitre de la vente d'assurances, représentent des concurrentes directes.

Une part de 16,7 % des ré-

pondants ont acheté leur assurance habitation auprès d'une caisse populaire; dans le cas de l'assurance automobile, ce pourcentage s'établit à 12 %.

Trente-trois pour cent des



compagnie d'assurance ou directement.

Pour ce qui est de l'assurance automobile, 36,9 % des personnes interrogées disent avoir contracté leur assurance d'une compagnie d'assurance ou directement.

Précisons qu'Ad hoc a réalisé les entretiens téléphoniques du 6 au 19 mai dernier. La marge d'erreur maximale associée à l'échantillon total s'établit à 3,1 %.

## 20 % des Québécois ne sont pas assurés

Une proportion de 81,8 % des 1 003 personnes composant l'échantillon ont déclaré posséder une assurance habitation. Ce pourcentage augmente à 83,2 parmi les francophones; il recule à 75,7 parmi les non-francophones.

Près de 90 % des répondants âgés de 35 ans et plus sont protégés par une assurance habitation. Ce pourcentage tombe juste sous les 70 % dans le cas des répondants âgés de 18 à 34 ans.

On peut prétendre que le revenu influe directement sur la qualité d'assuré. Plus les revenus des répondants sont élevés, plus ils sont nombreux à contracter une assurance habitation.

Ainsi, seulement 62,2 % des répondants gagnant moins de 20 000 \$ ont dit être assurés. Ce pourcentage grimpe à 85 % dans le cas de ceux qui gagnent de 20 000 \$ à 39 999 \$; à 92 %, de 40 000 \$ à 79 999 \$; à 93 %, 80 000 \$ et plus.

Et pourquoi ne contracte-t-on pas d'assurance habitation ? Étonnamment, un peu plus de 30 % des répondants ont dit ne pas en voir l'utilité. Près de 15 % ne savent pas ou n'ont pas répondu. Une proportion de 14,6 % des personnes interrogées ont indiqué que les assurances étaient trop chères ou qu'ils n'en avaient pas les moyens.

Quant à 12,7 % des personnes faisant partie de l'échantillon, elles ont déclaré que la valeur des biens qu'elles possédaient n'était pas assez importante. Enfin, 12,2 % des répondants habitaient chez leurs parents; rappelons que le sondage a été effectué auprès de personnes âgées de 18 ans et plus.

## ■ Soixante-dix pour cent des Québécois se disent très satisfaits du règlement de leur dernière réclamation auprès de l'assureur par suite d'un incident ou d'un accident dont a été l'objet leur habitation ou leur automobile.

Seulement trois assurés sur 10 ont prétendu magasiner auprès d'un vendeur d'assurances autre que le fournisseur actuel lorsque vient le temps de renouveler le contrat d'assurance. Cela nous permet d'établir le taux de fidélité des assurés à 70 %.

Par ailleurs, plus les assurés sont âgés, moins ils magasinent lors du renouvellement de leur police. Ainsi, les assurés âgés de 18 à 34 ans magasinent dans 35,3 % des cas; les assurés de 35 à 54 ans, dans 31,7 % des cas; ceux de 55 ans et plus, dans 24,9 % des cas.

Et parmi ceux qui ont magasiné auprès d'un autre vendeur d'assurances - toutes catégories d'âge confondues - 46,6 % des répondants composant l'échantillon ont limité leur magasinage à deux vendeurs.

À la question *Depuis combien d'années êtes-vous assuré avec votre courtier ou votre assureur actuel ?*, 25,3 % des personnes interrogées ont répondu de 10 à 19 ans. Une proportion de 19,7 % a choisi la réponse de 2 à 3 ans.

Le paiement pré-autorisé obtient la faveur de quelque 44 % des répondants, autant dans le cas de l'assurance habitation que dans celui de l'assurance automobile.

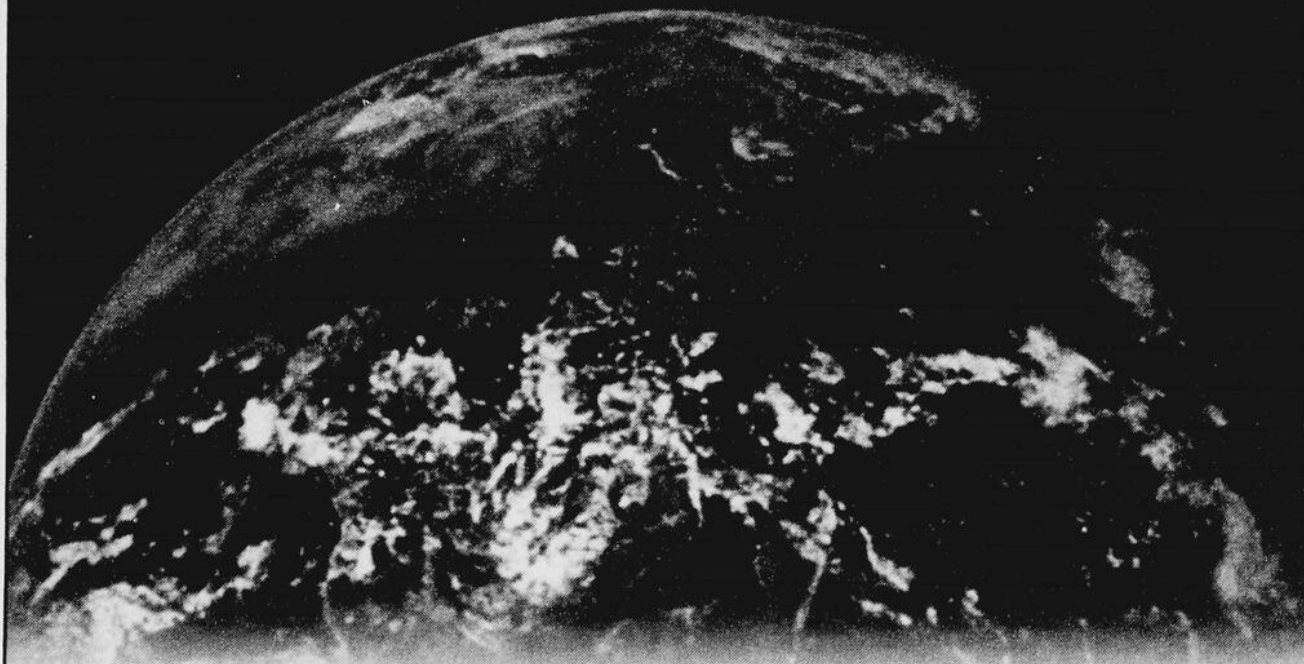
Lorsque l'on a demandé aux répondants si c'était la même compagnie d'assurance qui assurait et leur habitation et leur automobile, 42,1 % des personnes interrogées ont répondu oui contre 22 %, non. Notons qu'à cette question, 43,2 % des répondants ont dit ne pas savoir ou n'ont pas formulé de réponse.

Enfin, 71,1 % des personnes interrogées ont affirmé que leur assureur leur accordait un rabais pour assurer à la fois leur habitation et leur automobile auprès du même assureur. ■

MONDIAL ASSISTANCE

2 100 000 INTERVENTIONS  
DANS LE MONDE ENTIER EN 1996

QUI PEUT EN DIRE AUTANT...



- ASSISTANCE JURIDIQUE
- ASSISTANCE PERSONNALISÉE
- ASSISTANCE AUTOMOBILE
- ASSISTANCE À DOMICILE
- ASSISTANCE 24 HEURES
- ASSISTANCE SANTÉ



MONDIAL ASSISTANCE

NOUS VEILLONS SUR VOUS

1-800-845-3747

L'ASSISTANCE AU SERVICE DE VOS CLIENTS

Pascal  
Boret

# Les sociétés canadiennes suivent la tendance mondiale de la fusion

L'acquisition récente de la compagnie **London Life** (Mtl, LON, 33,60 \$) par **Great-West** (Mtl, GWO, 32,45 \$) n'est pas seulement importante par le montant de la transaction (2,94 milliards de dollars).

Elle l'est aussi sur un autre plan. En fait, le déroulement de l'affaire en dit long sur l'obligation de gigantisme à laquelle sont soumises les grandes sociétés dans chaque secteur économique, particulièrement dans celui des assurances.

Great-West n'a pas seulement payé un prix que les experts estiment supérieur par trois fois à la valeur comptable de London Life. Elle a écrasé la **Banque Royale** (Mtl, RY, 65,20 \$), sa rivale dans la transaction, en offrant 500 M\$ de plus que la Banque.

Dès que les actionnaires de London Life auront entériné l'offre alléchante, en octobre, Great-West, filiale de la **Corporation financière Power** (Mtl, PWF, 36,50 \$), deviendra le groupe canadien d'assurances le plus important avec un actif de 52,8 milliards de dollars.

En fait, l'actif du groupe dépassera celui des deux mutuelles actuellement en tête du palmarès canadien, **Manuvie** et **Sun Life**. Et si on ajoute l'autre filiale de Power, le **Groupe Investors** (Mtl, IGI, 36,10 \$), les trois compagnies réunies totaliseront une force de vente de 7 000 employés.

