

Cahier
spécialLES
AFFAIRES

La fraude à l'assurance se traduit par une facture annuelle de 2 milliards de dollars au Canada chaque année, somme qui vient gonfler les primes des assurés
p. B3

La plupart des compagnies d'assurance n'ont pas encore statué sur la hausse des primes découlant de la crise du verglas. Elles attendent la réaction des réassureurs
p. B6

**AJOUTEZ
NOTRE CARTE
MÉDICAMENTS
À VOTRE
RÉGIME
COLLECTIF**

12 900 groupes et
3,6 millions de canadiens
l'ont déjà fait.

Assure Santé Inc.

(514) 939-1534

Les assurances

Rapport MacKay et loi 188 : même débat, même bataille

Chez les courtiers, on craint les pertes d'emplois massives

Daniel
Germain

Déposé au début de septembre, le rapport MacKay sur l'avenir des services financiers nous transporte dans un décor familier : mêmes acteurs, mêmes arguments, bref même débat que celui qui a eu cours il y a quelques mois quand la *Loi québécoise sur la distribution des services financiers*, le projet de loi 188, faisait son chemin dans les officines de Québec.

Ce n'est pas étonnant. Le rapport MacKay est de la même farine que la loi 188.

Justifié par l'urgence de mettre notre secteur financier à l'heure de la mondialisation, de donner libre cours à des tendances présentées comme inéluctables, les conclusions du rapport sont semblables à celles de la loi québécoise et s'en inspirent même un peu en recommandant la vente d'assurances dans les banques.

On s'en doute, ce rapport ne fait pas l'affaire des courtiers en assurances de dommages (IARD), les mêmes qui s'opposaient farouchement au projet de loi de Bernard Landry. « Ce rapport s'inscrit dans la continuité de la politi-

que québécoise et nous expose aux mêmes dangers », lance d'entrée de jeu Robert Ballard, président du **Regroupement des cabinets de courtage du Québec** et vice-président des courtiers d'assurance du Canada.

M. Ballard affirme que la vente d'assurances dans les banques débouchera sur des pertes d'emplois importantes. Selon lui, ce sont plus de 20 000 emplois, essentiellement dans le secteur du courtage, qui sont menacés. « Quand Desjardins a commencé à vendre de l'assurance en 1989, on a vu plusieurs

bureaux de courtiers disparaître. Cela va continuer de plus belle avec la vente d'assurances qui est maintenant permise dans les caisses. Imaginez quand la **Royale-Montreal** va s'y mettre », dit-il.

Les grands dangers

Les courtiers plaident depuis des mois que c'est trop en donner aux institutions de dépôt.

Ils disent craindre les ventes liées, c'est-à-dire l'obligation pour le consommateur d'acheter un produit d'assurance s'il veut obtenir une hypothèque, par exemple.

Ils soulèvent aussi la question des renseignements per-

sonnels des particuliers. Avec les données sur les revenus de leurs clients, leurs dépenses, leur hypothèque et leurs habitudes de consommation auxquelles elles ont accès avec les relevés de cartes de crédit et de cartes bancaires, les banques autant que les caisses disposent d'un avantage certain sur les compagnies d'assurance et les courtiers.

Dans ces deux cas, le rapport émet des directives claires : si le gouvernement va de l'avant avec la vente d'assurances dans les banques, il devra veiller à interdire les ventes liées et à limiter l'usage des informations personnelles, tout comme le fait la loi 188.

Ces restrictions ne convainquent toutefois pas les courtiers. « C'est impossible à contrôler. Les banques le savent et ne s'en priveront pas », tranche M. Ballard.

Au Mouvement Desjardins, on assure qu'on respectera la loi à la lettre, même si on juge la loi 188 un peu contraignante. « Nous aurions préféré vendre plus librement, mais nous ne ferons pas ce que nous interdit la loi. Nous utili-

serons néanmoins tous les moyens qu'elle nous permet », dit André Chapleau, directeur des communications du Mouvement Desjardins, qui salue au passage les conclusions du rapport MacKay. « Cela prouve que Québec a assumé son leadership en matière de services financiers. »

Québec force la main d'Ottawa

Les courtiers croient, quant à eux, que Québec aurait dû attendre le dépôt du rapport MacKay avant de passer aux actes. « Ce qui nous déçoit, c'est que ministre Landry n'a pas attendu le dépôt du rapport avant d'agir », dit Serge Lyras, président de l'**Association des courtiers du Québec**.

