

# LES AFFAIRES

MONTRÉAL, LE SAMEDI 26 SEPTEMBRE 1992

CAHIER B 16 PAGES

## ASSURANCES

**LIBRE-ÉCHANGE À TROIS ET ASSURANCES : LE MEXIQUE S'EST MÉNAGÉ DES MESURES TRANSITOIRES JUSQU'EN L'AN 2000**



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) aura pour effet, dès qu'il aura été ratifié par le parlement du Canada, le congrès des États-Unis et le sénat mexicain, d'ouvrir le marché des acquisitions de compagnies d'assurances entre ces trois pays, avec toutefois des dispositions protectionnistes au profit du Mexique.

« Les textes techniques viennent à peine d'être publiés. Ils nous indiquent que les Mexicains ont pu se négocier des mesures transitoires afin de protéger partiellement leur marché des assurances jusqu'en l'an 2000 », a déclaré aux AFFAIRES, Alain Dugal, premier directeur au bureau montréalais de Price Waterhouse.

Jusqu'à maintenant, la loi fédérale régissant l'industrie des assurances interdisait aux compagnies étrangères de détenir plus de 25 % de l'actif d'une compagnie d'assurances canadienne.

Dans le cas d'un actionnaire individuel, la limite était de 10 %. Avec l'Accord de libre-échange (ALE) entre les États-Unis et le Canada, cette restriction n'existait déjà plus pour les Américains. L'entente à trois aura pour effet d'accor-

der le même avantage au Mexique.

Il faut toutefois souligner qu'en vertu de la Loi québécoise sur les assurances, les compagnies qui détiennent une charte provinciale ne peuvent céder des parts de leur actif à des intérêts étrangers que jusqu'à concurrence de 30 %.

Rien n'indique, pour l'instant, que Québec ait l'intention d'abroger cette loi.

### Jusqu'en l'an 2000

Après la ratification de l'Accord de libre-échange nord-américain par les autorités législatives des trois pays, les Américains et les Canadiens devront donc attendre l'an 2000 pour que le marché mexicain leur soit totalement ouvert.

« Le Mexique continuera de bénéficier de mesures protectionnistes pour son industrie des assurances pendant les huit prochaines années. Cependant, deux avenues nous seront offertes, ainsi qu'au Américains, pendant cette période pour accéder au marché mexicain, soit en créant des coentreprises, soit en créant une filiale mexicaine », a expliqué M. Dugal.

Dans le cas d'une coentreprise, les partenaires américains et canadiens ne pourront toutefois détenir que 30 % de la nouvelle entité corporative mexicaine. Ce pourcentage s'applique jusqu'en 1994; il passe ensuite à 51 % en 1998 pour être finalement porté à 100 % en l'an 2000.

Seconde possibilité : la filiale mexicaine. Dans ce cas, les compagnies d'assurances canadiennes peuvent d'ores et déjà détenir en totalité l'actif de la filiale.

Il y a toutefois deux restrictions de taille à cette disposition de l'entente. Tout d'abord, la filiale ne pourra représenter plus de 1,5 % du marché des assurances au Mexique.

En second lieu, l'ensemble des filiales mexicaines détenues par des intérêts étrangers ne pourra dépasser 6 % de la valeur du marché local des assurances.

Ce pourcentage passera à 12 % en 1999. Ces deux restrictions seront, bien sûr, abolies à la fin des mesures transitoires, c'est-à-dire en l'an 2000.

MICHEL DE SMET

CAHIER DÉTACHABLE

**IL VAUT TOUJOURS LA PEINE DE MAGASINER SES ASSURANCES**

Le magasinage de sa police d'assurance-auto ou d'assurance-habitation est plus que jamais rentable. Un tableau exclusif des comparaisons entre compagnies d'assurances pp. B-2,3

**LES PRINCIPALES COMPAGNIES D'ASSURANCES AU QUÉBEC**

Le journal LES AFFAIRES présente ses classements annuels des assureurs généraux et des assureurs de personnes au Québec

pp. B-8,9,14,15

**LES COUPURES DANS LES RÉGIMES PUBLICS MODIFIERONT LES RÉGIMES PRIVÉS**

Québec a largement coupé dans les services de santé offerts naguère gratuitement aux citoyens. Pour les assureurs privés, ces coupures représentent l'ouverture de nouveaux marchés

p. B-12



Photo: Courtoisie de Siemens

Les soins dentaires sont souvent inclus dans les assurances collectives, mais maintenant, des coûts supplémentaires s'ajouteront avec la désassurance des enfants de 10 ans et plus.

Les assureurs directs n'ont pas nécessairement les meilleurs prix

# Il vaut toujours la peine de magasiner ses

Le magasinage de sa police d'assurance-auto ou d'assurance-habitation est plus que jamais une activité rentable, a constaté LES AFFAIRES. Nous avons décelé des différences allant jusqu'à 210 \$ dans le cas d'une pri-

me pour l'automobile et de 133 \$ pour une couverture de sa propriété.

Et un constat s'impose, les compagnies d'assurances générales faisant affaire directement avec le public n'offrent pas nécessairement les

meilleurs prix.

Pour les besoins de ce reportage, nous nous sommes mis dans la peau d'un comptable agréé de 42 ans, marié à une employée de la fonction publique fédérale.

Celui-ci est non-fumeur,

travaille dans un grand bureau du centre-ville de Montréal et vient d'acheter - à son seul nom - un bungalow de 135 000 \$ à Boucherville, jumelé à un garage simple au niveau du sol.

Par ailleurs, notre bon

comptable n'a pas eu de réclamations depuis trois ans. Il conduit une **Ford Taurus LX** sedan quatre portes pour se rendre à son lieu de travail ainsi que pour son usage personnel. À l'occasion, sa femme utilise aussi le véhicule.

Enfin, notre homme détient un permis de conduire depuis plus de 20 ans et présente un dossier impeccable au plan des réclamations depuis six ans ainsi qu'au chapitre des points de démerite.

## Maison : attention au courtier

En assurances générales, le consommateur transige plus souvent qu'autrement par l'intermédiaire d'un courtier. Les plus récentes données font état de quatre transactions sur cinq qui se concluent par cette voie.

Nous avons reproduit cette échelle et contacté divers courtiers en insistant quelquefois pour avoir le produit offert par des compagnies d'assurance dûment identifiées. Quelle ne fut pas notre surprise de constater qu'une protection similaire émanant de la même source pouvait revenir à des prix très différents selon le courtier.

Ainsi, pour notre maison que nous assurons pour 115 000\$ (soit le prix fictif de l'hypothèque) le même plan de protection sous le sceau de **La Prudentielle** (d'Angleterre) nous revenait à un endroit à 405 \$ (le plus haut prix que nous ayons trouvé) et 318 \$ au second, soit un prix très compétitif.

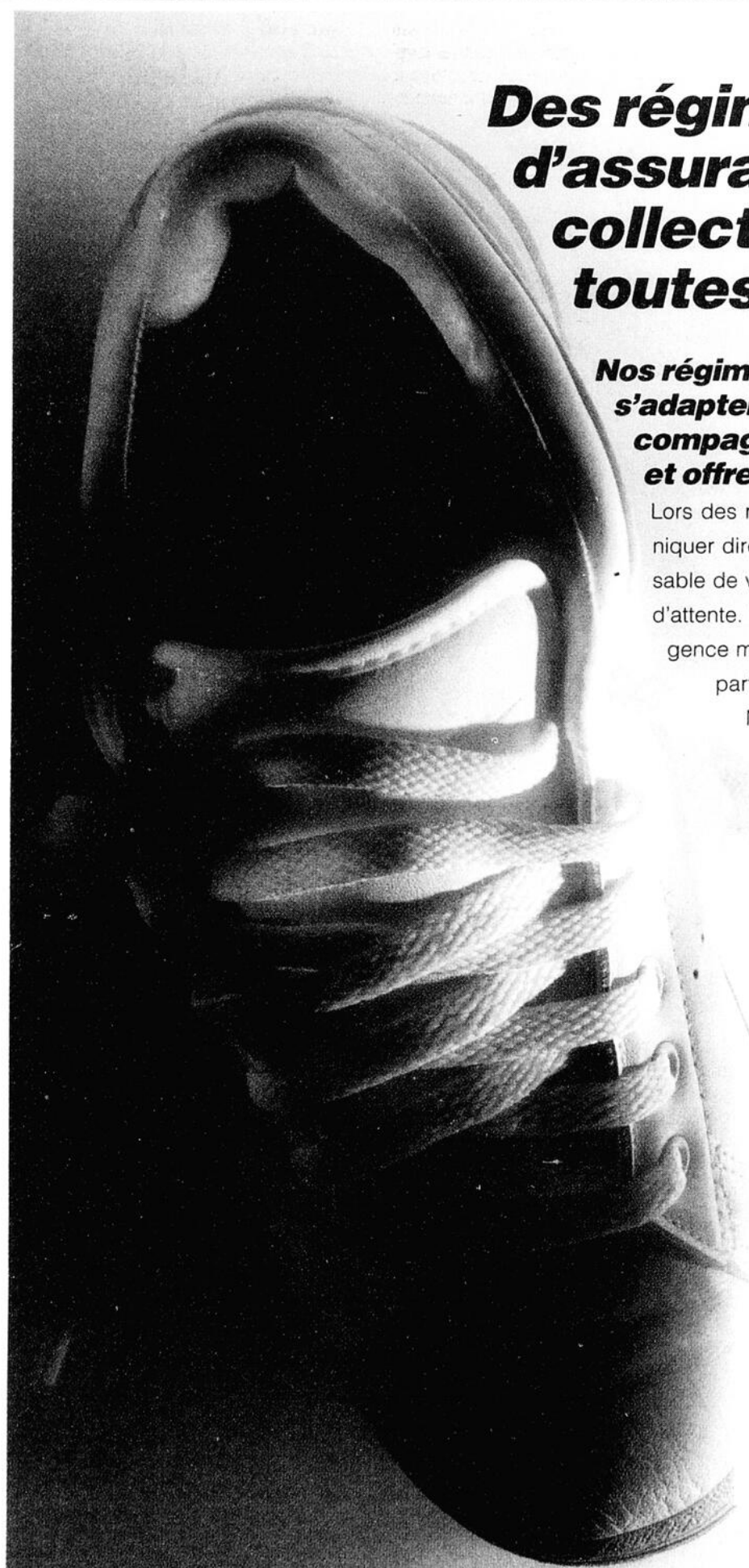
Dans un autre cas, la même assurance souscrite par **La Laurentienne Générale** nous a été offerte à 272 \$ alors qu'elle le fut à 309 \$ chez un autre courtier.

Toutefois, ce dernier a été le seul à s'intéresser à l'épouse de notre comptable, lui refilant une déduction de 15 % en vertu de sa situation maritale. Ce rabais a fait baisser la prime à 263 \$ et c'est celle-là qui est devenue la plus intéressante pour le consommateur.

Aussitôt après **La Laurentienne Générale**, une plus petite compagnie, moins connue, a coiffé le second rang, soit **La Fédération**, qui offrait d'assurer notre bungalow pour 274 \$.

## Assureurs directs

Les assureurs directs n'ont pas si mal fait. **Bélaïr**, une filiale de **Commassur**, leader québécois dans les assurances générales, a présenté une soumission de 293 \$ après s'être montrée intéressée à notre statut de non-fumeur; cependant, contrairement à tous les autres produits offerts, la police de **Bélaïr** comportait une franchise de 250 \$ plutôt que de 200 \$. **La Capitale** offre un produit nettement plus dispendieux; la prime de 371 \$



## Des régimes d'assurances collectives pour toutes les pointures.

**Nos régimes d'assurances collectives s'adaptent aux besoins des petites compagnies comme des grandes et offrent de nombreux attraits.**

Lors des réclamations, vous pouvez communiquer directement avec la personne responsable de votre dossier, ce qui réduit le temps d'attente. Vous avez accès à un service d'urgence médicale vingt-quatre heures par jour, partout dans le monde.

Notre programme de réadaptation innove en tenant compte tant de l'aspect psychologique que de l'aspect physique de toutes invalidités, tandis que notre programme d'aide aux employés place réellement l'employé au premier plan.

Si vous êtes à la recherche de régimes d'assurance vie et d'assurance santé, vous trouverez chaussure à votre pied à la Standard Life.

Concepteurs d'avenirs financiers depuis 1833.

**STANDARD  
LIFE**

Montréal (514) 877-4242  
Toronto (416) 229-2024  
Vancouver (604) 682-5800

Les bureaux suivants  
offrent la gamme complète  
des produits Standard Life:

Halifax (902) 421-1359  
Québec (418) 684-2400  
Ottawa (613) 233-8437

Hamilton (416) 528-0601  
London (519) 672-6063  
Winnipeg (204) 942-0621

Calgary (403) 531-1100  
Edmonton (403) 421-4334

# assurances

## COMPARAISON ENTRE LES COMPAGNIES D'ASSURANCES

1- Coût pour assurance-habitation de 115 000\$ pour une propriété unifamiliale à Boucherville, occupée par son propriétaire. Le bâtiment de 1 300 pieds carrés en brique et aluminium comporte un sous-sol fini à moitié, un garage simple au niveau du sol, dispose d'un système de chauffage électrique, d'un foyer avec conduit extérieur, d'un aspirateur central et d'un dispositif électrique qui déclenche l'ouverture du garage. La responsabilité civile accordée est de 1 M\$ dans tous les cas répertoriés, les frais de subsistance en cas de sinistre ont également été établis chaque fois à 23 000 \$, la franchise à 200 \$, sauf une exception, et les dépendances (remises de jardin, etc.) bénéficiaient d'une protection distincte de 11 500 \$, là-aussi à une exception près.