## Comme ailleurs

Cette fusion n'a rien d'original. Au printemps, en France, le **Groupe AXA** a avalé l'**Union des Assurances de Paris** (UAP) pour devenir le deuxième assureur mondial, avec un actif en décembre 1996 de près de 600 milliards de dollars.

Encore plus récemment, deux géants suisses de la finance et des assurances, le **Crédit Suisse** et **Winthertur**, en venaient à leur tour à un mariage de raison et donnaient naissance à un groupe de quelque 60 000 employés, avec un actif de 700 milliards de dollars.

Une acquisition permet d'obtenir des listes supplémentaires de clients, mais ouvre aussi des marchés de complémentarité, comme cela a été le cas pour l'UAP et AXA (la première étant surtout implantée en Europe et la seconde, partout ailleurs). Enfin, la fusion entraîne des économies d'échelle non négligeables (AXA les chiffrait à 130 M\$ en 1998 et à 250 M\$ en 1999).

En 1996, la vague des fusions dans le monde a augmenté de 25 % par rapport à 1995, touchant tous les secteurs. La pression augmente

sur le gouvernement canadien pour assouplir ses règlements sur la propriété des institutions financières et permettre à de grandes compagnies

d'acheter d'autres compagnies importantes.

C'est évidemment l'oeil rivé sur les prochains gestes d'Ottawa en matière de dé-

cloisonnement des services financiers que Great-West a empêché la Banque Royale de s'aventurer plus loin dans le secteur des assurances.

Lorsque les banques auront la possibilité de vendre des produits d'assurance (en dehors de l'activité de leurs filiales), leurs comptoirs seront un for-

midable outil pour le faire; elles deviendront alors un concurrent de taille pour les assureurs.

La Banque Royale vient d'ailleurs d'annoncer la mise en commun des moyens techniques et du savoir-faire de sa division **Assurance RBC** avec le groupe **HB Gestion d'assurances Itée** pour vendre des contrats d'assurances accident et incendie, un marché évalué à 11 milliards au Canada. ■



Helène croit qu'un bon  
régime d'assurance-salaire  
est essentiel...

pour que la vie  
continue...

Hélène sait que les employés sont pour l'entreprise sa plus grande richesse.

Et quand par malheur un accident rend un de ceux-ci invalide, la vie, pour cette personne, ne doit pas s'arrêter là. Son assurance-salaire devrait l'aider à se réadapter et lui permettre de continuer à vivre dans la dignité.

Chez SSQ VIE, nous sommes passés maîtres dans l'art d'offrir des régimes collectifs d'assurance-salaire qui répondent aux besoins de votre monde.

Nous respectons la vie... et tout ce qui l'entoure.

Communiquez sans tarder avec votre conseiller.

Vous verrez.

**SSQ**  
**VIE**  
ASSURANCE COLLECTIVE

Imaginez si les voyages internationaux se déroulaient efficacement. Si vous pouviez aller partout au monde. Simplement, sans tracasseries et sans effort. Imaginez si tous les milles des vols admissibles, accumulés auprès de six compagnies aériennes différentes, pouvaient être combinés pour améliorer votre niveau de grand voyageur. (Combien de temps vous faudrait-il alors, selon vous, pour atteindre le niveau supérieur?) Imaginez plus de 180 salons d'aéroport de par le monde prêts à accueillir les voyageurs internationaux de la première classe et de la classe affaires, de même que les grands voyageurs les plus assidus. Et si cela ne suffisait pas, essayez d'imaginer que l'alliance Air Canada, Lufthansa, SAS, THAI et United Airlines devienne encore plus forte. En effet, les partenaires Star Alliance sont fiers d'accueillir Varig, la première compagnie aérienne du Brésil, au sein de leur réseau qui pourra ainsi desservir plus de 600 destinations dans 108 pays. Le réseau Star Alliance, une meilleure façon de parcourir le monde. Il suffisait de l'imaginer.



imaginez



ALIAZ AIRWAYS  
Le monde à son réseau aérien.

# Timide percée de la norme ISO dans l'industrie des assurances

Michel  
De Smet

Si la norme ISO 9000 profite d'une popularité sans pareille dans certains secteurs de l'activité économi-

que, en revanche sa présence demeure pour l'instant encore bien modeste dans l'industrie de l'assurance.

Selon Serge Ferrand, directeur général pour le Québec de la firme de consultants

en qualité Groupe RDS, la timide percée actuelle d'ISO auprès des compagnies d'assurance n'a rien de surprenant.

« La norme ISO se comprend comme un système de

gestion et assure la conformité du produit. Elle n'est pratiquement d'aucune aide face au défi majeur qui accapare actuellement le monde de l'assurance, c'est-à-dire l'interaction avec la clientèle. »

## L'exemple suisse

Cela ne signifie pas pour autant que les assureurs boudent systématiquement ISO. Ainsi, deux sociétés suisses d'assurances générales ont fait appel dernièrement aux services du Groupe RDS. Dans un premier cas, celui de la compagnie Zurich Assurances, il s'agissait d'un mandat de réingénierie de processus avec l'objectif de préparer la voie à l'implantation d'ISO.

Dans le second, M. Ferrand et ses collaborateurs du Groupe RDS ont directement participé aux phases préparatoires de la certification pour la société d'assurance La Suisse.

« Il n'y a pas qu'en Suisse que les choses bougent du côté d'ISO, précise M. Ferrand. La confidentialité caractérise nos relations avec les clients. Ces derniers, pour des raisons bien compréhensibles, préfèrent médiatiser leurs démarches vers la certification seulement lorsqu'ils sont proches du but. Mais je puis dire que je connais au moins deux groupes d'assurance qui en sont au début du processus. »

## Défi spécifique

Président-directeur général de Bélair Direct, Jacques Valotaire partage l'opinion de M. Ferrand. Selon M. Valotaire, si la norme ISO ne suscite qu'un engouement restreint au sein de l'industrie des assurances, c'est sans doute parce que le défi présent des assureurs se situe ailleurs que dans l'amélioration des processus de gestion.



■ Jacques Valotaire : « C'est certain qu'ISO n'a pas encore fait beaucoup de chemin dans notre industrie. Les assureurs semblent lui préférer des approches de qualité qui combinent leurs besoins spécifiques. »

« Notre industrie traverse en ce moment une période de grande fièvre de restructuration. Les petites succursales, peu rentables, ferment. Cela nous impose de repenser notre façon de servir la clientèle.

« Dans un tel contexte, l'implantation d'outils technologiques de communication ainsi qu'une formation pointue de nos préposés à la clientèle deviennent les objectifs majeurs à atteindre », explique-t-il.

Pour ce faire, Bélair Direct s'est lancée récemment dans un vaste programme visant à améliorer la performance d'écoute et de communication de son personnel des services des ventes et de l'indemnisation. Au total, 400 salariés au Québec et en Ontario sont visés par ce programme, qui s'étend sur quatre mois. Le contrat a été confié à la compagnie SSA, spécialisée en gestion de centres d'appels et de services à la clientèle.

« C'est du sur-mesure. Nous

avons travaillé avec eux sur le contenu de la formation afin de nous assurer que les normes de qualité que nous recherchons seront atteintes à la fin de l'exercice », ajoute M. Valotaire, qui est également membre du Conseil des gouverneurs du Mouvement québécois de la qualité (MQQ).

À l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP), Yves Millette, vice-président principal aux affaires québécoises, confirme cette tendance des assureurs à opter pour des approches de qualité qui combinent directement leurs besoins particuliers.

« Aux États-Unis, par exemple, le secteur de l'assurance vie individuelle s'organise présentement pour mettre sur pied une norme spécifique. Ils ont fondé l'Insurance Marketplace Standard Association, qui se propose bientôt de accorder ses premières certifications. » ■



JOLICOEUR & JOLICOEUR INC.

8694, rue Saint-Denis  
Montréal (Québec) H2P 2H3  
Tél.: (514) 384-1460, Télécopieur: (514) 384-1524

COURTIERS D'ASSURANCES

Spécialistes en assurance générale, vie et produits financiers



Vous avez droit  
aux meilleures solutions.

Que diriez-vous d'un cabinet d'avocats qui se présente comme un partenaire en affaires plutôt qu'uniquement comme un défenseur de vos droits ?

Chez Lavery, de Billy, nous proposons toujours à nos clients des solutions pratiques et durables, dans les délais les plus courts et au meilleur prix possible. Nous ne faisons aucun compromis dans notre quête d'excellence.

Les membres de nos équipes multidisciplinaires sont prêts à relever tous les défis que vous voudrez bien nous proposer.



LAVERY, DE BILLY  
AVOCATS

Une vision moderne

Montréal : (514) 871-1522 • Québec : (418) 688-5000 • Laval : (514) 978-8100 • Ottawa : (613) 594-4936  
Toronto, Calgary, Vancouver et Londres - cabinet associé : Blake, Cassels & Graydon  
www.laverydebilly.com

Heenan Blaikie

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF  
AVOCATS

L'assurance

d'être

bien représenté

par nos experts en droit des assurances

Christopher Atchison	846-2211
Benoît G. Bourgon	846-2329
Christian Immer	846-2343
Louise Larivière	846-2288
Gary D.D. Morrison	846-2268
Ronald W. Silverson	846-2252

Montréal  
Trois-Rivières  
Toronto  
Vancouver  
Beverly Hills

## Les assurances



## AssurExperts : aller au-devant des clients

Johanne  
de Luca

Si la montagne ne va pas à Mahomet, Mahomet ira à la montagne. C'est le proverbe qu'ont appliqué, peut-être sans le savoir, les courtiers AssurExperts en 1997.