Même si on s'attendait à un rapport favorable aux banques, d'aucuns croient que la loi 188 a forcé la main du groupe de travail sur l'avenir des services financiers. « Le rapport MacKay, c'est la conséquence de la loi 188 », affirme Christian Houde, courtier d'assurance de Québec. ■

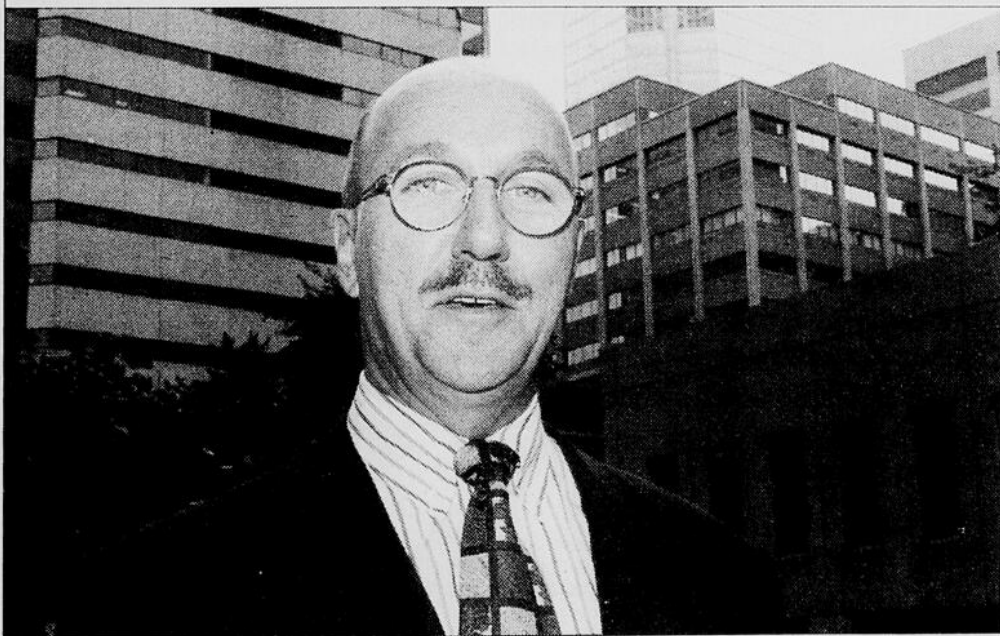


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Le président de l'Association des courtiers d'assurance du Québec, Serge Lyras, estime qu'il aurait été préférable que Québec attende le dépôt du rapport MacKay avant d'adopter la loi 188.

Des assureurs informent et vendent par Internet

Danielle
Turgeon

La crise du verglas aura servi à faire comprendre une chose : l'assurance prend toute son importance au moment de la réclamation ! Pour donner le plus d'informations possible aux assurés, le milieu a un nouvel outil : Internet.

Courtiers et assureurs sont présents sur le réseau et permettent même aux internautes d'obtenir des polices d'assurance sans se déplacer.

En octobre dernier, Assurance vie Desjardins-Laurentienne (ADV L) a lancé le site www.avdl.com où les consommateurs branchés peuvent se procurer des produits d'assurance de personnes. Des formulaires électroniques de souscription sont disponibles pour Assurance voyage Desjardins et Assurance.

« Ce sont des produits simples qui s'achètent parfois au téléphone, dit Jacinthe Belle-rive, conseillère en mise en marché. Pour nous, Internet

est un prolongement des réseaux de vente existants. »

ADV L avait déjà permis aux Québécois de cotiser à leur régime enregistré d'épargne retraite (REER) par Internet en complétant un formulaire. L'achat était confirmé lors d'une vérification téléphonique.

Assurance auto

Pour sa part, BélairDirect vend de l'assurance automobile par Internet. L'internaute complète un formulaire sur le

site pour l'obtention du tarif de sa prime.

Quelques jours plus tard, il reçoit un courrier qui l'invite à retourner le formulaire où il retrouve le prix qu'il lui en coûtera. D'autres options lui permettent de terminer la transaction et d'effectuer le paiement s'il est intéressé. En tout temps, il peut parler à un agent.

« Nous planifions déjà la deuxième phase du projet, dit Roger Sirard, directeur des communications. L'internaute obtiendra alors un prix de

façon instantanée. »

BélairDirect dit obtenir une centaine de demandes par semaine en provenance du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick. Elle a donné priorité à l'assurance automobile parce que c'est le produit que les consommateurs renouvellent le plus souvent.

Le site est très bien positionné sur le Web. Des bannières publicitaires de BélairDirect se trouvent dans *Magasinez!*, un site québécois qui donne des références d'achat par catégories de produits, et le site *Planète Québec*, celui du CAA et d'Infiniti.