Nom de la cie	Biens assurés	Prime	Remarques
Laurentienne Générale	69 000\$	263* à 272\$	*réduction de 15 % obtenue parce que l'épouse travaille dans la fonction publique
Fédération(Groupe)	69 000\$	274\$	franchise de 250\$
Bélaïr	69 000\$	293\$	
Llyods	80 500\$	318\$	
La Prudentielle*	80 500\$	318\$	
La Capitale	115 000\$	371\$	*par l'entremise d'un certain courtier
L'Assurance Royale	80 500\$	374\$	*par l'entremise d'un autre courtier
La Prudentielle*	80 500\$	405\$	

2- Coût pour assurer une Ford Taurus sedan LX 4 portes, modèle 1993 avec un avenant de valeur à neuf; le conducteur est âgé de 42 ans et se sert de son véhicule pour se rendre au travail (moins de 10 kilomètres) et pour son plaisir. Il n'a pas fait de réclamations depuis six ans ni accumulé aucun point de démerite au cours des trois dernières années.

Nom de la cie	Franchise feu-vol-vandalisme	Prime	Remarques
Wellington	50\$	797\$	Obligation de buriner
La Prudentielle	100\$	817\$	
Groupe Commerce	50\$	881\$	
La Laurentienne Générale	50\$	904\$	
Desjardins	50\$	945\$	
Allstate	100\$	1 008\$	

Source : LES AFFAIRES

comprend toutefois la clause de refoulement d'égoût, excluse ailleurs mais que l'on peut greffer à son contrat d'assurances moyennant 20 \$ généralement. La Capitale est la seule aussi à porter la couverture des biens de la maison à 115 000 \$ et celle des dépendances extérieures à 23 000 \$, soit le double du montant normalement consenti par la concurrence.

Il faut faire attention de ne pas s'exciter devant ces privilèges supplémentaires. Il est peu probable que le propriétaire d'un bungalow de 135 000 \$ puisse recenser autant de biens sous son toit !

### Auto : voyez votre courtier

C'est une petite compagnie d'assurances fort discrète au

Québec qui nous offrait le meilleur prix pour notre assurance-automobile. La compagnie d'assurances Wellington.

Avant taxes, la police consentie par la Wellington se chiffrait à 797 \$, bien mieux donc que les 904 \$ exigés par La Laurentienne Générale par le biais de ce même courtier. La soumission de La Laurentienne se voulait la plus élevée de toutes les compagnies rejoignant le public par des intermédiaires de marché.

Toutefois, La Laurentienne Générale se classe mieux que les deux compagnies transigeant directement avec les consommateurs que nous avons rejointes.

En effet, Assurances générales des caisses Desjardins a calculé une prime de 945 \$ pour notre nouvelle Taurus

1993 avec une franchise de 50 \$ pour le vandalisme alors qu'Allstate du Canada arrivait à 1 008 \$ tout en portant à 100 \$ le montant déductible pour vandalisme...

Parmi les autres, La Prudentielle (d'Angleterre) a soumis le prix le plus intéressant, à 817 \$. Il y a un petit hic, cependant; pour obtenir à ce prix l'avenant de valeur à neuf du véhicule, l'assuré doit absolument faire buriner les pièces principales de sa voiture.

Le Groupe Commerce n'exigeait pas cette formalité. Pour un produit comparable et avec un montant déductible de 50 \$ pour les réclamations à la suite d'un feu, d'un vol ou de vandalisme, plutôt que 100 \$ à la Prudentielle, Le Groupe Commerce en arrivait à éta-

blir à 881 \$ son estimé pour la protection de notre nouvelle automobile.

### Frais pour paiements mensuels

Si la possibilité d'étaler sur 12 mois les paiements de ses assurances de biens semble généralisée, chaque compagnie a une politique différente quant au coût de ce servi-

Certains l'offrent tout à fait gratuitement. On peut relever dans cette catégorie L'Assurance Royale Canada, La Capitale et Assurances générales des caisses Desjardins.

En assurance-automobile, le Groupe Commerce ajoute 4 % au montant de sa prime et La Laurentienne Générale, 5 %. Allstate du Canada perçoit un surplus de 20 \$ environ, nous a dit le représentant de cette compagnie.

La Laurentienne Générale exige par ailleurs des frais de 3 \$ par chèque pour les neuf derniers chèques de la série de douze que nous pouvons lui envoyer pour couvrir la prime de 272 \$ pour notre assurance de propriétaire occupant. Ces frais de 27 \$ correspondent finalement à des intérêts de 10 % sur la prime initiale !

RAYMOND PRINCE

## VOS FRAIS D'ASSURANCE COLLECTIVE MONTENT EN FLECHE?

# LA PILULE EST DURE À AVALER




## Reprenez le contrôle de vos coûts: passez à l'action avec CAPSS

CAPSS est un nouvel outil de contrôle des coûts de l'assurance collective qui permet une saine rationalisation de vos frais de gestion et qui vous donne accès à un régime personnalisé comme jamais. En fait, CAPSS ouvre la voie à une nouvelle vision de l'assurance collective.

On vous dira que les systèmes de paiement peuvent, en général, entraîner une augmentation du coût de vos réclamations. Mais en bout de ligne, le système de paiement CAPSS représente une valeur ajoutée qui vous redonne le contrôle de vos coûts.

Responsables de régimes d'assurance collective, parlez de CAPSS aux assureurs participants:

 Assurance-vie Desjardins (514) 285-7890

 La Personnelle Vie (514) 873-2402

 LA SURVIVANCE (514) 467-9353

 L'INDUSTRIELLE ALLIANCE (514) 499-3750

 SSQ SOCIÉTÉ D'ASSURANCE-VIE (514) 521-7365

 CAPSS

CENTRE D'AUTORISATION ET DE PAIEMENT DES SERVICES DE SANTÉ (C.A.P.S.S.) INC.

# J

## JOLICOEUR & JOLICOEUR INC.

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

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

COURTIERS D'ASSURANCES



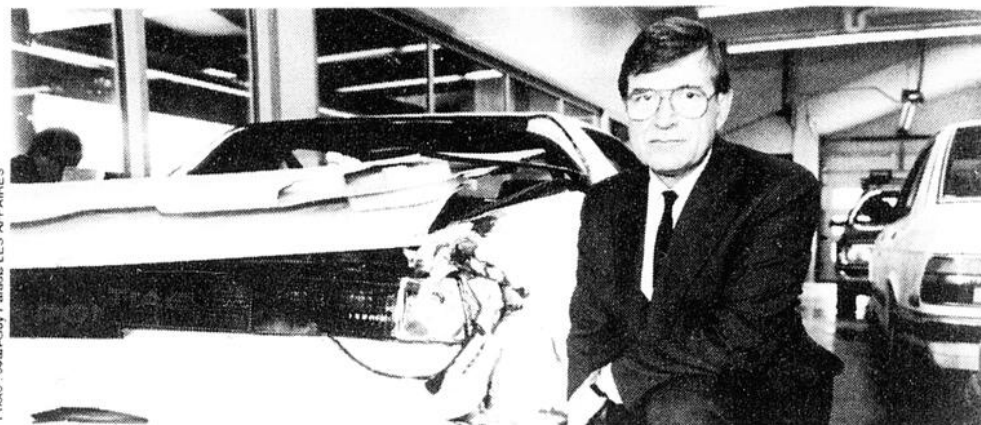
LES ASSURANCES

# Les courtiers sont prudents face aux nouveaux

La nouvelle législation sur les intermédiaires de marché aura eu pour effet de prendre les courtiers d'assurances un peu au dépourvu. C'est, en substance, l'opi-

nion qu'ont livrée aux AFFAIRES tous les intervenants du milieu que nous avons interrogés.

Depuis septembre 1991, la loi 134 autorise les intermédiaires de marché, parmi lesquels on retrouve notamment les agents et les courtiers en assurance de dommages et en assurance de personnes, d'exercer en plus de leurs activités traditionnelles, celles de planificateurs financiers et de courtiers en valeurs mobilières. Ils doivent pour ce faire détenir les permis requis pour accéder à



Jean-Louis Benoit, président du Groupe Ultima : « La majorité de nos clients trouvent avantageux de faire affaires avec un cabinet multidisciplinaire. Ils manifestent toutefois des réserves quant à l'intégration des services de courtage en valeurs mobilières. »

*Au service de l'industrie de l'assurance*

**Diane Moïse**

CADEAUX CORPORATIFS  
CORPORATE GIFTS

(514) 735-7388

- Motivez vos représentants
- Remerciez les conférenciers
- Témoignage d'excellence
- Cadeaux aux employés
- Congrès et tournois, etc.

## Au service de milliers de Québécois



La Prudentielle est présente dans la vie des Québécois depuis plus de 65 ans et répond à leurs besoins d'assurance en leur offrant des produits innovateurs et abordables, par l'entremise de son réseau de courtiers.



SUCCURSALE MAISONNEUVE,  
ASSURANCES AUTOMOBILE ET  
BIENS DES PARTICULIERS  
1155, rue University  
Bureau 200  
Montréal (Québec) H3B 1R7  
(514) 397-3800

SUCCURSALE CONCORDIA,  
ASSURANCES DES ENTREPRISES  
1550, rue Metcalfe  
Bureau 705  
Montréal (Québec) H3A 1X6  
(514) 282-0535

SUCCURSALE IARD DE L'EST DU QUÉBEC  
5600, boul. des Galeries  
Bureau 200  
Québec (Québec) G2K 2H6  
(418) 628-7400

chacune de ces professions.

« Je connais des agents et des courtiers d'assurances de dommages qui détiennent aujourd'hui le permis d'assureur-vie et vice-versa, a déclaré Denise Fortin, directrice de la formation et de l'admission à l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec (ACAPQ). Je sais que d'autres ont passé avec fruit leur examen pour devenir planificateur financier, mais à mon sens aucun de nos membres n'a encore décroché un permis qui l'autorise à s'occuper de valeurs mobilières. »

Pour cette dernière, la chose s'explique facilement étant donné la complexité des opérations en bourse, du délai nécessaire pour l'obtention du permis et, surtout, parce qu'il n'existe pas de continuité naturelle évidente entre la profession de courtier en assurance et celle en valeurs mobilières.

### Une période d'ajustements

« La loi a un an. Le milieu des assurances n'a peut-être pas encore eu le temps et les moyens de cibler ces nouveaux marchés. C'est compréhensible lorsque l'on songe à la période de récession qu'on vient de traverser. Dans ces circonstances, on se concentre davantage sur ses parts de marché naturelles que sur celles qui nous seront éventuellement accessibles plus tard », a fait observer Jacques D'Arçon, président du Groupe D'Arçon.

Pourtant, les courtiers demeurent convaincus que la venue des cabinets de courtage multidisciplinaires sera sous peu une réalité : « Cela fait partie de l'évolution du métier de courtier en assurance. De plus en plus ce dernier est appelé à dresser un bilan de la situation financière de ses clients. Il est donc normal qu'un bureau de courtage dispose des ressources pour satisfaire l'ensemble des besoins de ses assurés », a expliqué Jean-Louis Benoit, président du Groupe Ultima, d'un regroupement de 14 cabinets multidisciplinaires d'intermédiaires financiers.

Le Groupe n'a toutefois pas encore démarré, pour l'instant, ses activités de courtage immobilier. Pour M. Benoit cela se fera dans une formule de partenariat avec des bureaux de courtiers en valeurs mobilières.

« Le fait que ces derniers appartiennent aujourd'hui pratiquement tous à des institutions financières n'est pas un obstacle pour nous », a-t-il ajouté.

### L'INSTITUT D'ASSURANCE DU QUÉBEC



Me Yvan G. Paradis, B.Comm., LL.L., A.I.A.C., Adm.A.

L'institut d'assurance du Québec a le plaisir d'annoncer la nomination de Me Yvan G. Paradis, B.Comm., LL.L., A.I.A.C., Adm. A., à titre de président du Conseil d'administration pour l'exercice 1992-1993.

Me Paradis a été élu lors de l'assemblée générale annuelle des membres de l'organisme. Avocat depuis 1977 et Associé de l'Institut d'assurance du Canada depuis 1979, il est actuellement associé principal du cabinet Paradis Wilson, avocats.

L'institut d'assurance est un organisme de formation professionnelle, sans but lucratif, qui a pour objectif de promouvoir le progrès et la formation des personnes employées dans l'industrie des assurances de dommages.

## marchés disponibles

M. Benoit ne croit pas au cumul des permis par une même personne : « Les hommes-orchestres, c'est à éviter. Même si l'on reste dans le strict domaine des assurances, cela ne me semble pas une bonne idée que le spécialiste de l'assurance de personnes le soit aussi dans le domaine de l'assurance de dommages. »

M. Benoit privilégie un type de partenariat très souple où un courtier en valeurs mobilières pourrait être délégué auprès du bureau de courtage en assurance et être rétribué sur une base de commissions. Cette formule est également avantageuse pour les courtiers en valeurs mobilières car elle leur permet d'avoir accès au bassin de la clientèle de la compagnie d'assurances.

On comprendra également que, avec une telle approche, les gros bureaux de courtiers d'assurances seront privilégiés par rapport à ceux d'envergure plus modeste en raison de l'importance de leur bassin de clientèle.

« Mais, la plus grosse inconnue quant à l'avenir des cabinets multidisciplinaires demeure les clients. Il faudra

voir si ces derniers seront prêts à établir une relation de confiance - et il en faut une grosse lorsqu'il s'agit de l'ensemble de la gestion de sa situation financière - à une seule et même institution », a fait remarquer M. Benoit.

### Formation plus pointue

On peut s'étonner, par ailleurs, que la nouvelle loi autorise également les courtiers d'assurances à exercer des activités complémentaires, telles que la perception de dépôts, la vente de prêts hypothécaires et celle d'obligations d'épargne du Canada et du Québec et l'expertise en sinistres, cette fois sans permis particulier.

Selon M<sup>me</sup> Fortin toutefois, dans un avenir proche, les nouveaux agents d'assurances devraient voir leur formation s'enrichir de 200 heures supplémentaires de cours portant principalement sur le crédit hypothécaire et le marché financier.

Rappelons que la nouvelle Loi sur les intermédiaires de marché a eu pour effet de resserrer sensiblement les

critères d'admission des candidats en ce qui concerne leur degré de scolarité.