D'abord, lorsqu'ils ont créé leur service de télémarketing. « Avant, nous attendions que le téléphone sonne », dit Jacques Tardif, vice-président. Aujourd'hui, dates de renouvellement des polices d'assurance auto et habitation en main, les sept télévendeurs de Montréal et de Québec passent leurs journées au téléphone à tenter de convaincre les clients de renouveler leurs polices.

Mais AssurExperts va plus loin. « Nous identifions des quartiers où les maisons, par exemple, valent plus de 200 000 \$, et nous préparons des programmes qui correspondent aux besoins. Puis nous contactons les gens. »

Les télévendeurs reçoivent une formation de deux jours.

« Nous avons nous-mêmes préparé ce cours : les dialogues, les réponses aux objections, etc. »

### Centre de service

AssurExperts a aussi ouvert un centre de service à l'intention de ses 40 cabinets affiliés. « Le but est de les aider à développer leur clientèle par le télémarketing. Nous assurons gratuitement la formation du personnel qu'ils engagent. »

Les résultats sont probants : 33 % des programmes d'assurance soumis sont acceptés.

« Nous nous sommes rendus compte que les gens n'étaient plus aussi réfractaires à ce genre de sollicitation, que les mentalités avaient changé. Nous avons donc l'intention de doubler, voire tripler notre personnel l'an prochain. »

Ensuite, en 1997, AssurExperts a lancé un produit exclusif destiné aux propriétaires, qui étend à l'autocaravane les avantages de l'assurance habitation et de l'assurance automobile.

C'est un marché en plein essor. Il y a actuellement entre 40 000 et 60 000 propriétaires de véhicules récréatifs au

Québec.

« Nous avons élaboré la police de A à Z. Nous en avons conçu les primes, les garan-

ties, nous avons négocié avec un fournisseur d'assistance routière aux États-Unis et au Canada, puis nous avons pro-

posé le programme à une compagnie d'assurance, pour distribution exclusive au Québec. » ■

## Maîtres d'œuvre ès assurances

*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.*

*Le droit des assurances, c'est aussi l'une de nos spécialités.*



**MONTRÉAL**  
770, rue Sherbrooke Ouest  
Bureau 2300  
Montréal (Québec)  
Canada H3A 1G1  
Téléphone : (514) 281-1766  
Télécopieur : (514) 281-1059

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



DEVANT LA COMPLEXITÉ DU MONDE DE L'ASSURANCE...

# Seul?

# Ou avec moi...

**QUI** choisis avec prudence parmi plusieurs compagnies d'assurances.

**QUI** négocie avec elles en votre nom.

**QUI** vous assiste dans vos réclamations.

**QUI** suis assujetti à un code d'éthique professionnel.



L'ASSOCIATION  
DES COURTIER  
D'ASSURANCES DE  
LA PROVINCE DE  
QUÉBEC

Tél.: (514) 842-2591  
1 800 361-7288



Le  
COURTIER d'

Votre meilleure  
ASSURANCE

## Conseil Gestion des Risques

Consultants indépendants au service  
des entreprises depuis 1987

Tél.: (514) 392-1253

Fax: (514) 392-0559

andregoy@ican.net

# ExecuTerm : une assurance vie pour les personnes à risque

Remboursement des surprimes après 15 ans

Isabelle  
Chassin

Que les exclus de l'assurance vie se rassurent, ils peuvent enfin bénéficier d'un

produit conçu spécialement pour eux. ExecuTerm a été élaboré par le Groupe Assurvie, de Montréal, pour répondre aux besoins de la clientèle à haut risque.

À cause de leur état de santé, de leurs activités professionnelles ou parce qu'elles pratiquent un sport dangereux, ces personnes connaissent toutes des difficultés de paiement ou d'accessibilité quand vient le temps de s'assurer.

Grâce au programme ExecuTerm, les surprimes exigées leur seront remboursées, à elles ou à leurs bénéficiaires, après 15 ans ou à leur décès si celui-ci survient avant.

À l'échéance de la 15<sup>e</sup> année, si le client vit toujours, le programme lui permet de renouveler sa police pour la prochaine quinzaine d'années à des taux réguliers.

La valeur initiale du montant assurable est de 100 000 \$ et l'âge maximum est fixé à 80 ans.

« Ce produit est particulièrement adapté aux gens d'affaires qui ont besoin de la sécurité financière d'une assurance vie, en particulier pour des liquidations de succession, de legs particuliers ou de conventions d'affaires. En vertu de ce produit, les surprimes, qui représentent une dépense importante, se transforment en un rendement à terme fixe garanti », explique Jean Fabi, président d'Assurvie.

Ceci revient à dire qu'une personne classée à haut risque et qui doit être assurée par un partenaire commercial peut payer elle-même les surprimes tout en sachant qu'elles lui seront rendues, à elle-même ou à son bénéficiaire, quoi qu'il arrive. « ExecuTerm devient une assurance spéciale à coût faible et non une assurance ordinaire à coût élevé », fait observer M. Fabi.

### Risques contrôlés

Cependant, l'évaluation des risques est établie de la même façon que dans les autres compagnies d'assurance. La police ne s'applique pas aux personnes ayant des problèmes de santé récents non contrôlés. Mais, avec l'évolution de la médecine, il y avait

lieu de faire une lecture moins traditionnelle des tables de mortalité.

Des personnes qui souffrent de diabète, de haute tension ou d'arthrite rhumatoïde refusées par les compagnies régulières ont été admises au plan ExecuTerm, a souligné M. Fabi.

Même chose pour les travailleurs qui courent des risques inhabituels à cause de l'emplacement où ils travaillent ou même pour ceux qui ont eu leur permis de conduire suspendu à cause de facultés affaiblies.

Les risques spéciaux dans le domaine de l'assurance vie représenteraient quelque 35 000 dossiers surprimés ou refusés, soit 3 % du marché. Pourquoi s'intéresser à un marché si minime ?

« Ces chiffres correspondent à un marché déclaré, mais nous estimons qu'il y a un nombre équivalent de personnes qui ont besoin de ce type d'assurance vie et qui n'ont jamais fait de demande car ils ne pensent pas être assurables », explique M. Fabi.

ExecuTerm a été mis en marché à la fin de 1996 et il est encore trop tôt, selon M. Fabi, pour en tirer des statistiques réalistes.

Le Groupe Assurvie évolue depuis une vingtaine d'années dans le domaine de l'assurance vie à haut risque et met au point des produits destinés à cette clientèle. ExecuTerm est distribué par le truchement des courtiers d'assurances partout au Canada, en partenariat avec le Groupe Royal Vie du Canada, qui garantit cette police.

L'arrivée éventuelle des banques risque-t-elle de gruger la part de marché que prévoit Assurvie ? « Les banques sont très frileuses dès qu'il y a des risques à prendre. Nous avons plus d'une vingtaine d'années d'expérience dans l'assurance vie à haut risque.

« Je ne crois pas que les banques fassent mieux que nous. Ce qu'on veut, c'est travailler avec des compagnies qui n'ont pas peur de prendre des risques. » ■

JE CHOISIS LA TRANQUILLITÉ  
D'ESPRIT

POUR QUE MES EMPLOYÉS  
SOIENT ENTIÈREMENT  
**SATISFAITS**  
DE LEUR RÉGIME D'ASSURANCE COLLECTIVE...

JE CHOISIS UN ASSUREUR QUI M'OFFRE

**POS ACTION Plus**<sup>MD</sup>

MD marque déposée de Solareh

SANS FRAIS SUPPLÉMENTAIRES!

À l'Assurance vie Desjardins-Laurentienne, nous voulons vous permettre d'offrir plus que de l'assurance à vos employés. C'est pourquoi, nous intégrons **gratuitement POS ACTION PLUS** à la garantie d'assurance salaire de longue durée, sauf si celle-ci est sujette à ristourne. POS ACTION PLUS aide vos employés qui vivent des situations difficiles à retrouver leur joie de vivre... De plus, POS ACTION PLUS est un service à l'intention des gestionnaires qui vous aidera à résoudre l'absentéisme dans votre entreprise.

Pour en savoir davantage sur POS ACTION PLUS,  
communiquiez avec votre intermédiaire ou  
appelez-nous aux numéros suivants :

MONTREAL :  
1 800 363-3072

QUÉBEC :  
1 800 531-5488



Assurance vie  
Desjardins-Laurentienne

L'assurance d'un monde différent

**utl**

BRUNELLE, TRUDEL,  
MONETTE & LAFONTAINE INC.