Le cybermarché des courtiers

Les courtiers ont été les premiers représentés sur Internet par l'entremise du Cybermarché de l'assurance (www.prestoWeb.ca/assurance/index.html), un site qui regroupe des cabinets de courtage.

Des moteurs de recherche permettent de trouver des courtiers par régions du Québec et par types d'assurances. Certains hyperliens les transportent directement sur le site des cabinets.

« Nous avons créé ce cybermarché il y a deux ans en pensant aux assurés, explique André Fleurant, concepteur. Le site devient leur porte d'entrée dans le domaine de

l'assurance. C'est un lieu de référence et les gens y viennent pour obtenir de l'aide et des conseils. »

En les renseignant, M. Fleurant veut éviter que les gens achètent de l'assurance en se basant sur le prix... et en espérant ne jamais avoir de réclamations ! En plus des courtiers, les

étudiants en assurance du Cégep de Sainte-Foy ont aussi leur place sur le site. Ils répondent aux différentes questions des internautes.

Le cybermarché se voulait un laboratoire. M. Fleurant est désormais convaincu de son utilité.

Pour Pierre Moreau, directeur du marketing du Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec (RCCAQ), Internet demeure un outil promotionnel et une façon pour le courtier de mieux communiquer avec sa clientèle.

Toutefois, il demeure sceptique quant à la vente directe de produits d'assurance sur le Net : « Pour le moment, Internet demeure très limité. Il sera peut-être plus populaire dans l'avenir auprès d'une certaine clientèle qui achète en fonction du prix. »

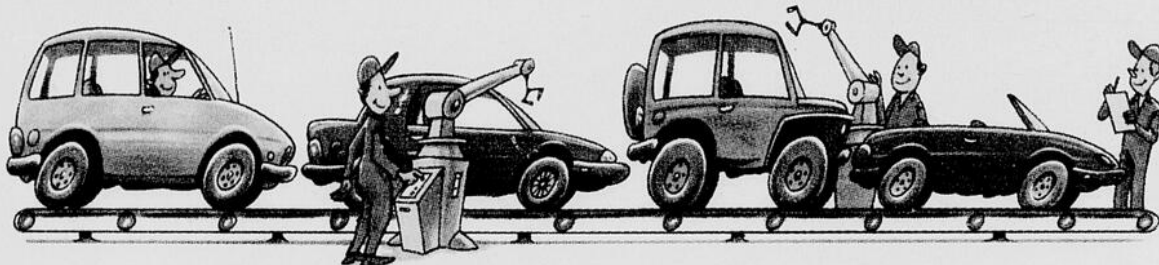
« Pour l'instant, les gens veulent encore être conseillés et le courtier est la valeur ajoutée qui leur permet de bien répondre à leurs besoins. L'assurance, c'est très personnel », dit-il. ■

Pour les groupes de 3 adhérents et plus

Il y a les autres régimes d'assurance collective...



...et il y a **PERFORMPLUS**



Un produit standard... sur mesure !

PERFORMPLUS est un produit d'assurance collective adapté à la réalité d'aujourd'hui et conçu pour évoluer selon vos besoins et les tendances du marché. Se démarquant des régimes traditionnels, PERFORMPLUS vous permet, grâce à un éventail de couvertures innovatrices, de bénéficier d'un régime d'assurance collective des plus intéressants. Quelle que soit la taille de votre groupe, la souplesse de PERFORMPLUS vous donne la possibilité de profiter des avantages du « sur mesure » et de combler vos besoins en assurance collective. En fait, PERFORMPLUS vous offre tous les avantages d'un produit standard, mais sans ses inconvénients. Notre objectif premier : votre satisfaction... sans compromis !

R É S E A U C O L L E C T I F



Assurance vie
Desjardins-Laurentienne



L'Impériale vie
Services financiers

Pour tout renseignement, téléphonez à votre agent ou courtier en assurance collective ou à un de nos conseillers. Visitez notre site Internet : www.avdl.com/collectif

Halifax 1 800 567-8881 Québec 1 800 531-5488 Montréal 1 800 363-3072 Ottawa 1 888 428-2485 Richmond Hill 1 800 561-0999 Toronto 1 800 263-9641 Hamilton 1 888 544-7778 Winnipeg 1 888 942-3383 Calgary 1 800 661-8666 Vancouver 1 800 667-6267

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

CONCEPT
2000

à l'ère de l'indépendance financière

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

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

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



GROUPE FINANCIER EMPIRE

600, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal (Québec) H3A 3J2
Téléphone : (514) 842-9151 Télécopieur : (514) 842-7268

Fraude à l'assurance : une facture annuelle de 2 milliards

De 10 à 15 cents de chaque dollar de prime servent à payer les demandes frauduleuses

Pierre
Thérault

La fraude à l'assurance se traduit par une facture annuelle évaluée à plus de 2 milliards de dollars qui vient gonfler les primes de tous les assurés.