Il faut actuellement détenir un diplôme d'études collégiales (DEC) comme préalable pour être admis à suivre les cours de courtier d'assurances. Les diplômes sont délivrés aux étudiants qui ont réussi les examens du

Conseil des assurances de personnes ou du Conseil des assurances de dommages ainsi que ceux de l'ACAPQ, ces derniers portant principalement sur les divers aspects déontologiques relatifs à la pratique.

MICHEL  
DE SMET

**gm**

BRUNELLE, TRUDEL,  
MONETTE & LAFONTAINE INC

COURTIERS D'ASSURANCES

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

**VENTE**

## Pas moyen d'appeler ça une vente... mais jusqu'au 1<sup>er</sup> décembre vous payerez moins cher pour l'assurance-vie\*

Les experts en finances et les Canadiens qui s'y connaissent en valeurs sont depuis longtemps tombés d'accord que l'assurance-vie temporaire, c'est la meilleure protection tout en payant les taux les plus bas.

Malheureusement, la majorité des Canadiens ne connaissent pas l'assurance temporaire permanente, la temporaire qui prévoit une assurance à vie. À la Transamerica, elle s'appelle la **Temporaire jusqu'à 100 ans**, et c'est l'alternative intelligente à l'assurance vie entière.

Voilà que maintenant la valeur de l'assurance temporaire permanente s'accroît encore.

Jusqu'au 1<sup>er</sup> décembre 1992, toute personne qui souscrit une **Temporaire 100** de 100 000 \$ ou plus peut se prévaloir des taux généralement réservés aux montants d'assurance beaucoup plus élevés.

Si vous cherchez une solide protection d'assurance et une excellente valeur, vous le devez à vous-même de parler à un représentant de la Transamerica ou de demander à votre courtier indépendant une offre de taux pour la **Temporaire 100** de la Transamerica.

La **Temporaire 100** de la Transamerica. Une excellente valeur qui vient tout juste de devenir encore meilleure.

Pour plus de renseignements sur cette offre d'une durée limitée, téléphonez le :

**1-800-387-1300**

 TRANSAMERICA  
COMPAGNIES D'ASSURANCE-VIE  
Pour toute la sécurité financière qu'il vous faut™

\* Certaines conditions s'appliquent; appliquez donc vous aussi.



YVAN BEAURIVAGE  
président

**PLANIF**  
PLANIFICATION FINANCIÈRE

5100, rue Sherbrooke Est, bureau 900  
Montréal (Québec) H1V 3R9

Montréal: (514) 254-1414  
Asbestos: (819) 879-6627  
Fax: (819) 879-2962

### Propriétaire d'entreprise votre sécurité financière et votre relève?

Planif est un conseiller qui intervient dans l'élaboration des structures nécessaires:

- Protection des actifs
- Convention entre associés
- Considérations fiscales et légales
- Indépendance financière
- Planification successorale
- Planification testamentaire
- La relève

**Notre priorité est la réalisation  
et le suivi de vos objectifs**

# L'assurance des administrateurs et dirigeants est

La récession a eu raison d'entreprises qui semblaient intouchables : Olympia and York, le Groupe Lavalin, Les Coopérants, Steinberg... Pour les administrateurs et dirigeants qui ont siégé sur les conseils d'administration des entreprises qui ont dû cesser leurs activités, le prix à payer est potentiellement énorme.

## Poursuites personnelles

Parce que les entreprises dont ils assuraient la gestion sont incapables de rembourser leurs comptes, ces administrateurs et dirigeants pourront se voir poursuivis personnellement pour des sommes importantes en raison d'obligations que la loi leur impose.

Cependant, en contrepartie des obligations imposées par la loi aux administrateurs et dirigeants, certaines défenses leur sont permises, par exemple, celle de la diligence raisonnable dans la gestion des affaires courantes de la compagnie.

En outre, ces administrateurs et dirigeants peuvent s'assurer auprès d'assureurs

spécialisés. Encore faut-il que ces polices d'assurance soient conçues de façon adéquate.

## Polices d'assurance

Les polices d'assurance des administrateurs et dirigeants actuellement disponibles sur le marché sont généralement identiques. Au-delà des clauses standard, plusieurs des exclusions apparaissant aux textes proposés par les assureurs sont  *négociables*  en ce qu'une couverture peut être obtenue des assureurs moyennant surprime.

Il faut se rappeler également que les polices d'assurance ne couvrent pas la responsabilité civile des sociétés, mais celles des administrateurs personnellement.

Leur but est d'indemniser l'administrateur et dirigeant poursuivi personnellement advenant qu'un jugement soit rendu contre lui, ou encore de rembourser à la société certaines sommes que cette dernière pourra avoir payées à l'administrateur en vertu d'une convention d'indemnisation existant entre lui et la société.

Les polices d'assurance des administrateurs et dirigeants prévoient aussi le paiement des frais de défense pour toutes poursuites de nature civile intentées contre les administrateurs et dirigeants par des tiers.

Le principe général de ces polices d'assurance est de  *couvrir les réclamations présentées*  à l'assureur pendant la période de garantie. La période de garantie est normalement de 12 mois, ce qui, en principe, ne cause aucun problème.

## Réclamations présentées

C'est à l'expression  *réclamations présentées*  qu'il faut apporter une attention toute spéciale. Généralement, une réclamation sera définie à la police comme étant une poursuite civile dirigée contre l'administrateur, c'est-à-dire un bref d'assignation et de déclaration, ou encore une mise en demeure.

En deux mots, le huissier ou le postier devront avoir frappé à la porte de l'administrateur et dirigeant pendant la période de 12 mois ou l'assureur s'engage à

fournir la garantie. Ce n'est donc pas l'acte fautif qui intervient pendant la période de garantie qui donne naissance à l'obligation de l'assureur d'indemniser et d'assumer les frais de défense, mais bien la signification de l'action ou la réception d'une mise en demeure.

## Négociations serrées

L'assureur exclut normalement de la couverture proposée aux administrateurs et dirigeants toutes réclamations émanant de faits et circonstances au sujet desquels un avis a déjà été donné à un assureur antérieur.

Il exclut également toutes réclamations provenant de circonstances connues des administrateurs et dirigeants déclarées ou non à l'assureur au moment de la signature de la proposition d'assurance. Ceci explique la nécessité d'une négociation serrée au moment du renouvellement.

Il faudra également apporter une attention particulière aux franchises qui sont habituellement imposées, non pas aux administrateurs et dirigeants eux-mêmes lorsqu'ils sont poursuivis personnellement, mais à la société, lorsqu'elle aura elle-même acquitté les sommes pour et au nom de ses administrateurs et dirigeants et qu'elle en réclamera le remboursement à l'assureur.

## Renouvellement

Il faut également se rappeler qu'à l'arrivée du terme, l'assureur n'est pas tenu, sauf circonstances exceptionnelles, de renouveler la police offerte, surtout lorsque la situation financière de la compagnie s'est détériorée entre-temps.

À cet égard, la plupart des polices d'assurance prévoient une clause permettant aux assurés, à l'expiration de la police, de requérir de l'assureur une protection additionnelle de 12 mois, mais seulement pour les réclamations présentées pendant cette période additionnelle de 12 mois, eu égard aux faits

## Principales obligations des administrateurs et dirigeants

Il existe, en gros, deux catégories d'obligations incombant aux administrateurs et dirigeants d'entreprise : celles relevant de la loi générale, droit civil ou droit des compagnies, et celles dites statutaires, imposées par des textes législatifs spécifiques.

### LES OBLIGATIONS GÉNÉRALES

La première catégorie d'obligations imposées par la loi comprend :

- a) Le devoir de compétence ;
- b) le devoir de soins et de diligence ;
- c) le devoir de surveillance ;
- d) le devoir d'agir intra vires ;
- e) le devoir d'agir légalement ;
- f) le devoir d'agir dans un but légitime ;
- g) le devoir d'éviter les conflits d'intérêts ;
- h) le devoir de rendre compte ;
- i) le devoir d'indépendance.

Le manquement par l'administrateur ou dirigeant, même de bonne foi, à l'un de ses devoirs, pourrait entraîner sa responsabilité personnelle, soit dans le cadre d'une action intentée par la société elle-même ou encore par un tiers lésé. Dans le cas d'un recours intenté par la société, cette dernière devrait prouver négligence grave équivalant pratiquement à une fraude. Dans le cas d'un recours intenté par un tiers, il faut que la faute commise par l'administrateur ait contribué au délit reproché à la compagnie.

### LES OBLIGATIONS IMPOSÉES PAR LA LOI

Les obligations imposées par la loi peuvent se résumer en trois grandes catégories :

- a) Les Lois corporatives québécoise et canadienne imposent aux administrateurs et dirigeants, des obligations, notamment dans les domaines suivants :
  - (i) La règle du maintien de capital ;
  - (ii) Les prêts aux actionnaires ;
  - (iii) Les dividendes illégaux ;
  - (iv) Les rachats d'actions ;
  - (v) Les obligations statutaires en vertu de lois créant des infractions contre le bien-être public.
- b) Les obligations statutaires en vertu des lois créant des infractions contre le bien-être public :
  - Des obligations spécifiques sont notamment imposées par la législation en matière de valeurs mobilières et d'environnement.
  - c) La responsabilité fiscale des administrateurs, dont :
    - (i) La remise des déductions à la source, tant provinciales que fédérales ;
    - (ii) Le paiement des taxes de vente fédérale et provinciale ;
    - (iii) Les salaires impayés.

Cette liste n'est pas limitative. Il faut, pour chaque cas, faire l'inventaire des lois fiscales applicables à chaque compagnie et déterminer à l'intérieur de chacun de ces textes législatifs l'étendue des obligations personnelles imposées aux administrateurs.

et gestes posés par les administrateurs et dirigeants pendant la période de garantie initiale. Par exemple, si la police d'assurance a été initialement émise à partir du 1<sup>er</sup> →



## TOUT EN ASSURANCE INVALIDITÉ

Quels que soient vos besoins, nous pouvons y répondre.

Paul Revere possède une gamme tout à fait complète de produits et de services. Que vous ayez besoin individuellement d'assurance invalidité pour vous-même ou pour votre entreprise, ou bien d'un ensemble complet de garanties d'assurance collective pour vos employés, Paul Revere est le numéro un en la matière.

Voilà pourquoi nous sommes l'omnicompagnie d'assurance invalidité.

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser à votre courtier.

Paul Revere - tout en assurance invalidité.

Paul Revere  
Compagnie  
d'assurance-vie

TEXTRON

Bureau de courtage de Montréal  
Andre Therrien, RHU  
Directeur général  
1002, rue Sherbrooke Ouest  
Bureau 2100  
Montréal (Québec) H3A 2L6  
(514) 286-9420  
Télécopieur (514) 286-4415

Bureau de courtage de Québec  
Raymond Picher, AVA, FLMH  
Directeur général  
1200, boulevard Lebourneuf  
Bureau 15  
Québec (Québec) G2K 2G4  
(418) 623-7285  
Télécopieur (418) 623-2273

Collective du Québec  
Jean-Guy Breault, AVA  
Directeur général  
1002, rue Sherbrooke Ouest  
Bureau 2140  
Montréal (Québec) H3A 2L6  
(514) 849-9420  
Télécopieur (514) 849-2441



L'UNION  
CANADIENNE  
COMPAGNIE D'ASSURANCES

Société membre du Groupe UNINDAL

Siège social:  
2475, boulevard Laurier  
Sillery (Québec) G1T 1C4  
Téléphone: (418) 651-3551  
Télécopieur: (418) 651-9301

Place d'affaires:  
680, rue Sherbrooke Ouest  
bureau 800  
Montréal (Québec) H3A 2M7  
Téléphone: (514) 847-8000  
Télécopieur: (514) 847-8021

# primordiale en période de récession

juillet 1992, les assureurs, au 1<sup>er</sup> juillet 1993, en cas de non-renouvellement, offriront aux assurés, moyennant le paiement d'une prime, une protection additionnelle de 12 mois, soit jusqu'au 1<sup>er</sup> juillet 1994, pour les réclamations présentées entre le 1<sup>er</sup> juillet 1993 et 1994, mais seulement pour les fautes commises entre le 1<sup>er</sup> juillet 1992 et le 1<sup>er</sup> juillet 1993.

vant donner lieu à une réclamation et ce, pendant toute la durée de la période de garantie, sous peine de négation de couverture.

Il faut également préciser que les garanties offertes par l'assureur sont individuelles pour chacun des administrateurs et dirigeants, de même que les obligations des assurés envers l'assureur.

souhaitable que certains frais de défense soient offerts, moyennant paiement de la prime adéquate, en cas de poursuite où des gestes frauduleux seraient allégués contre les administrateurs et dirigeants de façon à éviter que l'assuré poursuivi, à qui

l'on reproche une fraude, ait à assumer seul la défense de ses intérêts, surtout lorsque les allégations de fraude sont dénuées de tout fondement.

Pour les entreprises qui sont déjà en difficulté financière, les dés sont jetés : l'assureur ne négociera plus

rien et rêvera à la date d'expiration de la police.

Pour les entreprises qui ont survécu à la crise, il est grand temps de revoir les protections offertes par les assureurs et de renégocier les couvertures : les assureurs résisteront assurément mais fi-

niront par en arriver à un compromis, la récession ayant grandement réduit leur marché dans ce domaine.

**PIERRE BÉLANGER**

Me Pierre Bélangier fait partie de l'étude Langlois Robet.

## Exclusions

Bien sûr, l'assureur aura inscrit dans sa police une longue série d'exclusions, pour la plupart négociables, dont les suivantes :

1. La réclamation présentée à un assureur antérieur ou connue de l'assuré au moment de la signature de la proposition d'assurance ;
2. La réclamation résultant de la malhonnêteté des administrateurs et dirigeants ;
3. Les réclamations couvertes par une autre police d'assurance ;
4. La réclamation instituée par la compagnie contre ses propres administrateurs et dirigeants ;
5. Les réclamations relatives à la pollution.

## Obligation d'aviser l'assureur

Il est important de préciser que l'indemnité offerte n'inclura pas les condamnations de nature pénale ou encore les dommages exemplaires et que les frais de défense relatifs à des poursuites de nature pénale seront généralement exclus de la couverture d'assurance.