COURTIERS D'ASSURANCES

10000, rue Lajeunesse, Montréal (Québec) H3L 2E1

(514) 384-7950

**U ULTIMA** ASSURANCES  
ET SERVICES FINANCIERS

# Vision 2000 va même jusqu'à assurer les dettes !

Un nouveau produit d'assurance qui s'adresse plus particulièrement aux travailleurs autonomes

Pascal  
Boret

Les assureurs ne couvrent plus seulement vos revenus ou salaires; ils proposent maintenant d'assurer vos dettes ! C'est en tout cas ce qu'offre un nouveau venu dans les produits d'invalidité : *Vision 2000*.

*Vision 2000* cible surtout une clientèle traditionnellement négligée par les compagnies d'assurance, mais décuplée par les changements économiques : les travailleurs autonomes. Il promet de payer leur loyer ou leurs mensualités d'automobile survenant une situation d'invalidité.

*Vision 2000* est pour l'instant distribué aux courtiers par un agent général, **Invalité-Pro**, fondé il y a un an par **Robert Porlier**.

## Couverture générale

« Cette police ne s'applique pas à une obligation de crédit en particulier; elle est plus générale. Vous pouvez assurer jusqu'à 2 000 \$ par mois votre loyer, une pension alimentaire, une dette contractée avec un membre de votre famille, etc. Et la prime est très modique. »

Ainsi, pour un remboursement mensuel de 1 000 \$ pendant un maximum d'un an, il en coûte à l'assuré 17,13 \$ par mois. L'invalidité doit être totale et prouvée par la



lettre d'un médecin.

*Vision 2000* contient aussi une partie assurance vie. Là encore, la simplicité et le prix ont été privilégiés : pas d'examen médical requis et des primes mensuelles de 17,44 \$ pour un capital au décès de 50 000 \$.

L'assurance vie est ouverte aux personnes de moins de 65 ans et prend fin au 70<sup>e</sup> anniversaire de l'assuré. L'assurance invalidité ne peut être souscrite que par des personnes de moins de 64 ans puisqu'elle prend fin à 65 ans.

## Mise en marché difficile

C'est le cabinet **Mepa Saint-Marie Fortier** qui a commandé *Vision 2000* à la com-

pagne torontoise **CIGNA**. Mepa continue à servir les associations et les groupes de particuliers.

L'avantage tarifaire n'aide pourtant pas à la mise en marché du produit. « C'est une police intéressante, mais la commission est tellement faible qu'on ne peut pas vraiment perdre de temps à la vendre, estime **Michel Lord**, courtier montréalais. J'en ai placé deux ou trois jusqu'à présent. Quand je vends autre chose, je donne la brochure en passant. »

M. Porlier confie que, depuis le début des ventes en juin dernier, ses prévisions n'ont pas été atteintes. « Les gens n'ont pas encore compris. Il y aurait besoin de faire de la publicité. »

■ **Vision 2000 promet aux travailleurs autonomes de payer leur loyer ou leurs mensualités d'automobile s'il survient une situation d'invalidité.**

Là encore, compte tenu des faibles marges, on est loin des annonces à la télévision. D'autant que, selon cet autre courtier de la rive sud de Montréal, *Vision 2000* est un bon produit pour se protéger à prix modique, mais il ne remplace pas une bonne assurance salaire.

De plus, ce n'est pas une police garantie. La compagnie peut décider de ne plus couvrir l'assuré.

Selon M. Lord, de nombreuses personnes sont tout de même susceptibles d'être intéressées, de la femme au foyer à celui qui démarre une entreprise. Les conditions d'admissibilité mentionnent que l'assuré doit avoir travaillé au moins quatre semaines pour souscrire la police.

Enfin, il faut noter que la condition physique de la personne l'année précédente est prise en compte.

De plus, les personnes séropositives ou atteintes du sida ne sont pas admises. ■

## La gestion de l'invalidité

Ça passe par l'action

**POSACTI** n

Une garantie d'assurance collective qui donne des résultats

Renseignez-vous dès maintenant auprès des compagnies d'assurances suivantes:

Assurance vie Desjardins-Laurentienne, Industrielle-Alliance, Personnelle-Vie, London Life, SSQ VIE, Standard Life, La Survivance

ou directement auprès de votre courtier ou de **SOLAREH** au 1-800-668-8428

FORMATION EN

## ASSURANCE DE DOMMAGES ASSURANCE DE PERSONNES

- Attestation d'études collégiales en assurance de dommages (A.E.C.)
- Attestation d'études collégiales en assurance de personnes (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.)



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

Tél.: 982-3437, poste 2057  
Télécopieur: 982-3458



**LA GARANTIE, COMPAGNIE D'ASSURANCE DE L'AMÉRIQUE DU NORD**  
un assureur entièrement canadien  
opérant à travers un réseau de courtiers indépendants



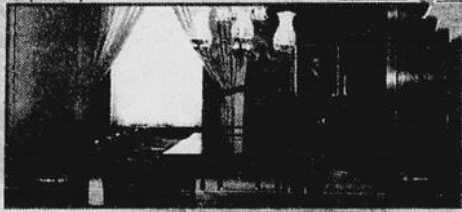
Nos débuts : Montréal au 19<sup>e</sup> siècle  
Risques corporatifs

1872

125  
ANS

1997

Cautionnement de grands projets : Pont I.P.E. 1997  
Assurance des particuliers



La Société est spécialisée dans les secteurs  
cautionnement, détournement, responsabilité des administrateurs  
et dirigeants, et assurance «V.I.P.» des particuliers