« Il importe de bien faire comprendre à la population le phénomène et les conséquences de la fraude », signale Raymond Medza, directeur général du Bureau d'assurance du Canada (BAC).

En effet, « les assureurs doivent ainsi augmenter les primes, et ce, au détriment des consommateurs honnêtes », indique la Coalition canadienne contre la fraude à l'assurance, mise sur pied en 1994 par des assureurs privés, des services de police et d'incendie, ainsi que des groupes de protection de consommateurs dans le but d'enrayer ce fléau.

Les assureurs de dommages canadiens estiment qu'entre 10 à 15 % des montants d'indemnisation payés en assurance habitation, en assurance automobile et en assurance

des entreprises sont frauduleux. En clair, cela signifie que de 10 à 15 cents de chaque dollar de prime servent à payer les demandes frauduleuses.

Fausse déclarations

Une déclaration de vol d'une montre Rolex alors que la montre volée était de moindre qualité, ou encore l'ajout d'un appareil photographique ou vidéo à une liste d'objets volés, sont autant de cas types d'actes frauduleux dont la gamme varie de l'exagération des dommages à la pure invention, en passant par des sinistres intentionnels.

Ces demandes frauduleuses représentent pour l'industrie un montant annuel d'environ 1,3 milliard de dollars. Même si un sinistre intentionnel s'avère plus coûteux qu'une fausse déclaration, ce sont les majorations excessives qui accaparent une grande part des montants d'indemnisation payés en trop.

Selon les experts indépen-



PHOTO : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

■ Raymond Medza : « La plupart des assureurs ont adopté certaines mesures afin de réduire le nombre de demandes frauduleuses. »

dants connus sous le nom d'*ajusteurs*, environ une demande sur deux serait l'objet d'un gonflement de réclamation. Les enquêteurs et les

personnes responsables de la révision des dossiers estiment plutôt que ce ratio tourne autour de 35 %.

À ce montant s'ajoutent par ailleurs des coûts indirects absorbés notamment par des ressources communautaires : services d'incendie et de police, système de santé, etc. Les frais engendrés par la réadaptation des personnes blessées au cours d'accidents *arrangés* ou d'incendies volontaires, par exemple, ou lors d'exams médicaux requis par les fausses déclarations d'invalidité, font ainsi grimper la facture d'un autre milliard de dollars.

Méthodes d'enquête

Depuis sa création, la Coalition a surtout tenté de sensibiliser le public aux coûts et aux conséquences de la fraude à l'assurance, notamment par l'entremise de campagnes publicitaires, de brochures, d'entrevues, ou d'allocutions qui, toutefois, « se sont jusqu'à présent montrées trop sobres, pas assez dynamiques », admet M. Medza.

Or, des études réalisées par le BAC afin de mieux cerner le phénomène de la fraude dans les assurances montrent que les assurés eux-mêmes souhaitent que les assureurs prennent des mesures efficaces pour prévenir la fraude.

Plusieurs compagnies d'assurance ont mis en place des mécanismes, voire des équipes de spécialistes afin de resserrer leurs méthodes et leurs processus d'enquête.

Par exemple, un incendie qui survient peu de temps après un divorce, une perte d'emploi ou encore une déclaration de faillite personnelle, présenterait tous les éléments d'un sinistre intentionnel et amènerait un assureur à mener une enquête plus approfondie.

« Les assureurs font cependant face au danger de prendre des mesures qui pourraient s'avérer offensantes

pour leur clientèle, reconnaît M. Medza. Il faut parvenir à identifier les fraudes avec une plus grande précision, sans en arriver *a priori* à soupçonner les gens de faire des déclarations frauduleuses. »

Les assurés doivent donc s'attendre à d'autres changements dans les pratiques de l'industrie, qui travaille notamment à revoir la façon dont les contrats sont rédigés. Par ailleurs, les assureurs souhaitent également la mise en place par l'État

d'un cadre juridique et réglementaire.

D'autant plus, révèlent certaines études, que bon nombre de consommateurs paraissent souvent ignorer que toute fraude, y compris les actes opportunistes tels que le gonflement d'une demande d'indemnité, constitue un délit et peut donc entraîner des poursuites. ■

■
Déclarer l'utilisation d'un véhicule pour des fins de promenade alors que l'assuré l'utilise pour l'aller et le retour du travail constitue un cas de fraude à l'assurance.