Finalement, il faut souligner l'obligation qui est faite à chaque administrateur et dirigeant de la compagnie d'aviser l'assureur de tous faits ou circonstances pou-

## Il faut négocier

À l'aube du 21<sup>e</sup> siècle, il est absolument nécessaire de négocier une certaine couverture en matière de pollution, étant donnée la très grande sensibilité du public et des gouvernement à cet égard. Il y a fort à parier que les assureurs exigeront en contrepartie une prime importante et un bilan environnemental au préalable. Cette protection nous apparaît néanmoins absolument essentielle.

Tout aussi importante est la clause dite *omnibus* qui a pour but de couvrir la responsabilité des administrateurs et dirigeants non seulement pour tous les actes posés en cette qualité, mais également pour l'application bête des obligations statutaires, alors que les administrateurs et dirigeants n'auraient commis aucune faute ou encore posé aucun geste à cet égard.

Compte tenu de la croissance des tribunaux administratifs, il importe de négocier une certaine couverture pour les frais de défense encourus devant les tribunaux administratifs, telle la Commission des valeurs mobilières du Québec.

## Frais de défense

Finalement, à l'instar de certains assureurs, il serait



## LA SOLIDITÉ SUN LIFE

1 800 EMPLOYÉS ET AGENTS AU QUÉBEC.

67 MILLIARDS D'ACTIFS GÉRÉS DANS LE MONDE.

LA PLUS IMPORTANTE COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE AU CANADA.

LA COTE AAA DE STANDARD & POOR'S CONFIRMANT NOTRE SOLIDITÉ FINANCIÈRE.



**SunLife**

VOTRE ASSUREUR VOUS DEMANDE DE PRÉSENTER

### UNE RÉCLAMATION

FEU - VOL - INONDATION - VANDALISME - VENT -  
AUTOMOBILE - RÉSIDENNELLE - COMMERCIALE - INDUSTRIELLE

VOUS AVEZ  
DES QUESTIONS ?

POURQUOI ? COMMENT ? COMBIEN ? QUAND ?

NOUS AVONS  
LA SOLUTION



LES EXPERTISES OMER PAYETTE INC.  
Experts en sinistres  
Au service des sinistrés

10293, rue Papineau, Montréal H2B 2A1  
(514) 389-5934

(sans frais: 1-800-663-2845)

SERVICE 24 HEURES

## COMPAGNIES D'ASSURANCES GÉNÉRALES

Rang/ primes au Québec		Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec			Part de marché			Actif combiné (1)		
'91	'90		1991 (000\$)	1990 (000\$)	variation %	1991 %	1990 %	variation %	1991 (000\$)	1990 (000\$)	variation %
1	1	Groupe Commerce	266 193	246 258	8	7,401	7,055	0,346	425 568	401 850	6
		Bélaïr	60 851	55 319	10	1,692	1,585	0,107	109 279	99 070	10
		<b>GR. COMMASSUR</b>	<b>327 044</b>	<b>301 577</b>	<b>8</b>	<b>9,093</b>	<b>8,640</b>	<b>0,453</b>	<b>534 847</b>	<b>500 920</b>	<b>7</b>
2	3	Caisses Desjardins	230 895	176 024	31	6,420	5,043	1,377	219 167	192 759	14
		NorGroupe (2)	53 159	62 152	-14	1,478	1,781	-0,303	78 432	84 320	-7
		La Sécurité	36 354	29 801	22	1,011	0,854	0,157	34 179	26 761	28
		<b>GR. DESJARDINS</b>	<b>320 408</b>	<b>267 977</b>	<b>20</b>	<b>8,909</b>	<b>7,677</b>	<b>1,231</b>	<b>331 778</b>	<b>303 840</b>	<b>9</b>
3	2	Laurentienne Générale	267 720	264 362	1	7,444	7,574	-0,130	459 164	518 694	-11
		Laurentienne Agricole	13 480	13 154	2	0,375	0,377	-0,002	35 301	40 116	-12
		Bouclier Laurentien	18	83	-78	0,001	0,002	-0,002	45 361	45 193	0
		<b>GR. LA LAURENTIENNE</b>	<b>281 218</b>	<b>277 599</b>	<b>1</b>	<b>7,819</b>	<b>7,953</b>	<b>-0,134</b>	<b>539 826</b>	<b>604 003</b>	<b>-11</b>
4	4	Zurich	81 818	71 933	14	2,275	2,061	0,214	1 374 973	1 342 865	2
		Zurich du Canada-Indemnité	59 083	71 395	-17	1,643	2,045	-0,403	499 360	481 848	4
		Travelers-Indemnité	4 330	2 374	82	0,120	0,068	0,052	194 067	229 946	-16
		<b>GR. ZURICH CANADA</b>	<b>145 231</b>	<b>145 702</b>	<b>-0</b>	<b>4,038</b>	<b>4,174</b>	<b>-0,136</b>	<b>2 068 400</b>	<b>2 054 659</b>	<b>1</b>
5	6	Royale du Canada	113 305	103 825	9	3,150	2,974	0,176	1 469 902	1 410 240	4
		Cie d'assurance du Québec	29 621	29 587	0	0,824	0,848	-0,024	256 040	244 014	5
		<b>GR. ROINS HOLDING</b>	<b>142 926</b>	<b>133 412</b>	<b>7</b>	<b>3,974</b>	<b>3,822</b>	<b>0,152</b>	<b>1 725 942</b>	<b>1 654 254</b>	<b>4</b>
6	5	La Prudentielle	132 561	126 721	5	3,686	3,630	0,055	518 621	493 116	5
		Prudasco	6 114	8 623	-29	0,170	0,247	-0,077	13 467	16 516	-18
		Prudentielle d'Ang.-Gén.	3 612	3 656	-1	0,100	0,105	-0,004	17 027	15 140	12
		<b>GR. PRUDENTIAL CORP. PLC</b>	<b>142 287</b>	<b>139 000</b>	<b>2</b>	<b>3,956</b>	<b>3,982</b>	<b>-0,026</b>	<b>549 115</b>	<b>524 772</b>	<b>5</b>
7	8	<b>GR. PROMUTUEL (3)</b>	<b>134 852</b>	<b>122 808</b>	<b>10</b>	<b>3,749</b>	<b>3,518</b>	<b>0,231</b>	<b>228 224</b>	<b>208 290</b>	<b>10</b>
8	10	<b>LLOYD'S DE LONDRES</b>	<b>128 617</b>	<b>114 662</b>	<b>12</b>	<b>3,576</b>	<b>3,285</b>	<b>0,291</b>	<b>831 262</b>	<b>860 918</b>	<b>-3</b>
9	7	<b>GUARDIAN DU CANADA</b>	<b>118 617</b>	<b>124 024</b>	<b>-4</b>	<b>3,298</b>	<b>3,553</b>	<b>-0,255</b>	<b>658 943</b>	<b>657 573</b>	<b>0</b>
10	9	Continental du Canada	86 569	93 411	-7	2,407	2,676	-0,269	315 196	330 957	-5
		Dominion (Cie d'ass.)	8 748	9 923	-12	0,243	0,284	-0,041	513 163	515 213	-0
		Continental	7 421	9 214	-19	0,206	0,264	-0,058	188 314	152 062	24
		Continental Casualty	1 816	1 241	-130	0,050	0,036	0,015	19 953	22 253	-10
		Tokio	351	204	72	0,010	0,006	0,004	16 913	12 857	32
		Niagara	(372)	4 105	-	-	0,118	-0,118	18 781	17 585	7
		<b>GR. PHOENIX-CONTINENTAL</b>	<b>104 533</b>	<b>118 098</b>	<b>-11</b>	<b>2,906</b>	<b>3,383</b>	<b>-0,477</b>	<b>1 072 320</b>	<b>1 050 927</b>	<b>2</b>
11	11	Axa Assurances	97 374	88 797	10	2,707	2,544	0,163	135 600	121 751	11
		- incluant Anglo Canada							87 495	77 445	13
		<b>GR. AXA CANADA</b>	<b>97 374</b>	<b>88 797</b>	<b>10</b>	<b>2,707</b>	<b>2,544</b>	<b>0,163</b>	<b>223 095</b>	<b>199 196</b>	<b>12</b>
12	16	Capitale	79 979	67 916	18	2,224	1,946	0,278	103 563	90 920	14
		La Personnelle	10 636	8 601	24	0,296	0,246	0,049	162 987	138 989	17
		<b>GR. MUTUELLE/FONCTIONNAIRES</b>	<b>90 615</b>	<b>76 517</b>	<b>18</b>	<b>2,519</b>	<b>2,192</b>	<b>0,327</b>	<b>266 550</b>	<b>229 909</b>	<b>16</b>
13	14	Allstate du Canada	89 091	85 595	4	2,477	2,452	0,025	877 379	818 436	7
		Allstate	1	1	0	0,000	0,000	-0,000	16 074	45 588	-65
		<b>GR. ALLSTATE</b>	<b>89 092</b>	<b>85 596</b>	<b>4</b>	<b>2,477</b>	<b>2,452</b>	<b>0,025</b>	<b>893 453</b>	<b>864 024</b>	<b>3</b>
14	13	Canadienne Générale (4)	39 485	31 549	25	1,098	0,904	0,194	239 432	254 665	-6
		Traders Générale	33 205	14 338	132	0,923	0,411	0,512	109 143	115 684	-6
		Scottish & York	11 324	14 024	-19	0,315	0,402	-0,087	128 434	146 035	-12
		Victoria du Canada	415	461	-10	0,012	0,013	-0,002	56 439	51 358	10
		Toronto Générale	0	25 813	-100	-	0,740	-0,740	189 021	187 648	1
		<b>GR. CANADIENNE GÉNÉRALE</b>	<b>84 429</b>	<b>86 185</b>	<b>-2</b>	<b>2,347</b>	<b>2,469</b>	<b>-0,122</b>	<b>722 469</b>	<b>755 390</b>	<b>-4</b>
15	17	Union Comm. du Can.-Gén.	81 870	74 426	10	2,276	2,132	0,144	667 176	681 279	-2
		Union Commerciale	1 237	721	72	0,034	0,021	0,014	6 383	3 550	80
		<b>GR. UNION COMMERCIALE</b>	<b>83 107</b>	<b>75 147</b>	<b>11</b>	<b>2,311</b>	<b>2,153</b>	<b>0,158</b>	<b>673 559</b>	<b>684 829</b>	<b>-2</b>
16	18	<b>GENERAL ACCIDENT</b>	<b>81 247</b>	<b>71 639</b>	<b>13</b>	<b>2,259</b>	<b>2,052</b>	<b>0,207</b>	<b>1 103 736</b>	<b>945 909</b>	<b>17</b>
17	19	<b>WAWANESA</b>	<b>81 039</b>	<b>71 438</b>	<b>13</b>	<b>2,253</b>	<b>2,047</b>	<b>0,207</b>	<b>1 130 245</b>	<b>1 021 456</b>	<b>11</b>
18	12	Union Canadienne	38 688	44 086	-12	1,076	1,263	-0,187	66 967	76 241	-12
		Equitable - Générale	22 713	30 195	-25	0,632	0,865	-0,234	28 306	33 019	-14
		Industrielle-Alliance	14 973	14 394	4	0,416	0,412	0,004	15 529	12 810	21
		<b>GR. UNINDAL (5)</b>	<b>76 374</b>	<b>88 675</b>	<b>-14</b>	<b>2,123</b>	<b>2,540</b>	<b>-0,417</b>	<b>110 802</b>	<b>122 070</b>	<b>-9</b>
		Missisquoi (6)	60 342	79 062	-24	1,678	2,265	-0,587	117 583	120 938	-3
19	15	Economical	4 594	2 941	56	0,128	0,084	0,043	1 066 190	1 009 892	6
		<b>GR. ECONOMICAL</b>	<b>64 936</b>	<b>82 003</b>	<b>-21</b>	<b>1,805</b>	<b>2,349</b>	<b>-0,544</b>	<b>1 183 773</b>	<b>1 130 830</b>	<b>5</b>
		Chubb du Canada	58 999	62 875	-6	1,640	1,801	-0,161	429 962	413 068	4
20	20	Fédérale	139	335	-59	0,004	0,010	-0,006	7 459	7 329	2
		<b>GR. CHUBB</b>	<b>59 138</b>	<b>63 210</b>	<b>-6</b>	<b>1,644</b>	<b>1,811</b>	<b>-0,167</b>	<b>437 421</b>	<b>420 397</b>	<b>4</b>
		Fédération	56 179	51 134	10	1,562	1,465	0,097	44 738	41 028	9
21	21	Suisse Compagnie anonyme	571	2 092	-73	0,016	0,060	-0,044	39 737	36 859	8
		<b>GR. FÉDÉRATION</b>	<b>56 750</b>	<b>53 226</b>	<b>7</b>	<b>1,578</b>	<b>1,525</b>	<b>0,053</b>	<b>84 475</b>	<b>77 887</b>	<b>8</b>
		Simcoe & Erié	33 703	26 657	26	0,937	0,764	0,173	415 269	350 870	18
22	28	GAN Canada	12 282	9 637	27	0,341	0,276	0,065	128 537	97 057	32
		Nouvelle Rotterdam	18	578	-97	0,001	0,017	-0,016	52 494	55 487	-5
		<b>GR. SIMCOE-ÉRIÉ</b>	<b>46 003</b>	<b>36 872</b>	<b>25</b>	<b>1,279</b>	<b>1,056</b>	<b>0,223</b>	<b>596 300</b>	<b>503 414</b>	<b>18</b>
		Canadienne Provinciale	19 950	17 829	12	0,555	0,511	0,044	96 788	85 436	13
23	25	Cornhill du Canada	13 816	12 348	12	0,384	0,354	0,030	70 879	63 750	11
		Trafalgar du Canada	7 482	6 687	12	0,208	0,192	0,016	36 362	31 885	14
		Canadienne Commerce	3 640	3 253	12	0,101	0,093	0,008	18 488	16 386	13
		<b>GR. CORNHILL-CAN. PROV.</b>	<b>44 888</b>	<b>40 117</b>	<b>12</b>	<b>1,248</b>	<b>1,149</b>	<b>0,099</b>	<b>222 517</b>	<b>197 457</b>	<b>13</b>
		<b>GR. HOME CANADIEN</b>	<b>44 286</b>	<b>42 846</b>	<b>3</b>	<b>1,231</b>	<b>1,228</b>	<b>0,004</b>	<b>224 125</b>	<b>218 949</b>	<b>2</b>
25	24	-incluant Adriatique									
		<b>SÉCURITÉ NATIONALE</b>	<b>44 223</b>	<b>41 625</b>	<b>6</b>	<b>1,230</b>	<b>1,193</b>	<b>0,037</b>	<b>143 982</b>	<b>100 609</b>	<b>43</b>
		<b>DOMINION DU CANADA (7)</b>	<b>42 414</b>	<b>37 289</b>	<b>14</b>	<b>1,179</b>	<b>1,068</b>	<b>0,111</b>	<b>857 161</b>	<b>675 988</b>	<b>27</b>
26	27	American Home	27 888	28 647	-3	0,775	0,821	-0,045	336 000	310 755	8
		New Hampshire	12 882	13 923	-7	0,358	0,399	-0,041	91 353	79 538	15
		Commerce et Industrie	1 275	923	38	0,035	0,026	0,009	21 854	22 932	-5