Siège social : Montréal

Succursales : Halifax, Québec, Montréal, Toronto, Woodstock, Edmonton, Vancouver

# Compagnies d'assurances générales / 1997

Cahier special

Rang primes au Québec	FILIALES ET REGROUPEMENTS	PRIMES souscrites au Québec		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)		Rang primes au Québec	FILIALES ET REGROUPEMENTS	PRIMES souscrites au Québec		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)				
		1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %			1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %			
		96	95	96	95	96	95			96	95	96	95	96	95			
1	1	Boréal Assurances	370 337	-4	8,76	-0,61	626 935	26	20	21	Union Comm. du Can.-Gén.	49 584	-9	1,17	-0,14	805 432	5	
		AXA Assurances	152 875	-4	3,62	-0,24	222 157	5			Union Commerciale	4 407	-12	0,10	-0,02	82 825	61	
		Boréal-Agricoles	19 142	5	0,45	0,01	40 524	21			<b>GROUPE UNION COMMERCIALE</b>	<b>53 991</b>	<b>-9</b>	<b>1,28</b>	<b>-0,16</b>	<b>888 257</b>	<b>8</b>	
		Axa Pacifique	9 801	5	0,23	0,01	490 583	29			Citadelle-Générale	26 388	7	0,62	0,03	437 794	16	
		Axa (Canada)	644	2967	0,02	0,01	422 705	34			L'Unique	25 718	-13	0,61	-0,10	29 763	15	
		Anglo Canada	-	-	-	-	135 980	13			<b>GROUPE CITADELLE</b>	<b>52 106</b>	<b>-4</b>	<b>1,23</b>	<b>-0,07</b>	<b>467 557</b>	<b>16</b>	
		<b>GROUPE AXA CANADA</b>	<b>552 799</b>	<b>-4</b>	<b>13,08</b>	<b>-0,82</b>	<b>1 938 884</b>	<b>24</b>			22 24	SÉCURITE NATIONALE (5)	50 796	2	1,20	0,00	478 986	91
		Groupe Commerce	403 818	14	9,55	0,99	640 793	10			23 23	FÉDÉRATION	48 309	-5	1,14	-0,09	209 537	171
		Bélaire	111 249	55	2,63	0,90	300 447	56			25 25	Liberté Mutuelle	31 370	-1	0,74	-0,02	858 692	20
		Wellington	631	-98	0,01	-0,85	557 507	-7			Prudentielle d'Amér.-Gén. (6)	12 406	-15	0,29	-0,06	289 022	14	
		St-Maurice	-	-	-	-	18 846	-2			Liberté Mutuelle (Générale)	-	-100	-	-	131 842	102	
		Halifax-Gén.	718	66	0,02	0,01	621 004	91			<b>GROUPE LIBERTE MUTUELLE</b>	<b>43 776</b>	<b>-6</b>	<b>1,04</b>	<b>-0,08</b>	<b>1 279 556</b>	<b>24</b>	
		<b>GROUPE ING CANADA (2)</b>	<b>516 416</b>	<b>12</b>	<b>12,22</b>	<b>1,04</b>	<b>2 138 597</b>	<b>25</b>			24 26	CANADIAN SURETY	31 713	8	0,75	0,04	396 118	45
		Caisses Desjardins, Ass. gén.	344 425	5	8,15	0,26	447 628	13			26 28	CIGNA DU CANADA	28 842	8	0,68	0,04	405 890	24
		La Sécurité	75 594	8	1,79	0,10	100 220	12			27 27	GARANTIE	26 788	-8	0,63	-0,07	555 753	17
		<b>GROUPE DESJARDINS</b>	<b>420 019</b>	<b>6</b>	<b>9,94</b>	<b>0,35</b>	<b>547 848</b>	<b>13</b>			28 29	GAN-Générale (7)	21 033	31	0,50	0,11	497 722	54
		GENERAL ACCIDENT	209 788	-5	4,96	-0,36	2 022 241	6			GAN Canada	4 034	-59	0,10	-0,14	150 636	70	
		GUARDIAN DU CANADA	170 063	21	4,02	0,63	1 070 770	22			Nouvelle Rotterdam (8)	-	-100	-	-	-	-	
		Royale du Canada	147 506	-2	3,49	-0,14	2 291 084	16			<b>GROUPE GAN</b>	<b>25 067</b>	<b>-3</b>	<b>0,59</b>	<b>-0,03</b>	<b>648 358</b>	<b>47</b>	
		Cie d'assurance du Québec	16 995	-21	0,40	-0,12	349 731	6			29 32	PAFCO	24 940	4	0,59	0,01	277 215	137
		<b>GROUPE ROINS HOLDING</b>	<b>164 501</b>	<b>-4</b>	<b>3,89</b>	<b>-0,26</b>	<b>2 640 815</b>	<b>14</b>			Allendale Mutual	13 147	5	0,31	0,01	104 382	2	
		Union Canadienne	112 434	19	2,66	0,38	142 520	44			Affiliated FM	9 811	-6	0,00	-0,25	58 735	159	
		L'Industrielle-Alliance-Gén.	16 501	2	0,39	0,00	21 506	-7			<b>GROUPE ALLENDALE</b>	<b>22 958</b>	<b>0</b>	<b>0,54</b>	<b>-0,01</b>	<b>163 117</b>	<b>30</b>	
		Les Coopérants-Générale	4 943	-34	0,12	-0,06	7 379	-27			31 30	MARKEL	21 495	-16	0,51	-0,11	227 703	22
		<b>GROUPE UNINDAL</b>	<b>133 878</b>	<b>14</b>	<b>3,17</b>	<b>0,32</b>	<b>171 405</b>	<b>30</b>			32 33	JEVCO	20 978	-6	0,50	-0,05	62 718	124
		Lombard (Cie canadienne)	97 025	3	2,30	0,03	844 642	93			33 34	SSQ-GÉNÉRALES	18 502	-2	0,44	-0,02	30 330	12
		Continental	24 874	18	0,59	0,08	536 728	13			34 37	LUMBERMEN'S UNDERWRITING	18 117	13	0,43	0,04	86 122	20
		Lombard	10 848	-11	0,26	-0,04	612 677	50			35 36	LA SOUVERAINE-GÉN.	17 990	8	0,43	0,02	232 543	44
		Tokio	567	-20	0,01	0,00	23 911	134			36 35	CANADA-VIE-GÉN.	17 940	1	0,42	-0,01	201 079	20
		<b>GROUPE LOMBARD DU CANADA</b>	<b>133 314</b>	<b>4</b>	<b>3,15</b>	<b>0,07</b>	<b>2 017 958</b>	<b>51</b>			37 38	GROUPE ESTRIE-RICHELIEU	17 626	11	0,42	0,03	39 779	9
		LA CAPITALE	130 169	24	3,08	0,55	168 706	14			38 41	AMERICAN BANKERS	15 227	12	0,36	0,03	91 357	6
		LLOYD'S DE LONDRES	101 777	-3	2,41	-0,12	1 117 084	2			39 42	GERLING GLOBALE-GÉN.	14 458	8	0,34	0,02	285 341	97
		Canadienne Générale	43 058	-8	1,02	-0,11	741 512	40			40 40	LA PERSONNELLE-GÉN. (9)	14 353	3	0,34	0,00	310 856	33
		Traders Générale	37 574	8	0,89	0,04	366 109	209			41 -	LONDON GARANTIE	13 941	461	0,33	0,27	149 130	77
		Scottish & York	15 253	-5	0,36	-0,03	304 412	75			42 44	RELIANCE	13 262	15	0,31	0,04	285 461	73
		Victoria du Canada	-	-	-	0,06	-	-			43 -	PROMUTUEL RÉASSURANCE (10)	12 228	15	0,29	0,03	135 116	24
		Elite	1 986	145	0,05	0,03	101 678	37			44 -	DORCHESTER (10)	10 777	18	0,25	0,03	19 345	26
		L'Exclusive	-	-	-	-	10 828	-			45 60	KINGSWAY	10 743	128	0,25	0,14	166 866	129
		<b>GR. CANADIENNE GÉNÉRALE (3)</b>	<b>97 871</b>	<b>-3</b>	<b>2,32</b>	<b>-0,12</b>	<b>1 513 711</b>	<b>60</b>			46 48	PROTECTION	10 324	16	0,24	0,03	183 774	15
		Zurich	80 378	-23	1,90	-0,62	2 109 635	31			47 45	BARREAU DU QUÉBEC	9 797	-14	0,23	-0,04	86 537	22
		Travelers Indemnité	11 111	10	0,26	0,02	116 584	31			48 43	SAINT PAUL	9 140	-21	0,00	-0,28	459 900	26
		Zurich du Canada-Indemnité	2 935	89	0,07	0,03	738 915	27			49 -	LAC ST-JEAN (10)	8 646	41	0,20	0,06	8 858	72
		<b>GROUPE ZURICH CANADA</b>	<b>94 424</b>	<b>-19</b>	<b>2,23</b>	<b>-0,57</b>	<b>2 965 134</b>	<b>30</b>			50 -	LÉVISIENNE-ORLÉANS (10)	8 234	8	0,19	0,01	10 390	67
		Missisquoi	82 263	-3	1,95	-0,11	266 107	81			51 51	ALPHA	7 821	0	0,19	0,00	12 846	10
		Economical	7 461	-11	0,18	-0,03	1 432 933	4			52 -	GASPÉSIE-LES ILES (10)	7 694	6	0,18	0,01	7 319	30
		<b>GROUPE ECONOMICAL</b>	<b>89 724</b>	<b>-4</b>	<b>2,12</b>	<b>-0,13</b>	<b>1 699 040</b>	<b>12</b>			53 46	LUMBERMENS MUTUAL	7 634	-21	0,18	-0,05	250 769	16
		WAWANESA	86 807	-1	2,05	-0,06	1 980 128	15			54 49	INSPECT. & ASS. CHAUDIERE	7 588	-13	0,18	-0,03	86 935	8
		American Home	49 726	6	1,18	0,04	974 096	83			55 -	LOTBINIERE (10)	7 240	4	0,17	0,00	14 871	16
		Commerce et Industrie	20 572	1	0,49	0,00	376 557	211			56 47	CUMIS-GÉN.	7 177	-20	0,17	-0,05	57 782	14
		New Hampshire	55	-	-	-	93 405	95			57 57	NORD-AMÉRICAINNE, PREMIERE	7 146	21	0,17	0,03	30 404	55
		<b>GR. AMERICAN INTERNATIONAL</b>	<b>70 353</b>	<b>5</b>	<b>1,66</b>	<b>0,04</b>	<b>1 444 058</b>	<b>106</b>										
		Chubb du Canada	69 100	8	1,63	0,09	607 341	21										
		Fédérale	320	96	0,01	-	11 991	-12										
		<b>GROUPE CHUBB</b>	<b>69 420</b>	<b>8</b>	<b>1,64</b>	<b>0,09</b>	<b>619 332</b>	<b>20</b>										
		Allstate du Canada	63 339	-6	1,50	-0,14	967 387	3										
		Allstate	-	-	-	-	26 064	16										
		<b>GROUPE ALLSTATE</b>	<b>63 339</b>	<b>-6</b>	<b>1,50</b>	<b>-0,14</b>	<b>993 451</b>	<b>3</b>										
		Allianz du Canada	56 267	3	1,33	0,01	469 350	36										
		Trafalgar du Canada	6 285	-20	0,15	-0,04	159 776	93										
		<b>GROUPE ALLIANZ DU CANADA</b>	<b>62 552</b>	<b>0</b>	<b>1,48</b>	<b>-0,03</b>	<b>629 126</b>	<b>47</b>										
		Sté Nationale d'Assurance	44 496	-8	1,05	-0,11	85 218	50										
		Dominion du Canada	2 307	-91	0,05	-0,60	1 054 095	18										
		Optimum Agricole (4)	9 203	4	0,22	0,00	14 109	37										
		Canassurance-Gén.	1 687	-6	0,04	0,00	10 352	-21										
		<b>GROUPE OPTIMUM GÉNÉRAL</b>	<b>57 693</b>	<b>-33</b>	<b>1,36</b>	<b>-0,71</b>	<b>1 163 774</b>	<b>19</b>										



22  
Mercredi  
Wednesday

REUNION D'ÉQUIPE (X)

- production
- planification
- organisation

dîner avec client!

IMPORTANT! téléphoner Sylvie Carpentier 288-1993

rencontrer Claude à 16h30 avant réunion

## Compagnies d'assurances générales / 1997

Cahier  
spécial

Rang primes au Québec	FILIALES ET REGROUPEMENTS	PRIMES souscrites au Québec		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)	
		1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %
96	95						
58	BEUCE (10)	7 143	5	0,17	0,00	12 803	19
59	COATICOOK-SHERBROOKE (10)	7 131	8	0,17	0,01	8 331	49
60	PORTNEUVIENNE (10)	7 070	8	0,17	0,01	12 331	21
61	ABITIBIENNE (10)	6 865	14	0,16	0,02	9 611	65
62	APPALACHES (10)	6 599	6	0,16	0,01	7 167	10
63	53 CONTINENTAL CASUALTY	6 586	-8	0,16	-0,02	76 220	48
64	54 FEDERATED DU CANADA-GÉN.	6 517	0	0,15	0,00	126 856	17
65	DEUX-MONTAGNES (10)	6 467	24	0,15	0,03	10 840	23
66	OUTAOUAIS (10)	6 325	4	0,15	0,00	6 803	57
67	50 ARKWRIGHT	6 289	-23	0,15	-0,05	36 044	-11
68	PRAIRIES (10)	5 882	7	0,14	0,01	6 661	44
69	LANAUDIERE (10)	5 811	21	0,14	0,02	8 925	37
70	LAC ST-PIERRE (10)	5 637	35	0,13	0,03	9 833	33
71	61 CRÉDIT A.C.I.	5 300	15	0,13	0,01	16 494	12
72	KAMOURASKA (10)	5 158	3	0,12	0,00	12 997	37
73	59 CHAMBRE DES NOTAIRES	5 129	3	0,12	0,00	50 989	19
	Hartford Incendie	5 003	-33	0,12	-0,06	234 652	17
	Hartford du Canada	9	-10			29 403	41
74	52 GROUPE HARTFORD DU CANADA	5 012	-33	0,12	-0,06	264 055	19
75	EST (10)	4 952	11	0,12	0,01	6 875	34
76	BOIS-FRANCS (10)	4 939	32	0,12	0,03	7 578	36
77	VALMONT (10)	4 814	7	0,11	0,01	9 421	66
78	BELLECHASSE (10)	4 724	5	0,11	0,00	16 600	14
79	63 LA MARITIME	4 660	4	0,11	0,00	22 474	27
80	62 FABRIQUES DE QUÉBEC	4 642	2	0,11	0,00	60 073	9
81	FRONTENAC (10)	4 623	5	0,11	0,00	6 349	53
82	RIVIERE-DU-LOUP (10)	4 601	6	0,11	0,00	6 607	17
83	VAL ST-FRANÇOIS (10)	4 483	58	0,11	0,04	4 604	73
84	58 COSECO	4 337	-23	0,10	-0,03	120 178	79
85	VERCHÈRES (10)	4 259	2	0,10	0,00	4 627	34
86	64 FABRIQUES DE MONTRÉAL	4 217	1	0,10		36 419	8
87	65 SÉCURITÉ DE HARTFORD	4 179	24	0,10	0,02	79 406	65

- (1) L'actif a été combiné pour établir les regroupements et ne tient pas compte des placements inter-compagnies.  
 (2) Le Groupe ING comprend aussi la Western Union, établie dans l'Ouest, dont l'actif n'est pas inclus ici.  
 (3) Victoria du Canada et Traders Générale ont fusionné pour devenir la Compagnie d'assurance Traders Générale le 1<sup>er</sup> janvier 1996.  
 (4) L'Union Québécoise est devenue Optimum Assurance Agricole le 31 mai 1996. Optimum Général (auparavant Groupe National d'Assurances) avait acquis l'Union Québécoise et les portefeuilles de Canassurance et de Dominion du Canada au Manitoba en 1995.  
 (5) La Sécurité Nationale est membre du Groupe Meloche Monnex.  
 (6) Le groupe Liberté Mutuelle a acquis la division canadienne d'assurance automobile et habitation de la Prudentielle d'Amérique en janvier 1997.  
 (7) Simcoe & Érié est devenue Gan-Générale le 21 février 1996.  
 (8) La Nouvelle Rotterdam a cessé ses activités le 1<sup>er</sup> juillet 1996.  
 (9) La Personnelle est détenue par la Compagnie d'assurance CIBC depuis le 31 mars 1994.  
 (10) Membre du Groupe Promutuel; les compagnies faisant partie du Groupe sont présentées individuellement cette année.

Source: Rapport annuel 1996 de l'Inspecteur général des institutions financières (IGIF)  
 Tableau: LES AFFAIRES - Recherche: Céline Gélinas-Beauchamp  
 Tél: (514) 392-2005 Internet: gelinasc@mail.transc.com

Rang primes au Québec	FILIALES ET REGROUPEMENTS	PRIMES souscrites au Québec		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)	
		1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %
96	95						
88	55 Commonwealth Home GROUPE HOME INSURANCE	3 841	-31	0,09	-0,04	646 842	98
		9	-99	0,00	-0,02	67 463	4
		3 850	-38	0,09	-0,06	714 305	83
89	56 MOTORS	3 184	-48	0,08	-0,07	289 847	-7
90	66 ORDRE DES DENTISTES	2 809	7	0,07	0,00	13 653	33
91	67 AMERICAN ROAD	2 430	-3	0,06	0,00	30 365	11
92	68 CHRYSLER INSURANCE	1 910	-1	0,05	0,00	21 274	10

## Qu'ont en commun 500 000 joueurs de hockey, le Titanic et Marlon Brando ?

Un seul courtier : B.F. Lorenzetti et Associés Inc. (BFL) !



Depuis 1987, BFL s'est taillé une place de choix dans l'industrie de l'assurance en développant une expertise dans des domaines bien particuliers :

- Production de films et spectacles
- Associations sportives et de loisir
- Biens et responsabilité des entreprises
- Municipalités
- Fermes et assurance équestre
- Assurance maritime / aviation

Nous couvrons les risques les plus inhabituels. La voix d'une chanteuse d'opéra? L'entrepôt de BPC de St-Glinglin? La traversée de l'Atlantique de 50 000 cochons? Le premier vol d'essai de votre dernier prototype? L'ascension du Mont Everest? Peu importe vos besoins, nous trouverons la couverture adaptée à votre situation, n'importe où dans le monde. Aucun autre courtier ne peut rivaliser avec l'expertise de nos professionnels chevronnés. Notre équipe dynamique s'assurera de bien vous satisfaire en tout temps, et pour longtemps.

*Pas surprenant que BFL soit devenu  
le plus important courtier à caractère privé  
assurant les PME dans l'Est du Canada...*

B.F. LORENZETTI & ASSOCIÉS INC.  
1801, McGill College, suite 999  
Tél.: (514) 843-3632 • Fax: (514) 843-3842  
E-Mail: BFL@masc.web.com

## U ULTIMA ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS

**Vous travaillez deux fois plus fort et plus vite !  
NOUS AUSSI !**

**Pour réussir en affaires, il faut redoubler d'ardeur  
pour offrir à nos clients un service attentif et constant.**

C'est pourquoi nous, les courtiers Ultima, choisissons pour vous les meilleurs programmes d'assurances auto, habitation et entreprise sur le marché. Notre expertise et notre pouvoir d'achat nous permettent de vous offrir plus de services à des taux avantageux.

C'est ainsi que nous sommes devenus le plus important regroupement de courtiers d'assurance, avec plus de 100 cabinets présents partout au Québec !

**LA FORCE**  
du groupe<sup>MD</sup>

programmes  
d'assurances  
1 800 26 ULTIMA  
(Bon Prix \$)