Suite du tableau en page B-9

COMPAGNIES D'ASSURANCES GÉNÉRALES

Rang/ primes au Québec		Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec			Part de marché			Actif combiné (1)		
'91	'90		1991 (000\$)	1990 (000\$)	variation %	1991 %	1990 %	variation %	1991 (000\$)	1990 (000\$)	variation %
27	22	GR. AMERICAN INTERNATIONAL	42 045	43 493	-3	1,169	1,246	-0,077	449 207	413 225	9
28	26	WELLINGTON	33 500	38 415	-13	0,931	1,101	-0,169	590 760	587 546	1
29	32	STE NATIONALE D'ASSURANCES	31 391	26 804	17	0,873	0,768	0,105	22 705	20 819	9
30	30	ST-MAURICE	31 063	27 936	11	0,864	0,800	0,063	23 123	20 418	13
31	29	CIGNA DU CANADA	30 401	33 802	-10	0,845	0,968	-0,123	293 527	293 786	-0
32	31	COOPÉRANTS-GÉNÉRALE	25 939	27 366	-5	0,721	0,784	-0,063	19 201	25 531	-25
33	35	SUN ALLIANCE	25 210	21 709	16	0,701	0,622	0,079	243 808	196 896	24
		Canassurance-gén.	20 940	17 947	17	0,582	0,514	0,068	9 193	8 988	2
		Union Québécoise	3 689	3 680	0	0,103	0,105	-0,003	8 693	7 744	12
34	36	GROUPE CANASSURANCE	24 629	21 627	14	0,685	0,620	0,065	17 886	16 732	7
35	37	UNIQUE-GÉNÉRALE	23 438	20 430	15	0,652	0,585	0,066	20 014	18 933	6
36	33	GARANTIE	22 974	26 445	-13	0,639	0,758	-0,119	374 985	351 806	7
37	41	CANADIAN SURETY	20 228	16 915	20	0,562	0,485	0,078	216 130	190 759	13
		Liberty Mutual Fire	18 541	18 168	2	0,516	0,520	-0,005	60 782	53 290	14
		Liberty Mutual Insurance	497	(479)	-204	0,014	-0,014	0,028	435 310	389 084	12
38	39	GROUPE LIBERTY MUTUAL	19 038	17 689	8	0,529	0,507	0,023	496 092	442 374	12
39	40	PRUDENTIELLE D'AMÉRIQUE	16 403	17 361	-6	0,456	0,497	-0,041	189 185	173 425	9
40	53	CITADELLE-GÉNÉRALE	15 506	9 713	60	0,431	0,278	0,153	325 094	330 132	-2
41	45	PAFCO	14 839	12 632	17	0,413	0,362	0,051	50 728	74 248	-32
42	51	JEVCO	12 568	10 365	21	0,349	0,297	0,052	35 671	49 214	-28
		Allendale Mutual	9 456	10 070	-6	0,263	0,288	-0,026	62 654	66 024	-5
		Affiliated FM	3 064	3 536	-13	0,085	0,101	-0,016	18 022	20 141	-11
43	43	GROUPE ALLENDALE	12 520	13 606	-8	0,348	0,390	-0,042	80 676	86 165	-6
44	52	CONSTITUTION DU CANADA	12 287	10 024	23	0,342	0,287	0,054	110 795	113 206	-2
45	58	SSQ-GÉNÉRALE	11 496	7 659	50	0,320	0,219	0,100	23 804	12 096	97
46	44	CUMIS-GÉNÉRALE	11 302	13 338	-15	0,314	0,382	-0,068	44 890	41 940	7
47	42	GERLING GLOBALE - GÉNÉRALE	11 229	13 674	-18	0,312	0,392	-0,080	102 783	96 039	7
48	34	SELECTA NATIONALE (8)	11 166	22 419	-50	0,310	0,642	-0,332	11 384	18 163	-37
49	49	HYPOTHÈQUES DU CANADA	10 907	11 336	-4	0,303	0,325	-0,022	441 365	439 218	0
50	54	BARREAU DU QUÉBEC	9 602	9 390	2	0,267	0,269	-0,002	28 962	20 169	44
51	46	MÉTROPOLITAINE GÉNÉRALE	9 224	12 214	-24	0,256	0,350	-0,093	19 489	14 606	33
52	57	GROUPE ESTRIE-RICHELIEU	8 851	8 475	4	0,246	0,243	0,003	22 534	20 300	11
53	67	CLAIRVOYANTS	8 427	5 132	64	0,234	0,147	0,087	8 711	9 892	-12
54	55	ALTA	8 413	8 575	-2	0,234	0,246	-0,012	17 817	23 848	-25
55	56	TRANSIT	7 700	8 533	-10	0,214	0,244	-0,030	49 565	51 364	-4
56	47	ARKWRIGHT	7 354	11 649	-37	0,204	0,334	-0,129	90 384	86 128	5
57	70	AMERICAN BANKERS	7 311	4 472	63	0,203	0,128	0,075	39 196	30 184	30
58	61	SOUVERAINE-GÉNÉRALE	7 104	6 566	8	0,198	0,188	0,009	82 297	74 726	10
59	72	CANADA-VIE	6 806	4 295	58	0,189	0,123	0,066	48 654	28 342	72
60	63	RELIANCE	6 656	5 827	14	0,185	0,167	0,018	99 612	87 025	14
61	64	CHÂTEAU	5 679	5 815	-2	0,158	0,167	-0,009	38 726	40 982	-6
62	62	PROTECTION	5 603	6 228	-10	0,156	0,178	-0,023	69 119	70 827	-2
63	79	LUMBERMEN'S UNDERWRITING	5 475	3 011	82	0,152	0,086	0,066	41 453	47 553	-13
		Commonwealth	3 869	5 279	-27	0,108	0,151	-0,044	207 106	202 588	2
		Home	1 599	1 331	20	0,044	0,038	0,006	122 237	157 724	-22
64	60	GROUPE HOME INSURANCE	5 468	6 610	-17	0,152	0,189	-0,037	329 343	360 312	-9
65		CHAMBRE DES NOTAIRES	5 431	-	-	0,151	-	0,151	33 278	-	-
		Coronation	5 263	5 696	-8	0,146	0,163	-0,017	20 342	19 615	4
		Calvert	13	14	-7	0,000	0,000	-0,000	5 400	4 713	15
66	65	GROUPE STEWART WASHINGTON	5 276	5 710	-8	0,147	0,164	-0,017	25 742	24 328	6
67	66	INSPECT. & ASS. CHAUDIÈRE	5 098	5 463	-7	0,142	0,157	-0,015	64 239	62 953	2
68	69	SAINT-PAUL	4 815	4 667	3	0,134	0,134	0,000	216 733	190 904	14
69	68	FEDERATED DU CANADA-GEN.	4 420	4 940	-11	0,123	0,142	-0,019	88 729	73 673	20
70	73	FABRIQUES DE QUÉBEC	3 896	3 690	6	0,108	0,106	0,003	41 639	38 525	8
71	74	AETNA ACCIDENTS-GARANTIE	3 839	3 677	4	0,107	0,105	0,001	60 523	57 133	6
		Hartford Fire	3 147	3 668	-14	0,087	0,105	-0,018	183 069	175 051	5
		Hartford du Canada	579	745	-22	0,016	0,021	-0,005	17 643	17 292	2
72	71	GROUPE HARTFORD DU CANADA	3 726	4 413	-16	0,104	0,126	-0,023	200 712	192 343	4
73	77	CANADIENNE COMMERCE	3 640	3 253	12	0,101	0,093	0,008	18 488	16 386	13
74	76	FABRIQUES DE MONTRÉAL	3 516	3,287	7	0,098	0,094	0,004	24 931	22 356	12
75	82	LUMBERMENS MUTUAL	3 263	2 525	29	0,091	0,072	0,018	196 562	172 627	14
76	85	ALPHA (9)	2 829	2 247	26	0,079	0,064	0,014	3 299	2 492	32
77	59	UNIFUND	2 714	7 330	-63	0,075	0,210	-0,135	84 905	78 445	8
78	75	MOTORS	2 440	3 567	-32	0,068	0,102	-0,034	206 501	187 885	10
79	78	COSECO	2 352	3 199	-26	0,065	0,092	-0,026	33 813	28 269	20
80	87	SÉCURITÉ DE HARTFORD	2 311	2 040	13	0,064	0,058	0,006	25 056	20 725	21
81	80	CRÉDIT A.C.I.	2 289	2 898	-21	0,064	0,083	-0,019	6 959	7 401	-6
82	88	ORDRE DES DENTISTES	2 117	1 979	7	0,059	0,057	0,002	4 165	2 583	61
83	84	MARKEL	1 961	2 305	-15	0,055	0,066	-0,012	124 895	98 127	27
84	38	HALIFAX-GÉNÉRALE	1 811	20 220	-91	0,050	0,579	-0,529	249 284	241 007	3
85	86	MARITIME	1 662	2 040	-19	0,046	0,058	-0,012	2 738	2 167	26
86	91	FIREMAN'S FUND	1 642	1 536	7	0,046	0,044	0,002	31 635	43 896	-28
		United States Fire	1 546	11 433	-86	0,043	0,328	-0,285	77 142	172 406	-55
		Herald	79	113	-30	0,002	0,003	-0,001	15 984	45 672	-65
87	48	GR. CRUMS & FOSTER OF CAN.	1 625	11 546	-86	0,045	0,331	-0,286	93 126	218 078	-57

(1) L'actif a été combiné pour établir les regroupements. (2) NorGroupe a repris les affaires de Groupe Desjardins, Assurances générales depuis le 1er septembre 1990. (3) La Société mutuelle de réassurance fait partie du Groupe Promutuel. (4) USF&G du Canada a été fusionnée à Canadienne Générale le 30 juin 1990. (5) Le Groupe Unindal est détenu en co-propriété par L'Industrielle-Alliance et Les Mutuelles du Mans (France). (6) Auparavant Compagnie d'assurance Missisquoi et Rouville. (7) Indemnité et Casualty du Canada ont fusionné pour devenir Dominion du Canada. (8) Nouvelle raison sociale de Gore Générale. (9) L'Alpha Cie d'assurance est la nouvelle raison sociale de La Concorde Générale.

## Les assureurs sabrent dans leurs frais d'administration

Que peuvent faire les assureurs pour compenser la diminution de leurs revenus d'intérêt ?

« Dans l'industrie, il est établi que le coût moyen consacré à la gestion de l'entreprise s'établit à 0,301 \$ pour chaque dollar de revenu, rappelle Gaston Ferland, vice-président de l'As-

urance Royale Canada.

« Une compagnie va normalement chercher d'abord à ramener les frais consentis à son administration à cette moyenne si elle la dépasse présentement. »

Il admet que des programmes de rationalisation pourraient être mis en vigueur pour compenser la perte des

revenus d'intérêt à venir sur les placements des actifs.

Et il ne faudrait pas croire que les assureurs se mettront à être plus audacieux dans leur placement en spéculant davantage.

« Nous allons continuer à gérer notre actif sur le long terme et à gérer sévèrement nos placements. De plus,

nous devons nous conformer à la réglementation en vigueur de l'Inspecteur général des institutions financières ».

La Loi sur les placements permis en assurances générales, modifiée en 1983, fixe des paramètres quantitatifs aux investissements des compagnies.



« Ce qui est important pour nous, c'est d'avoir l'esprit tranquille. »



« Et c'est ce qu'on a avec Wawanesa, c'est sûr! »



« C'est une compagnie fiable et solide.  
- Ça prend pas de temps pour obtenir le règlement de nos réclamations. »



« Ça fait dix ans qu'on est avec eux.  
- Depuis qu'on a acheté notre maison. »

### WAWANESA ASSURE VOS BIENS...BIEN!

Wawanesa, l'un des importants assureurs d'autos et de maisons au Québec offre des modalités de paiement souples et pratiques.

Wawanesa est partout au Québec. Pour tout renseignement, sans obligation, appelez le bureau de vente Wawanesa de votre région:

## Wawanesa

MONTREAL ET ENVIRONS: 342-2211 Bureau principal: 8585, boul. Décarie EST ET BANLIEUE EST: 1265, av. du Mont-Royal Est, Bur. 200 . 3326, rue Ontario Est . 4524, rue Jean-Talon Est . 6313, rue Sherbrooke Est . Repentigny. 148A, rue Notre-Dame 581-7998 NORD ET BANLIEUES NORD: 10 414, rue Lajeunesse . Montréal-Nord. 5059, boul. Henri-Bourassa Est . Rivière-des-Prairies. 7380, boul. Maurice-Duplessis, Bur. 102 . Laval. 1280, boul. Curé-Labelle . 798, boul. des Laurentides . 3161D, boul. Dagenais Ouest . St-Eustache. 441, boul. Arthur-Sauvé 472-2003 . Ste-Thérèse. 138, boul. Labelle 433-9555 . Terrebonne. 1265, boul. des Seigneurs 492-1088 LASALLE, VERDUN ET SUD: Châteauguay. 119, boul. d'Anjou 691-7145 . Greenfield Park. 325, rue Lawrence . LaSalle. 7925, boul. Newman, Bur. 201 . Longueuil. 1402, chemin de Chambly . St-Hubert. 5851, boul. Cousineau . Valleyfield. Carrefour Dufferin, Bur. 200 377-1862 . Verdun. 5369, av. Verdun BANLIEUES OUEST: Dollard-des-Ormeaux. 3365, boul. des Sources s. Dorion. 371, boul. Harwood 424-0741

© 1992. La compagnie mutuelle d'assurance Wawanesa. Fondée au Canada en 1896.



Jean-Marie Bouchard, inspecteur général des institutions financières, s'inquiète des déficits techniques qu'accusent encore un grand nombre de compagnies d'assurances.

Par exemple, elles ne peuvent investir plus de 4 % de leur actif en actions ordinaires, en actions privilégiées, en parts sociales ou en parts permanentes, ni plus de 4 % également pour un seul prêt ou plus de 15 % de leur actif pour l'ensemble de leurs prêts autres que des prêts hypothécaires.

Elles ne peuvent non plus consacrer plus de 4 % de leur avoir dans un seul immeuble à des fins de revenus et plus de 15 % pour l'ensemble des immeubles possédés.

Elles ne doivent non plus investir plus de 4 % de leur actif dans une seule filiale ou société dont l'activité principale est l'achat, l'administration, la vente ou la location d'immeubles ou dans une seule filiale qui soit un assureur, une banque, une société de fiducie, d'épargne ou un courtier en valeurs mobilières.

Elles ne peuvent non plus détenir plus de 30 % en actions ordinaires d'une même société ou plus de 15 % dans une seule entreprise privée.

« Les compagnies doivent placer leur argent avec honnêteté, en bon père de fa-

mille, dans le meilleur intérêt des assurés, des actionnaires ou des membres, explique Jean-Marie Bouchard, l'inspecteur général des institutions financières.

« Cela ne veut pas dire, qu'elles n'ont pas de marge de manoeuvre. Bien au contraire. »

Les compagnies d'assurances ne réussissent d'ailleurs pas toutes des performances similaires au chapitre de leurs placements.

#### Inquiétudes

M. Bouchard s'inquiète des déficits techniques qu'accusent encore un grand nombre de compagnies.

« Dans le contexte actuel de surenchère, où on assiste à une sous-tarifcation pour aller chercher des volumes d'affaires, le risque est très grand pour les compagnies d'assurances générales... Nous suivons la situation de très près. »

Il admet cependant qu'en règle générale, les compagnies réagissent bien à la baisse des taux d'intérêt.

RAYMOND PRINCE

BRUNET  
assurance

«L'efficassurance»,  
une stratégie vers l'excellence

P. Brunet assurance inc., courtiers d'assurance  
1100, boul. Crémazie Est, bureau 500, Montréal, Québec H2P 2X2  
Tél.: (514) 725-1500 Télécopieur: (514) 729-4057 L. Wats: 1-800-361-2484

## La baisse des taux d'intérêt inquiète

# Le marché encore favorable aux consommateurs

De façon générale, les compagnies d'assurances générales se portent mieux au sortir de la récession.

« C'est assez paradoxal, admet Gilles Clark, vice-président, finances du Groupe Commerce, mais notre compagnie connaîtra cette année de meilleurs résultats dans ses activités d'assurance qu'en 1991 ».

À court terme, cette situation favorisera le consommateur qui évitera probablement de déboursier davantage pour ses couvertures en assurance-auto et habitation.

### Encore des déficits techniques

Toutefois, beaucoup d'entreprises continuent d'afficher des déficits techniques - elles présentent un déficit dans leurs opérations régulières, remboursant davantage de réclamations que le montant des primes perçues - et inscrivent des gains annuels dans leurs résultats annuels en vertu des revenus obtenus par le biais des placements de leur actif.

Or, la chute des taux d'intérêt n'est pas sans laisser planer d'éventuelles hausses de primes d'ici peu.

« La conséquence normale d'une baisse des taux d'intérêt devrait se traduire effectivement par une augmentation des primes. Mais, est-ce que le marché va l'accepter, se demande Gaston Ferland, vice-président, exploitation pour le Québec de L'Assurance Royale Canada ?

« Il est certain qu'on ne peut plus baisser les primes. Je pense que les assureurs vont les redresser à court et surtout à moyen terme. »

Quant à l'élimination des déficits techniques, M. Ferland croit qu'il s'agit d'un objectif à long terme.

### Usage plus restreint de la voiture

En assurance-automobile, les assureurs ont noté une diminution de la fréquence des accidents.

Ils expliquent ce phénomène par la récession. Dans une telle période, les conducteurs changent moins souvent de véhicule et effectuent moins de déplacements, que ce soit pour le travail ou les voyages de plaisir.

« Et, depuis deux ans, la valeur des véhicules augmente moins vite qu'antérieurement. Chez nous, en nous fondant principalement sur l'expérience de la précédente récession, nous avons décidé d'abaisser nos taux de 4 % et nous avons réussi à

augmenter notre part de marché dans les mois qui ont suivi cette décision », relate Claude Dussault, premier vice-président, assurances des particuliers et marketing, au Groupe Commerce.

Cette société est une filiale de Commassur, qui trône en tête des compagnies d'assurances générales au Québec au chapitre des primes souscrites (voir tableau en pages B-8 et B-9).

### Le coût des sinistres a continué de croître

En règle générale, cependant, les assureurs ont plutôt maintenu le prix de leurs primes puisque, si moins d'accidents sont survenus, le coût des sinistres a continué à croître, équilibrant les frais assumés par les compagnies.

« On ne prévoit pas de changement à l'horizon à cette stabilité et les primes devraient être les mêmes en 1993 », signale d'ailleurs M. Ferland.

En fait, ce qui contribue à distinguer les assureurs, c'est leur recherche du client idéal.

Ils s'appuient dans cette quête sur les caractéristiques propres à l'industrie, mais aussi sur des notions plus personnelles.

Ainsi, des compagnies vont jusqu'à chercher à savoir si le conducteur est fumeur ou non-fumeur, les derniers risquant moins d'accidents, croit-on.

Cette sophistication se retrouve également en assurance-habitation où certains assureurs essaient de se creuser des niches dans le marché. Par exemple, quelques-uns ont identifié, grâce à leurs propres statistiques, les propriétés de grande valeur comme étant plus intéressantes à couvrir.

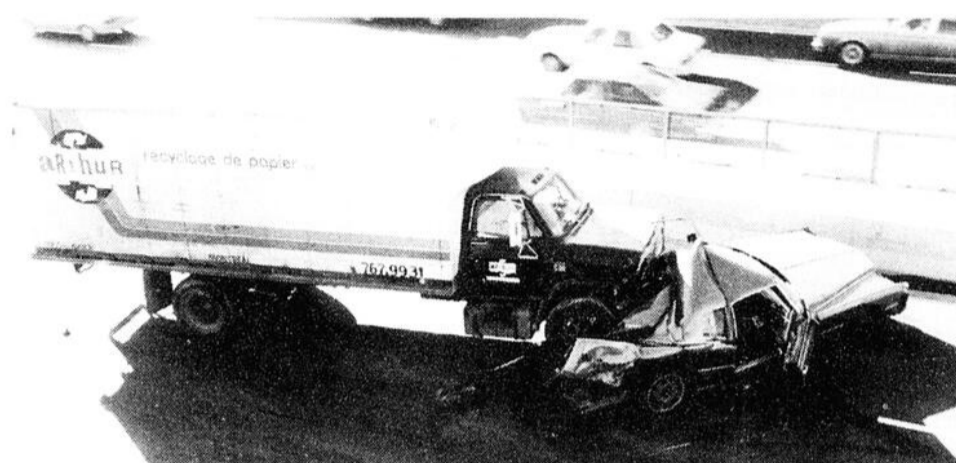
Des produits ont aussi gagné en popularité, depuis

quelques années, comme l'avenant contre les dommages causés par les refoulements d'égoûts.

La Capitale, entre autres, a décidé d'inclure cette protection au nombre des caractéristiques standard de sa couverture de base.

Malgré la récession, le consommateur québécois n'a pas cherché à diminuer la qualité de sa protection pour payer une prime moindre, disent MM. Ferland et Dussault.

RAYMOND PRINCE



Les assureurs ont noté une diminution de la fréquence des accidents d'automobiles. Ils expliquent ce phénomène par la récession : les conducteurs changent moins souvent de véhicule et effectuent moins de déplacements, que ce soit pour le travail ou les vacances.

## AUGMENTEZ VOS VENTES ! RÉDUISEZ VOS COÛTS !

SUPPORT À LA VENTE ET SERVICE À LA CLIENTÈLE



### EN ÉMISSION D'APPELS

- ▶ Suivi téléphonique après publipostage
- ▶ Vente croisée de produits et/ou vente d'un produit à valeur supérieure
- ▶ Réactivation de clientèle (polices orphelines ou expirées)
- ▶ Qualification ou prise de rendez-vous pour les représentants
- ▶ Mise à jour de fichiers-clients
- ▶ Sondage

### EN RÉCEPTION D'APPELS

- ▶ Prise de commandes après publipostage et/ou campagne publicitaire
- ▶ Réponse après les heures d'ouverture habituelles
- ▶ Prise de surplus d'appels en périodes de pointe
- ▶ Lignes d'assistance
- ▶ Création de fichiers-clients

Quels que soient vos besoins, Sodéma, avec ses 100 postes de travail complètement informatisés et son personnel parfaitement bilingue, possède toute l'expertise et le savoir-faire pour assurer le succès de votre prochain programme de marketing.

Pour plus d'information, contactez Justine Telvezian au (514) 527-8781 ou au 1-800-567-1717.



Évaluation en équipement  
• industriel •

BUT :

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

- Valeurs de remplacement
- Valeurs dépréciées

« DES VALEURS SÛRES & INDÉPENDANTES... »

Conrad Berthiaume, Ing.  
(514) 335-6249

SODÉMA

GROUPE  
TRANSCONTINENTAL  
G.T.C. LTÉE



# Les coupures dans les régimes publics modifieront les régimes privés

Québec a largement coupé dans les services de santé offerts naguère gratuitement aux citoyens. Pour les assureurs privés, ces coupures représentent l'ouverture de nouveaux marchés.

« Comme les régimes pri-

vés ont été construits en complémentarité avec les régimes publics, cela aura sûrement un effet », assure Claude J. DiStasio, directrice, opération d'assurances, à l'Association canadienne des compagnies d'assuran-

ces de personnes (ACCAP).

Tout porte à croire que les compagnies d'assurances offriront de nouveaux produits d'ici peu.

Les possibilités sont nom-

breuses, par exemple, une assurance médicaments pour les personnes âgées, un besoin qui n'existait pas auparavant.

C'est au niveau des assu-

## Demande à prévoir pour une couverture accrue en optométrie

C'est la désassurance des services optométriques par le régime public pour les gens de 18 à 40 ans qui occasionnera la plus forte demande de suppléance par les assureurs privés.

« L'assurance-vision actuelle donne une allocation pour le résultat et non pour l'examen, explique Claude J. DiStasio, de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP). Toutes les compagnies se penchent sur la façon d'aborder la demande de leurs clients face aux services optométriques. L'optométrie est le problème qui est

le moins souvent prévu dans les plans collectifs. »

Un produit est offert dans certaines assurances collectives. Ainsi, il est possible d'avoir une allocation fixe pour une période déterminée; quelque chose comme 200 \$ ou 300 \$ par tranche de 24 ou 36 mois.

« Mais ces montants sont prévus pour des verres et non pas pour des examens. Nous n'avons rien de prévu à cet effet. Il faudra absolument réviser nos clauses.

« Il y aura de nouveaux produits sur le marché, aucun doute là-dessus. Reste à voir quand ils seront offerts au public. »

## Les coupures récentes dans les services de santé

Voici une liste des récentes coupures dans les services de santé :

- Fin de la gratuité des services optométriques pour les citoyens âgés entre 18 et 40 ans inclusivement.
- Fin de la gratuité des services dentaires aux enfants de 10 ans et plus.
- Les usagers de 65 ans et plus du programme de médicaments gratuits pour personnes âgées devront dorénavant verser une contribution de 2 \$ pour l'exécution d'une ordonnance ou son renouvellement. Cette contribution sera limitée à 150 \$ par année.
- Réduction du nombre de tests et d'analyses de toute nature prescrits aux usagers à des fins de diagnostic.
- Abandon du financement des coûts relatifs aux examens de pré-emploi et en cours d'emploi.
- Élimination de la gratuité de certains actes médicaux jugés à des fins esthétiques.
- Abandon de la gratuité des examens et tests médicaux requis par les centres de conditionnement physique aux clients qui veulent y pratiquer des activités physiques et sportives.

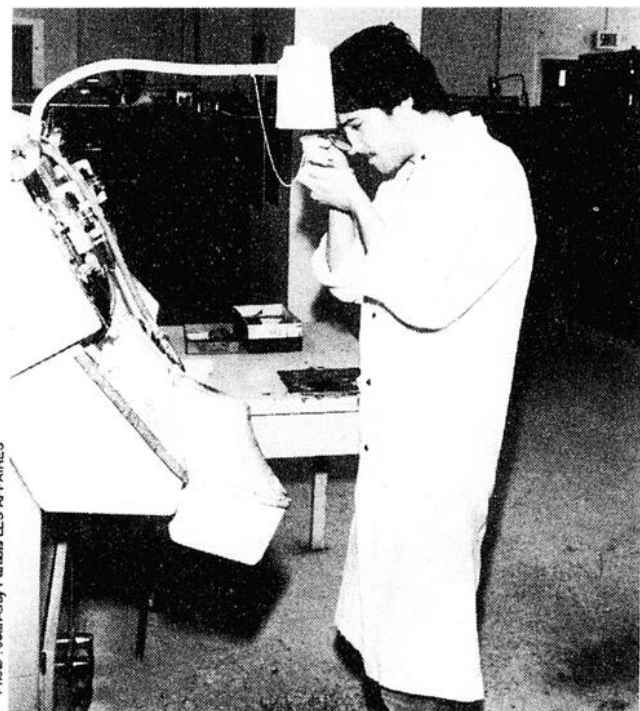


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES  
Les services d'optométrie seront de plus en plus couverts par les assureurs privés.

rances collectives que l'impact pourrait se faire le plus sentir.