IMPORTANT

Rang/emplois au Québec	Nb d'employés au Québec	COURTIERS OU REGROUPEMENTS (R) Regroupement (C) Société de courtage	Volume de primes	Spécialisation	Filiales	Principaux actionnaires
1	1 200	Groupe Ultima (R)	337,0	Assurances de dommages, de personnes, collectives, services financiers	Info-Ultima (1992), Serv. fin. Ultima-Dubeau, Ultima Europe	125 cabinets membres (dont 11 du Gr. Pro Assurances et 21 du Gr. L. Lachance)
2	500	GroupAssur Plus (R)	248,0	Conception de programmes sur mesure en assurance commerciale	Regroupement de courtiers indépendants	Cargest [Gil Cardinal] (25%), chacun des 25 bureaux membres
3	280	Aon Reed Stenhouse (C)		Gestion de risques, entreprises, prévention des sinistres	Aon Parizeau	Aon Corporation [Chicago] (100%)
4	250	Dale-Parizeau L.M. (C)	97,5	Assurances de dommages (automobile, habitation, entreprises), de personnes, etc.	Aucune	Gestion LaGarde Massicotte (100%)
5	201	AssurExperts (R)	55,0	Assurances de personnes, de dommages, placement, autocaravanes	Regroupement de 40 cabinets	Pierre Boisvert (50%), Réal Breton (50%)
6	184	Meloche Monnex (C)	62,5	Assurances habitation, automobile, voyage, invalidité, santé et vie, entreprises, etc.	Meloche Monnex, courtiers d'assurance, J. Meloche	Services financiers CT (100%)
7	160	J & H/Marsh & McLennan (C)		Assurances générales (commerciales et industrielles)	Pratte-Morrisette; Dupuis, Parizeau, Tremblay	Marsh & McLennan Companies [New York] (100%)
8	140	Groupe A-R Lussier (C)	45,0	Assurances générales (bateaux et commercial)	12 succursales et bureaux affiliés	André Lussier (100%)
8	140	Groupe Lyras (C)	45,0	Assurances générales, services financiers	Centre administratif, 12 succursales, 6 bureaux affiliés	Serge Lyras (100%)
10	128	Sedgwick (C)	150,0	Gestion de risques, courtage d'assurance, avantages sociaux	Société conseil SNL; Lamarre Caty, Houle	Groupe Sedgwick (Canada) (100%)
11	125	D'Arçon & Associés (C)	27,0	Bureau multidisciplinaire d'assurances générales, équipements forestiers, plans	Aucune	Jacques D'Arçon, Lise D'Arçon (ens. 100%)
12	122	Groupe L.A.H. (C)	34,0	Assurances de personnes et assurances générales (marketing de masse)	Lewis, Apedaile & Hanson; Dagenais, Lareau; Drouin, Mills; Bellemare et Lemaire	Dirigeants et membres du groupe
12	122	Groupe d'assurances Verrier (C)	36,0	Manufacturier/exportation, entrepreneur, pharmaceutique	Aucune	Placements M. Verrier (100%)
14	110	Willis Corroon Melling (C)	50,0	Construction, manufacturier/exportation, aviation, institutions financières, etc.	Willis Corroon Melling (Canada)	Willis Corroon Group plc (100%)
15	94	Groupe Jetté Assurances (R)	22,0	Assurances de personnes, des entreprises, services financiers et gestion	29 courtiers affiliés	Fernand Jetté (100%)
16	93	Groupe Dubeau (R)	25,0	Assurances de personnes, fonds d'inv., valeurs mobilières, planification financière	Regroupement de 1 800 courtiers	Roland Dubeau (100%)
17	85	Groupe Cyr (C)	22,0	Assurances générales, vie, REER, hypothèques, salaires, collectives, juridiques, fonds d'inv.	Six bureaux affiliés au Québec	Jean-Jacques Cyr (60%), Édith Cyr (20%), Louis Cyr (20%)
18	82	Groupe Vézina & Associés (C)	25,0	Assurance I.A.R.D. et services financiers	Vézina, Phaneuf & ass.; Vézina, Racette & ass.; Vézina, Rivest & ass.	Jean Vézina (50%), Luc Vézina (50%)
19	80	Courvie (C)	9,0	Planification financière, placement garanti, fonds mutuels, assurances de personnes, etc.	Courvie Montréal, Courvie West Island, Courvie N-B	Réal J. Parent (50%), Rodrigue Julien (50%)
20	73	Morris & Mackenzie (C)	37,0	Courtage d'assurance, conseil en gestion des risques et avantages sociaux pour entreprises	Aucune	29 cadres de l'entreprise
21	70	Groupe Plural (C)	22,3	Assurances de dommages, de personnes, services financiers, immobilier	7 cabinets	Julien, Guylaine, Bruno et Jacques Brisson, Carmen Lamarre
22	48	Eugène Lavoie (C)	17,0	Assurances générales, vie, REER, planification financière, hypothèques, etc.	Aucune	Robert Lavoie (90%), Denis Harrington (10%)
23	45	B.F. Lorenzetti & associés (BFL) (C)	45,0	Spectacle, maritime, municipalités, responsabilité professionnelle, PME	Eric Motzfeldt & cie, TSW Mngt, BFL Ontario, Classic Equine	Barry F. Lorenzetti, Jos. Paré, E.H. Gathercole, F.A. Howden
24	44	Réseau d'ass. Abitibi-Témiscamingue (R)	17,9	Assurances générales	Aucune	Secours; E.M. Bégin; Legault Bilodeau; Roy Thiboutot; F. Carpentier, etc.
25	40	Courtiers Unis (R)	12,0	Assurances de dommages, assurances de personnes	12 cabinets membres	Six actionnaires
26	35	Chartier, Moisan & Associés (C)	21,5	Assurances générales (secteur du transport)	Aucune	Marcel, Christian et Pierre Chartier, Gaston Lavallée, Pierre Charron
26	35	Assurathèque Bernier, Garon, Lemay (C)	10,0	Assurances des particuliers, entreprises, cautionnement, services financiers	Aucune	Vincent Bernier, Benoît Bernier, Gilles Bernier (ens. 100%)
28	30	G. Proulx & associés (C)	12,5	Assurances des entreprises, des particuliers, automobile, responsabilité professionnelle, etc.	Aucune	Louis Proulx, Charles Proulx, Pierre Senécal (ens. 100%)
29	24	Assurances Juneau Laroche & associés (C)	10,2	Assurances générales (automobile, particuliers, entreprises)	Aucune	Noël Juneau (50%), Daniel Laroche (50%)
30	22	Groupe Global (C)	8,0	Assurances générales et vie, administrateurs et dirigeants, professionnels	Aucune	Gilles Bergeron, Jacques Martin, André Lafontaine
30	22	J.P. Mallette & associés (C)	8,8	Assurances générales (commercial, industriel, cautionnement)	Aucune	Gérard Lamarche (100%)
32	20	Courtiers d'assurance Nichol (C)	5,5	Assurances générales des entreprises (petites et moyennes) et des particuliers	Aucune	Garry Nichol, Richard Corrivault, Sheila Hall
33	15	Assurances Taillon, Bégin & Associés (C)	5,0	Assurances générales (commercial, industriel, manufacturier)	Aucune	Claude Taillon (50%), Claude Bégin (50%)

## Variations annuelles

Par rapport à 1995, on note en 1996, dans le secteur des assurances de personnes, une baisse de 8,4 % du total des primes souscrites directes, ainsi qu'une baisse de 35,6 % des rentes individuelles et collectives.

Cette différence, calculée à partir du total de cette année comparé au total de l'an dernier, s'explique par un léger ralentissement dans les rentes.

En revanche, dans le secteur des assurances générales, on note en 1996 par rapport à 1995, une hausse du total des primes souscrites de 2,1 %.

## S'affirmer en sortant des sentiers battus

C'était il y a 10 ans. En décembre 1987, le cabinet **B.F. Lorenzetti & associés** ouvrait ses portes à Montréal, avec cinq employés. Depuis, il a ouvert un second bureau à Toronto et il compte aujourd'hui une soixantaine d'employés.

« Nous proposons des assurances traditionnelles. Mais **Barry Lorenzetti**, qui a fondé la société, aime ce qui sort de l'ordinaire », explique **Joanne Camacho**, associée.

Par acquisitions et par associations, le cabinet en est arrivé à assurer les productions cinématographiques, par exemple.

« Notre division films a déjà assuré, cette année seulement, une soixantaine de productions, dont *Free Money*, actuellement en tournage à Montréal avec **Marlon Brando**, **Donald Sutherland** et **Mira Sorvino**. »

Ce secteur, dans lequel il y a encore peu de concurrence, représente une bonne partie du chiffre d'affaires de l'entreprise.

« Tout est à assurer : les comédiens, l'équipement, les lieux de tournage. En étudiant le scénario, il faut tout prévoir : les cascades, etc. »

Autre particularité de ce cabinet : c'est lui qui assure toutes les équipes de hockey amateur du Canada.

Marché intéressant, puisqu'il représente dans les dossiers de la société 500 000 joueurs, et 100 000 arbitres et entraîneurs.

Enfin, l'année dernière, **M. Lorenzetti** a acquis **Classic Equine** et, depuis, il assure les chevaux de course.