### Assurances collectives

Les soins dentaires sont souvent inclus dans les assu-

rances collectives, mais maintenant, des coûts supplémentaires s'ajouteront avec la désassurance des enfants de 10 ans et plus.

« Donc, ce sera dorénavant aux compagnies d'assumer les coûts qui incombait auparavant au gouvernement. Il devrait y avoir des conséquences à plus ou moins long terme », a indiqué M<sup>me</sup> DiStasio.

Il faut comprendre que les assurances collectives sont modifiées en fonction des négociations. Les contrats sont réévalués à chaque année. Et annuellement, les demandes de couverture changent.

« C'est alors qu'on pourra constater l'impact des coupures. Il faut prévoir que de nouvelles couvertures seront demandées et qu'alors, les tarifs pourraient changer. »

Selon la porte-parole de l'ACCAP, l'assurance maladie complémentaire couvre déjà les médicaments. L'assurance dentaire, pour ceux qui en ont, couvre cette portion dés assurée, mais c'est l'assurance vision qui complique particulièrement la situation.

Une chose est certaine, il y aura des coûts rattachés à la décision du ministre Côté. « Il est toutefois trop tôt pour parler de montant. Il faudra attendre un an, peut-être même plus, avant de connaître les conséquences. L'assurance collective étant ce qu'elle est, il faudra attendre le renouvellement de chacune des polices pour connaître les nouveaux besoins des clients et, par le fait même, les nouveaux tarifs. »

SERGE  
AMYOT

# LA GARANTIE:

*Nous sommes des spécialistes depuis ...*

# 120 ans

### 1 NOTRE MISSION

Un assureur de spécialités offrant des services au-delà des attentes du client, par l'intermédiaire d'un réseau de courtiers

### 2 NOS DOMAINES D'ACTIVITÉS

Cautionnement  
Détournement  
Responsabilité des administrateurs et dirigeants  
Assurance VIP des particuliers: GARANTIE OR<sup>md</sup>

### 3 NOS AVANTAGES CONCURRENTIELS

Notre force financière, une compagnie entièrement canadienne ayant son siège social à Montréal, notre continuité en affaires, notre qualité de service, l'expertise de nos spécialistes en souscription et réclamations ...



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

Montréal: (514) 866-6351  
Québec: (418) 652-1676

Extérieur: 1-800-361-8603  
Extérieur: 1-800-463-5350

# La vente directe d'assurances : un marché limité par sa nature spécifique

La vente directe d'assurances est une pratique qui existe depuis de très nombreuses années. Depuis plus de trente ans, elle est pratiquée dans le domaine de l'assurance automobile. Elle a également effectué des percées sérieuses très tôt dans l'assurance habitation.

Pourtant, elle semble condamnée, de par sa nature même, à rester cantonnée dans des créneaux spécifiques de l'industrie de l'assurance.

« La vente directe d'assurances correspond aux besoins de base de certaines personnes, à déclaré François Morel, directeur de la mise en marché à l'Assurance-vie Desjardins. On comprendra qu'il est impossible de vendre des produits sophistiqués sans faire appel aux conseils d'un courtier. Évidemment, cela entrave radicalement le développement de ce marché qui sera toujours restreint à certains petits produits d'assurances que l'on peut appeler de *convenance*. »

Une opinion que partage Marc Cauchon, directeur adjoint du développement des affaires, marketing direct, à La Laurentienne Vie : « La vente directe n'entre pas en concurrence avec la méthode de vente traditionnelle qui suppose l'intervention d'un courtier. Disons qu'elle est complémentaire à cette dernière. »

La protection d'assurance autorisée est elle aussi relativement modeste et s'établit généralement entre 50 000 \$ et 150 000 \$, qu'il s'agisse d'assurance-vie ou d'assurances de dommages.

## Un marketing aux multiples facettes

Les techniques de marketing pour la vente directe sont variables. « Dans notre cas, nous avons recours généralement à des campagnes de publicité à la radio, dans les quotidiens ou encore par affichage sur les panneaux publicitaires », a indiqué Denis Guertin, vice-président, communications et marketing, à la Compagnie d'assurances Bélair.

Du côté de l'Assurance-vie Desjardins, on retrouve les formulaires d'inscription des polices d'assurances dans les caisses populaires Desjardins.

Les caisses n'effectuent toutefois pas d'opérations de courtage en assurance. La sollicitation par le biais du télémarketing et par envois postaux de prospectus accompagnés d'une proposition d'assurance sont égale-



La vente directe d'assurances correspond aux besoins de base de certaines personnes. Un courtier est nécessaire lorsqu'il s'agit de vendre des produits sophistiqués.

ment fréquemment utilisés.

Dans le cas des assurances-voyages par vente directe, la compagnie d'assurances noue des relations d'affaires avec les agences de voyages qui acceptent de proposer les polices de l'assureur à leur clientèle.

La nature de l'assurance offerte en vente directe peut toutefois être plus complexe. C'est le cas, par exemple, de l'Assurance-vie Desjardins, qui propose aux assurés un produit appelé l'Assurance populaire Desjardins. Cette dernière comporte une protection de base pouvant atteindre 149 000 \$ pour l'assuré ou son conjoint ainsi qu'une rente d'hospitalisation et une assurance en cas de mort accidentelle ou de pertes d'un membre.

De plus, moyennant une majoration de la prime, l'assurance populaire offre une série d'options à laquelle l'assuré choisira ou non de souscrire en remplissant sa proposition d'assurance.

« C'est un produit que nous sommes en mesure d'offrir par la vente directe car il est composé d'éléments qui, individuellement, demeurent relativement simples quant au contrôle et à leur gestion », a expliqué M. Morel.

On notera enfin que, même si la vente directe suppose l'absence de courtier, dans pratiquement tous les cas les futurs assurés pourront rejoindre par téléphone la compagnie d'assurances pour des conseils, connaître le montant de la prime qu'ils auront à payer, ou tout sim-

plement obtenir des explications sur la police qu'ils s'approprient à signer.

Quant à la règle d'or pour réussir dans la vente directe d'assurances, elle tiendrait essentiellement, selon M. Morel, à la renommée de l'assureur : « Comme il s'agit d'un marketing plus anonyme que celui qui passe par l'entremise d'un courtier, c'est le nom de la compagnie d'assurances qui inspirera ou non, d'emblée, confiance aux consommateurs. »

MICHEL  
DE SMET



Ouvrant depuis 1949 auprès d'une clientèle principalement composée de professionnels, nous comprenons que vous devez avoir l'esprit tranquille pour vous consacrer à ce qui vous tient à cœur.

Beau temps, mauvais temps, vous pouvez compter sur nos gens pour régler rapidement toute question relative à vos assurances habitation et automobile. De plus, notre nouvelle Solution sans frontières vous procure une protection constante durant vos déplacements.

MELOCHE  
COURTIERS D'ASSURANCES

Envisageons l'avenir avec plus d'assurance.

Nous demeurons à votre service 24 h sur 24, 365 jours par année.  
Composez le 384-1112 si vous êtes à Montréal et le 1-800-361-3821 si vous appelez de l'extérieur.

## Votre régime d'assurance dentaire est-il trop sucré?

Vous pouvez le faire examiner par des professionnels. Et cela, gratuitement.

La situation économique actuelle vous incite-t-elle à réévaluer votre régime d'assurance dentaire? Un régime d'assurance ne se modifie pas au hasard. Encore faut-il faire les bons ajustements sans que la qualité n'en soit affectée. Autant d'aspects qui exigent l'examen approfondi d'un expert.

Par l'entremise de son service de consultation, l'Association des chirurgiens dentistes du Québec examinera votre régime actuel et vous conseillera sur tous les aspects de l'assurance dentaire, y compris les diverses options de souscription.

Ensemble, nous pouvons bâtir un programme d'assurance de haute qualité, ou réviser votre régime actuel de façon à ce qu'il soit en tous points conforme aux besoins de vos employés et à votre budget. Tout cela, absolument gratuitement.

Alors, si vous craignez que votre régime d'assurance dentaire ne soit trop sucré, confiez-le à l'œil exercé des experts de l'Association des chirurgiens dentistes du Québec.

Pour plus d'information sur notre service de consultation gratuit, communiquez avec le responsable du comité d'expertise des régimes d'assurance dentaire au (514) 282-1425.

Association  
des chirurgiens  
dentistes du Québec

**LES ASSURANCES**

**COMPAGNIES D'ASSURANCES DE PERSONNES**

Rang/ primes au Québec		Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec			Part de marché			Actif combiné (1) 1991 (000 \$)
'91	'90		1991 (000 \$)	1990 (000 \$)	variation %	1991 %	1990 %	var. %	
1	1	Desjardins Assurance-vie	531 335	535 655	-1	8,851	9,087	-0,236	1 989 857
		Laurier	8 218	6 513	26	0,137	0,110	0,026	99 386
		<b>GROUPE DESJARDINS</b>	<b>539 553</b>	<b>542 168</b>	<b>-0</b>	<b>8,987</b>	<b>9,197</b>	<b>-0,210</b>	<b>2 089 243</b>
2	2	Industrielle-Alliance-vie	416 818	412 386	1	6,943	6,996	-0,053	3 661 520
		Nationale du Canada	51 601	42 238	22	0,860	0,717	0,143	1 379 938
		North West du Canada	2 353	919	156	0,039	0,016	0,024	457 871
		Union Canadienne-vie (2)	12 066	7 815	54	0,201	0,133	0,068	46 402
		<b>GR. INDUSTRIELLE/ALLIANCE</b>	<b>482 838</b>	<b>463 358</b>	<b>4</b>	<b>8,043</b>	<b>7,861</b>	<b>0,182</b>	<b>5 545 731</b>
3	3	<b>SUN LIFE DU CANADA</b>	<b>471 744</b>	<b>437 348</b>	<b>8</b>	<b>7,858</b>	<b>7,419</b>	<b>0,439</b>	<b>23 893 591</b>
4	5	Laurentienne Vie inc.	189 880	-	-	3,163	0,000	3,163	579 662
		Impériale	108 787	92 523	18	1,812	1,570	0,242	3 551 863
		Laurentienne-Corporation (3)	94 221	250 359	-62	1,569	4,247	-2,678	1 069 122
		Laurentienne-Vie du Canada	5 013	5 409	-7	0,084	0,092	-0,008	78 343
		<b>GR. LAURENTIENNE FINANCIÈRE</b>	<b>397 901</b>	<b>348 291</b>	<b>14</b>	<b>6,628</b>	<b>5,909</b>	<b>0,719</b>	<b>5 278 990</b>
5	6	Standard Life	287 363	294 000	-2	4,787	4,987	-0,201	7 270 502
		Standard Life-Canada	22 870	-	-	0,381	0,000	0,381	384 851
		<b>GROUPE STANDARD LIFE</b>	<b>310 233</b>	<b>294 000</b>	<b>6</b>	<b>5,168</b>	<b>4,987</b>	<b>0,180</b>	<b>7 655 353</b>
6	4	Métropolitaine-vie	224 295	304 427	-26	3,736	5,164	-1,428	5 151 623
		Métropolitaine du Canada	74 242	69 177	7	1,237	1,174	0,063	409 765
		<b>GROUPE LA MÉTROPOLITAINE</b>	<b>298 537</b>	<b>373 604</b>	<b>-20</b>	<b>4,973</b>	<b>6,338</b>	<b>-1,365</b>	<b>5 561 388</b>
7	8	SSQ-Vie (4)	291 090	249 096	17	4,849	4,226	0,623	905 721
		Mutualité	3 333	3 365	-1	0,056	0,057	-0,002	17 193
		<b>GROUPE SSQ</b>	<b>294 423</b>	<b>252 461</b>	<b>17</b>	<b>4,904</b>	<b>4,283</b>	<b>0,621</b>	<b>922 914</b>
8	7	<b>MUTUELLE DU CANADA</b>	<b>276 323</b>	<b>253 579</b>	<b>9</b>	<b>4,603</b>	<b>4,302</b>	<b>0,301</b>	<b>14 017 606</b>
9	11	<b>PRUDENTIELLE D'AMÉRIQUE</b>	<b>221 895</b>	<b>202 608</b>	<b>10</b>	<b>3,696</b>	<b>3,437</b>	<b>0,259</b>	<b>4 105 754</b>
10	12	<b>LONDON LIFE</b>	<b>206 118</b>	<b>202 098</b>	<b>2</b>	<b>3,433</b>	<b>3,428</b>	<b>0,005</b>	<b>11 800 081</b>
11	9	<b>CONFÉDÉRATION</b>	<b>202 415</b>	<b>231 090</b>	<b>-12</b>	<b>3,372</b>	<b>3,920</b>	<b>-0,549</b>	<b>20 919 714</b>
12	10	<b>GREAT-WEST (5)</b>	<b>193 936</b>	<b>213 957</b>	<b>-9</b>	<b>3,230</b>	<b>3,630</b>	<b>-0,399</b>	<b>13 479 857</b>
13	14	Mutuelle des Fonctionnaires	139 603	129 326	8	2,325	2,194	0,131	644 012
		Personnelle Vie	12 241	5 777	112	0,204	0,098	0,106	7 876
		<b>GR. MUTUELLE/FONCTIONNAIRES</b>	<b>151 844</b>	<b>135 103</b>	<b>12</b>	<b>2,529</b>	<b>2,292</b>	<b>0,237</b>	<b>651 888</b>
14	15	<b>CANADA SUR LA VIE</b>	<b>147 154</b>	<b>128 128</b>	<b>15</b>	<b>2,451</b>	<b>2,174</b>	<b>0,278</b>	<b>13 598 688</b>
15	13	<b>COOPÉRANTS-VIE</b>	<b>143 229</b>	<b>149 718</b>	<b>-4</b>	<b>2,386</b>	<b>2,540</b>	<b>-0,154</b>	<b>759 994</b>
16	17	<b>MANUFACTURERS</b>	<b>132 852</b>	<b>111 950</b>	<b>19</b>	<b>2,213</b>	<b>1,899</b>	<b>0,314</b>	<b>27 518 639</b>
17	16	Assoc. d'hosp. du Québec	70 995	71 507	-1	1,183	1,213	-0,030	46 134
		Canassurance-vie	43 970	48 003	-8	0,732	0,814	-0,082	128 286
		<b>GR. CROIX-BLEUE/CANASSURANCE</b>	<b>114 965</b>	<b>119 510</b>	<b>-4</b>	<b>1,915</b>	<b>2,027</b>	<b>-0,112</b>	<b>174 420</b>
18	18	Prudentielle d'Ang.-vie	51 170	47 213	8	0,852	0,801	0,051	1 394 581
		Prudentielle	49 885	47 325	5	0,831	0,803	0,028	2 485 666
		Prudentielle-Collective (6)	11 994	10 635	13	0,200	0,180	0,019	180 213
		<b>GROUPE LA PRUDENTIELLE</b>	<b>113 049</b>	<b>105 173</b>	<b>7</b>	<b>1,883</b>	<b>1,784</b>	<b>0,099</b>	<b>4 060 460</b>
		Nord-Américaine-Vie	88 111	71 891	23	1,468	1,220	0,248	5 007 765
19	20	Nord-Américaine-Première	16 582	11 595	43	0,276	0,197	0,080	192 131
		<b>GROUPE NORD-AMÉRICAIN</b>	<b>104 693</b>	<b>83 486</b>	<b>25</b>	<b>1,744</b>	<b>1,416</b>	<b>0,328</b>	<b>5 199 896</b>
		Transamerica du Canada	69 804	89 025	-22	1,163	1,510	-0,348	858 163
20	19	Transamerica-Occidental	9 466	8 426	12	0,158	0,143	0,015	172 486
		<b>GROUPE TRANSAMERICA</b>	<b>79 270</b>	<b>97 451</b>	<b>-19</b>	<b>1,320</b>	<b>1,653</b>	<b>-0,333</b>	<b>1 030 649</b>
		<b>MARITIME-VIE</b>	<b>71 445</b>	<b>58 932</b>	<b>21</b>	<b>1,190</b>	<b>1,000</b>	<b>0,190</b>	<b>2 597 118</b>
22	21	<b>CROWN</b>	<b>66 217</b>	<b>74 218</b>	<b>-11</b>	<b>1,103</b>	<b>1,259</b>	<b>-0,156</b>	<b>8 254 670</b>
23	24	<b>NN ASSURANCE-VIE DU CDA</b>	<b>63 355</b>	<b>58 012</b>	<b>9</b>	<b>1,055</b>	<b>0,984</b>	<b>0,071</b>	<b>827 547</b>
24	25	<b>EMPIRE</b>	<b>60 353</b>	<b>57 725</b>	<b>5</b>	<b>1,005</b>	<b>0,979</b>	<b>0,026</b>	<b>1 366 957</b>
25	35	<b>AETERNA-VIE</b>	<b>57 052</b>	<b>33 795</b>	<b>69</b>	<b>0,950</b>	<b>0,573</b>	<b>0,377</b>	<b>192 137</b>
26	26	Aetna-vie du Canada	55 474	55 408	0	0,924	0,940	-0,016	2 393 624
		Aetna-vie	1 306	1 144	14	0,022	0,019	0,002	79 159
		<b>GROUPE AETNA</b>	<b>56 780</b>	<b>56 552</b>	<b>0</b>	<b>0,946</b>	<b>0,959</b>	<b>-0,014</b>	<b>2 472 783</b>