## Compagnies d'assurances de personnes / 1997

Cahier spécial

Rang primes au Québec	FILIALES ET REGROUPEMENTS	PRIMES souscrites au Québec		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)		Rang primes au Québec	FILIALES ET REGROUPEMENTS	PRIMES souscrites au Québec		PART DE MARCHÉ		ACTIF COMBINÉ (1)			
		1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %			1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %	1996 (000 \$)	var. %		
96	95							96	95								
1	1	Desjardins-Laurentienne (2) Impériale La Laurentienne-Corporation Laurier <b>GR. DESJARDINS-LAURENTIENNE</b>	998 943 30 176 41 381 10 718 <b>1 081 218</b>	5 -39 -10 -11 <b>-7</b>	17,26 0,52 0,72 0,19 <b>18,68</b>	0,60 -0,26 -0,01 -0,01 <b>0,32</b>	4 275 836 3 204 573 911 485 175 715 <b>8 567 609</b>	0,01 -0,01 -0,04 0,09 <b>0,00</b>	22	24	ZURICH DU CANADA-VIE	46 381	-5	0,80	0,03	719 484	0,05
2	2	L'Industrielle-Alliance-vie (3) Nationale du Canada Union Canadienne-vie North West du Canada <b>GR. INDUSTRIELLE/ALLIANCE</b>	347 169 60 940 6 396 2 445 <b>416 950</b>	-36 51 -3 -51 <b>-29</b>	6,00 1,05 0,11 0,04 <b>7,21</b>	-2,53 0,41 0,01 -0,04 <b>-2,15</b>	5 032 650 2 000 426 - 546 851 <b>7 579 927</b>	0,09 0,03 - -0,01 <b>0,06</b>	23	26	UNION COMMERCIALE DU CDA-VIE	43 806	-8	0,76	0,00	848 604	0,10
3	4	<b>SSQ-VIE</b>	364 637	-3	6,30	0,34	1 186 266	0,02	24	27	WESTBURY CANADIENNE (7)	42 393	-8	0,73	0,01	149 828	-0,53
4	3	<b>SUN LIFE DU CANADA</b>	361 076	-16	6,24	-0,53	32 457 796	0,09	25	28	AXA ASSURANCES	40 988	11	0,71	0,13	118 531	0,13
5	11	<b>LONDON LIFE (4) (6)</b>	299 071	36	5,17	1,69	18 289 866	0,20	26	-	BANQUE NATIONALE	37 751	-	0,65	0,65	42 520	0,18
6	9	<b>MANUFACTURERS - VIE (5)</b>	284 567	27	4,92	1,37	24 946 558	-0,09	27	29	PAUL REVERE	37 338	5	0,65	0,08	679 761	0,04
7	6	<b>MUTUELLE DU CANADA</b>	276 618	-6	4,78	0,10	18 659 988	0,03	28	22	COLONIA	37 011	-35	0,64	-0,26	612 638	0,09
8	8	Métropolitaine-vie Métropolitaine du Canada <b>GROUPE LA MÉTROPOLITAINE</b>	208 226 63 785 <b>272 011</b>	1 -6 <b>-1</b>	3,60 1,10 <b>4,70</b>	0,33 0,02 <b>0,35</b>	5 943 139 850 830 <b>6 793 969</b>	0,04 0,10 <b>0,05</b>	29	30	LA SURVIVANCE	35 059	-1	0,61	0,05	116 005	-0,01
9	10	<b>CANADA SUR LA VIE</b>	236 173	7	4,08	0,58	19 012 764	0,10	30	32	L'UNION-VIE	30 161	43	0,52	0,19	200 174	0,16
10	5	<b>STANDARD LIFE</b>	227 373	-33	3,93	-1,41	10 795 276	0,03	31	25	ROYALE VIE DU CANADA (8)	27 587	-43	0,48	-0,30	752 465	0,02
11	12	MFQ-Vie Personnelle Vie <b>GROUPE MFQ</b>	154 053 40 246 <b>194 299</b>	6 10 <b>6</b>	2,66 0,70 <b>3,36</b>	0,35 0,12 <b>0,47</b>	884 753 35 613 <b>920 366</b>	0,06 0,23 <b>0,07</b>	32	31	MUTUELLE D'OMAHA	26 666	-1	0,46	0,03	411 430	0,03
12	7	Prudentielle d'Amérique Prudentielle d'Amér.-Vie <b>GR. PRUDENTIELLE D'AMÉRIQUE</b>	165 539 14 166 <b>179 705</b>	-37 2 <b>-35</b>	2,86 0,24 <b>3,11</b>	-1,30 0,02 <b>-1,27</b>	1 171 361 229 206 <b>1 400 567</b>	-0,72 0,30 <b>-0,68</b>	33	33	L'EXCELLENCE	24 431	28	0,42	0,12	28 563	0,21
13	14	<b>TRANSAMERICA DU CANADA</b>	148 504	-3	2,57	0,15	1 474 990	0,11	34	34	VOYAGEUR (CIE D'ASS.)	18 700	-1	0,32	0,02	84 341	0,14
14	17	<b>MARITIME-VIE</b>	138 530	33	2,39	0,74	3 400 975	0,00	35	36	GERLING GLOBALE-VIE (8)	16 106	13	0,28	0,05	303 624	0,02
15	15	Assoc. d'Hosp. du Québec Canassurance-vie <b>GR. CROIX-BLEUE/ CANASSURANCE</b>	84 031 49 840 <b>133 871</b>	-5 2 <b>-2</b>	1,45 0,86 <b>2,31</b>	0,05 0,09 <b>0,14</b>	88 228 77 033 <b>165 261</b>	0,15 -0,29 <b>-0,11</b>	36	35	FINANCIAL DU CANADA-VIE	15 702	-2	0,27	0,02	241 769	0,25
16	13	<b>GREAT-WEST (6)</b>	133 454	-21	2,31	-0,36	11 507 667	-0,01	37	38	CHEVALIERS DE COLOMB	14 215	33	0,25	0,08	577 390	0,12
17	18	<b>NN ASSURANCE-VIE DU CDA</b>	85 041	-13	1,47	-0,08	1 051 643	0,09	38	37	NORWICH UNION-VIE	11 448	-9	0,20	0,00	559 808	0,06
18	20	Aetna-vie du Canada Aetna-vie <b>GROUPE AETNA</b>	83 729 730 <b>84 459</b>	31 -33 <b>30</b>	1,45 0,00 <b>1,46</b>	0,43 -0,02 <b>0,43</b>	2 107 479 67 618 <b>2 175 097</b>	-0,03 0,01 <b>-0,02</b>	39	40	PREMIÈRE DU CANADA	11 396	11	0,20	0,03	28 326	0,30
19	19	<b>COMBINED D'AMÉRIQUE</b>	77 091	5	1,33	0,17	357 514	0,30	40	39	UNUM D'AMÉRIQUE	10 838	5	0,19	0,02	242 174	0,27
20	23	<b>CROWN</b>	60 489	18	1,05	0,23	5 830 712	-0,03	41	45	ITT HARTFORD DU CANADA	9 604	16	0,17	0,03	131 230	0,11
21	21	<b>EMPIRE</b>	47 593	-20	0,82	-0,11	1 272 835	0,05	42	41	PENNSYLVANIA LIFE	9 026	-7	0,16	0,00	148 035	0,08
									43	43	AMERICAN BANKERS - VIE	8 983	4	0,16	0,02	53 843	0,07
									44	42	CITADELLE-GÉN. (9)	8 830	-6	0,15	0,00	437 794	0,16
									45	44	L'ASSOMPTION	8 131	-4	0,14	0,01	367 169	0,04
									46	46	CANADO-AMÉRICAINNE	7 132	-11	0,12	0,00	18 290	-0,14
									47	-	PRIMERICA DU CANADA	7 073	13	0,12	0,02	135 089	0,17
									48	-	AMERICAN INTERNATIONAL	6 966	19	0,12	0,03	63 734	0,10
									49	47	PROMUTUEL-VIE	6 461	1	0,11	0,01	36 897	0,08
									50	-	UNION DU CANADA	5 584	-11	0,10	0,00	56 632	0,01
									51	-	HERITAGE	5 055	-12	0,09	0,00	20 145	1,04

**Note :** Depuis 1992, les états financiers sont établis conformément aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) selon les dispositions de la Loi sur les sociétés d'assurance à charte fédérale. Ce changement de méthode comptable 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, à charte fédérale comme à charte québécoise, ont graduellement adopté ces nouvelles normes comptables.

(1) L'actif est combiné (et non consolidé) pour établir les regroupements. Les placements inter-compagnies ne sont pas ici pris en compte.

(2) Assurance Vie Desjardins-Laurentienne et Aetna-vie se sont fusionnées pour devenir Assurance vie Desjardins-Laurentienne le 30 décembre 1995.

(3) La Solidarité a été fusionnée avec L'Industrielle-Alliance le 1<sup>er</sup> février 1996.

(4) La London Life a acquis la Prudentielle d'Amérique et la Prudentielle d'Amérique-vie en janvier 1996.

(5) Manufacturers et la Nord-Américaine-vie ont fusionné pour devenir la compagnie d'assurance-vie Manufacturers le 1<sup>er</sup> janvier 1996.

(6) La Great-West a présenté une offre ferme pour acquérir la London Life en août dernier. L'actif de la Great-West exclut ses activités américaines.

(7) La Westbury Canadienne a été acquise par Gestion d'assurance RBC en janvier 1996.

(8) La Royale vie a acquis en août 1997 le portefeuille d'assurance vie de la Gerling Globale du Canada. Cette acquisition augmente ses

primes totales de 60 M\$ et son actif, de 100 M\$.

(9) Les primes de la Citadelle-Générale ont été souscrites dans le secteur des accidents et maladie.

Source: Rapport annuel 1996 de l'Inspecteur général des institutions financières  
Tableau: LES AFFAIRES

Recherche: Céline Gélinas-Beauchamp  
Tél: (514) 392-2005

Internet: gelinasc@mail.transc.com

Les assurances

La Capitale

Sûr et direct.

Les affaires c'est pas toujours rose

Vandalisme • Perte de revenu • Faussaires • Vol hors des lieux  
Retrouvez donc aux assurances La Capitale des produits d'assurance répondant parfaitement aux besoins des petits commerces, des travailleurs autonomes et autres professionnels.

QUÉBEC

(418) 644-0607 Sans frais: 1 800 644-0607

*Parfois*

N'ÊTRE COUVERT QU'À

*60%*

*ne suffit pas.*



*C'est la raison pour laquelle UNUM CANADA® a créé l'assurance Invalidité Plus,™ le seul contrat qui prévoit des prestations pour invalidité catastrophique. Conjuguée à l'assurance-invalidité de longue durée d'UNUM CANADA, l'assurance Invalidité Plus permet de remplacer jusqu'à la totalité du revenu mensuel au lieu du traditionnel 60% ou 66 2/3%. Un grand soupir de soulagement s'il vous faut des soins personnels, de l'équipement adapté ou transformer votre logement. Ce n'est là qu'un exemple parmi tant d'autres des solutions innovatrices offertes par UNUM. En vous souhaitant de vivre longtemps.*



**UNUM CANADA**  
*Nous voyons plus loin.*