**Martineau Walker**

AVOCATS

**GROUPE EN DROIT DE L'ASSURANCE**

André J. Clermont (514) 397-7413  
 Marc Nadon (514) 397-7473  
 François Rolland (514) 397-7489  
 Claude Paré (418) 640-2003  
 George Pollack (514) 397-7549  
 Pierre Y. Lefebvre (514) 397-7565  
 Guy Leblanc (418) 640-2004

**MONTREAL**

Tour de la Bourse  
 Bureau 3400  
 800 Place-Victoria  
 Montréal, Canada H4Z 1E9  
 Téléphone 514-397-7400

**QUÉBEC**

Immeuble Le Saint-Patrick  
 Bureau 800  
 140, Grande Allée Est  
 Québec, Canada G1R 5M8  
 Téléphone 418-640-2000

**Fasken Martineau**

Montréal Québec Toronto Vancouver (affilié) Londres Bruxelles

**A coût égal choisissez le meilleur!**

Pour l'assurance collective des médicaments le meilleur c'est ...

**MEDIRECT**

- pas de formulaires
- pas de perte de factures
- pas de perte de temps
- meilleurs contrôles
- pas de périodes de pointe
- meilleure administration

Pour plus de renseignements envoyez votre carte d'affaires à:

**Transferts Medirect Inc.**  
 505 René-Lévesque ouest, 11e étage  
 Montréal, Québec, H2Z 1Y7

Tél: (514) 874-9871  
 Fax: (514) 874-9870

COMPAGNIES D'ASSURANCES DE PERSONNES

Rang/ primes au Québec		Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec			Part de marché			Actif combiné (1) 1991 (000 \$)
'91	'90		1991 (000 \$)	1990 (000 \$)	variation %	1991 %	1990 %	var. %	
27	29	COMBINED D'AMÉRIQUE	52 776	50 926	4	0,879	0,864	0,015	255 611
28	31	NATIONALE DU CANADA	51 601	42 238	22	0,860	0,717	0,143	137 993
		Zurich du Canada-Vie	37 985	36 677	4	0,633	0,622	0,011	472 947
		Zurich du Can.-Vie/Santé	10 912	14 300	-24	0,182	0,243	-0,061	154 937
		Travelers	953	892	7	0,016	0,015	0,001	143 875
29	28	GROUPE ZURICH CANADA	49 850	51 869	-4	0,830	0,880	-0,050	771 759
30	36	COLONIA	49 489	33 229	49	0,824	0,564	0,261	255 733
31	34	WESTBURY CANADIENNE	47 496	35 332	34	0,791	0,599	0,192	248 723
32	27	SOUVERAINE-VIE	42 393	54 950	-23	0,706	0,932	-0,226	811 323
33	32	SURVIVANCE	39 549	40 392	-2	0,659	0,685	-0,026	116 250
34	22	ROYALE VIE DU CANADA	38 628	59 728	-35	0,643	1,013	-0,370	724 717
35	33	UNION COMMERCIALE DU CDA-VIE	34 581	39 330	-12	0,576	0,667	-0,091	429 721
36	30	SOLIDARITÉ	32 245	46 453	-31	0,537	0,788	-0,251	223 787
		New York Life Canada	15 388	13 316	16	0,256	0,226	0,030	382 074
		New York Life	13 581	13 548	0	0,226	0,230	-0,004	913 897
37	39	GROUPE NEW YORK LIFE	28 969	26 864	8	0,483	0,456	0,027	1 295 971
38	38	MUTUELLE D'OMAHA	26 321	28 053	-6	0,438	0,476	-0,037	323 655
		Allstate du Canada-vie	22 950	17 739	29	0,382	0,301	0,081	399 463
		Allstate du Canada (7)	1 511	1 622	-7	0,025	0,028	-0,002	877 379
39	42	GROUPE ALLSTATE	24 461	19 361	26	0,407	0,328	0,079	1 276 842
		Citadelle-vie	14 210	14 401	-1	0,237	0,244	-0,008	324 606
		Citadelle-gén. (7)	10 062	18 387	-45	0,168	0,312	-0,144	325 094
40	37	GROUPE CITADELLE	24 272	32 788	-26	0,404	0,556	-0,152	649 700

Note: Les actifs de 1990 ont été retirés du tableau parce qu'on ne peut les comparer à ceux de 1991, les compagnies d'assurances de personnes à charte québécoise ayant présenté, cette année, leurs états financiers selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR).

(1) L'actif est ici combiné pour établir les regroupements. (2) L'Union Canadienne est détenue à 50% par le Groupe L'Industrielle-Alliance. (3) La Laurentienne Vie est devenue, en novembre 1990, la Corporation d'assurance de personnes La Laurentienne. (4) Les Services de Santé du Québec sont devenus SSQ, Société d'assurance-vie. (5) Pour fins de comparaison, l'actif de la Great-West ne tient pas compte des activités américaines. (6) Changement d'appellation pour la Constellation (Prudential Group Assurance). (7) Les primes de cette compagnie d'assurances générales ont été souscrites dans le secteur des accidents et maladie.

Source: Rapport annuel 1991 de l'inspecteur général des institutions financières.

Tableau: © LES AFFAIRES - Renseignements colligés par Céline Gélinas.

ASSURANCE ET RESPONSABILITÉ

L'ART DU DROIT

L'expérience  
des solutions  
réalistes  
aux situations  
problèmes

LANGLOIS  
ROBERT



AVOCATS

Montréal (514) 842-9512 Québec (418) 682-1212

Membre de  
Smith Lyons Langlois Robert  
QUÉBEC MONTRÉAL OTTAWA TORONTO VANCOUVER HONG KONG TAIPEI

ASSURANCES ET RENTES COLLECTIVES

VOUS SAVEZ  
CE QU'ILS VEULENT,  
NOUS AVONS  
CE QU'IL FAUT!

Vos employés misent sur votre compétence  
en tant que dirigeant d'entreprise pour avoir  
accès aux régimes d'assurances et de rentes collectives qui  
correspondent exactement à leurs besoins et à ceux de l'entreprise.

L'Assurance-vie Desjardins  
a conçu des régimes qui vous rendront la tâche plus facile.  
La solidité financière de notre entreprise, notre réseau  
de vente à la grandeur du Québec et notre service personnalisé  
reconnu confèrent une plus-value à nos services.

Plus que quiconque vous savez ce que vos employés veulent.  
Plus que quiconque, nous avons ce qu'il vous faut.

Contactez votre intermédiaire en avantages sociaux!



Assurance-vie  
Desjardins

MONTRÉAL 1, Complexe Desjardins, Tour Sud, bureau 1910, Montréal (Québec) H5B 1E2 Tel.: (514) 285-7880 Télécopieur: (514) 285-2442  
LÉVIS 200, avenue des Commandeurs, Lévis (Québec) G6V 6R2 Tel.: (418) 877-9666 Télécopieur: (418) 877-2448

Desjardins L'incroyable force de la coopération.

MONTREAL QUEBEC TORONTO OTTAWA REGION DE YORK CALGARY VANCOUVER ET LONDRES ANGLETERRE CABINET ASSOCIE

# MAÎTRE DE LA SITUATION



Même une entreprise dont la mission consiste à offrir des protections à ses clients doit s'assurer d'avoir les reins bien solides en vue des coups durs. C'est lorsqu'il s'agit d'encadrer une saine politique de gestion des risques, que la compétence en droit des assurances du cabinet Lavery, de Billy prend toute sa valeur et vous permet de demeurer maître de la situation.



**LAVERY, DE BILLY**  
AVOCATS

Montréal  
Bureau 4000  
1, Place Ville Marie  
Montréal (Québec)  
H3B 4M4  
(514) 871-1522

Québec  
Bureau 500  
925, chemin Saint-Louis  
Québec (Québec)  
G1S 1C1  
(418) 688-5000

Ottawa  
20<sup>e</sup> étage  
45, rue O'Connor  
Ottawa (Ontario)  
K1P 1A4  
(613) 594-4936

RÉGION DE YORK CALGARY VANCOUVER ET LONDRES ANGLETERRE CABINET ASSOCIE BLAKE, CASSELLS & GRAYDON MONTREAL QUEBEC TORONTO OTTAWA

CABINET SPÉCIAL

## La baisse des accidents de voiture profite au Groupe Desjardins

La baisse du nombre d'accidents d'automobile profite au Groupe Desjardins, assurances générales.

La filiale d'assurances générales du Mouvement Desjardins a en effet réalisé un bénéfice net de 6,46 M\$ au cours des six mois terminés le 30 juin dernier, comparativement à un bénéfice net de 430 000 \$ pour la même période l'année précédente. Le bénéfice net se traduit par un rendement annualisé de 13,3 % pour les actionnaires.

Les primes brutes souscrites ont progressé de 12 % à 195 M\$.

John Harbour, président et chef de la direction du Groupe Desjardins, a déclaré aux AFFAIRES que l'amélioration des résultats était imputable à une baisse de 10 % du nombre d'accidents d'automobile.

Le nombre de vols de voiture a également diminué. Il explique cette baisse par les mesures mises en place par l'industrie de l'assurance et les services policiers. Par contre, les sinistres ont légèrement augmenté en assurance-habitation, un phénomène relié à la récession.

La filiale qui a le plus progressé est Assurances générales des caisses Desjardins, qui vend ses produits directement aux consommateurs.

Les deux autres filiales, NorGroupe, qui distribue ses produits par l'entremise de courtiers, et La Sécurité, qui offre de l'assurance à des corporations professionnelles et à des groupes de particuliers, ont également connu une amélioration de leurs résultats.

Malgré les meilleurs résultats en assurance-automobile, M. Harbour n'anticipe pas de baisse des primes à court terme pour deux raisons principales : 1. la hausse des impôts et l'entrée en vigueur de la taxe de vente du Québec (TVQ) coûteront au Groupe Desjardins 1,7 M\$ de plus au deuxième semestre qu'il en aurait été autrement; 2. le marché de la réassurance se resserre du fait que les réclamations de l'ouragan Andrew coûtera sept milliards de dollars américains aux assureurs et réassureurs.

M. Harbour, qui a récemment rencontré des réassureurs européens, a affirmé aux AFFAIRES que ces derniers trouvaient plus difficilement le placement d'une partie de leurs propres risques auprès de preneurs de troisième niveau.