À QUEL COURTIER
LES COMPTABLES AGRÉÉS
FONT-ILS CONFIANCE
POUR LEURS PROGRAMMES
D'ASSURANCE?



Comptables
agrés
du Québec

Nous sommes fiers que l'Ordre ait choisi de nous confier la gestion et la commercialisation des programmes d'assurances de personnes, individuelle et collective, à l'intention de ses membres.

MERCI !



Archer, Desormeau inc.

Courtier en assurances de personnes
Gestionnaire de régimes collectifs
et de régimes à l'intention des membres
de corporations professionnelles.

On veille sur
vous.

Pour toute information, communiquez avec
Richard Desormeau
(450) 682-7772
(514) 990-7772
1-800-363-6059

À QUEL COURTIER
LES COURTIERES
FONT-ILS CONFIANCE
POUR LEURS PROGRAMMES
D'ASSURANCE COLLECTIVE?



REGROUPEMENT DES CABINETS DE
COURTAGE D'ASSURANCE DU QUÉBEC
LA FORCE DU RÉSEAU

Nous sommes fiers que le Regroupement ait choisi de nous confier la gestion et la commercialisation des programmes collectifs d'assurances de personnes à l'intention de ses membres.

MERCI !



Archer, Desormeau inc.

Courtier en assurances de personnes
Gestionnaire de régimes collectifs
et de régimes à l'intention des membres
de corporations professionnelles.

On veille sur
vous.

Pour toute information, communiquez avec
Richard Desormeau
(450) 682-7772
(514) 990-7772
1-800-363-6059

Crise du verglas : peu de PME étaient assurées contre les pertes d'exploitation

Cette crise a mis en lumière des trous dans les contrats d'assurance

Daniel Germain

Ce n'est pas faute d'avoir été bien assurées que les PME, celles de la Montérégie surtout, n'ont jamais pu être indemnisées pour l'ensemble des pertes qu'elles ont subies lors de la crise du verglas. Le hic, c'est qu'il y avait très peu de produits d'assurance qui les protégeaient contre ce genre d'événement.

« Après avoir vu sur leur contrat une clause qui les

assurait contre les pertes d'exploitation, beaucoup d'entreprises ont frappé chez leur assureur pour se faire indemniser. Dans la plupart des cas, elles ont frappé un mur », affirme **Maryse Rivard**, courtier d'assurance pour le cabinet **Ducharme Fortier**, de Chambly.

Interruption des affaires

Si les entreprises étaient parées contre l'effondrement de leur toit, les tuyaux qui

gèlent, le feu et tout autre dommage à leurs installations, elles ne l'étaient pas vraiment en cas d'interruption de leurs affaires. Ironie du sort, ce sont celles qui n'ont subi aucun dommage matériel qui ont le plus écopé à ce chapitre.

En fait, ce qui faisait le plus cruellement défaut à la plupart des polices d'assurance, c'est qu'elles ne couvraient pas les pertes d'exploitation en cas de panne d'électricité prolongée provoquée par un bris à l'extérieur des lieux assurés, ce qui fut le lot de plusieurs entreprises.

« Les compagnies d'assurance ont demandé aux entreprises si leur panne d'électricité était due à un dommage sur leur propriété. Si ce n'était pas le cas, les assureurs ne payaient pas », explique **M^{me} Rivard**.

Ce n'est pas par mauvaise volonté des assureurs, il faut le dire. Comme chacun sait, le verglas a été exceptionnel

et personne n'aurait cru qu'une région industrialisée puisse être privée d'électricité de trois semaines à un mois.

Dans une police d'assurance standard, les pertes d'exploitation en cas de panne ne sont assurées que si cette panne est le fruit d'un dommage subi par l'assuré. Finalement, cette tempête a autant surpris les assureurs que les assurés.

Pour les mêmes raisons, les assureurs n'ont pas couvert les dommages indirects découlant de la panne. Pensons aux pertes d'aliments dans les restaurants, dans les boucheries ou les épiceries. Pour ces commerces, la côte a été dure à remonter.

Quelques chanceux

Il y a néanmoins eu quelques chanceux. L'assureur **Commercial Union** indemnifiait ce genre de pertes en cas d'interruption de services publics, peu importe la cause. À cause d'une ambiguïté



■ L'ampleur de la crise du verglas a autant surpris les assureurs que les assurés.

dans leur contrat d'assurance, les entreprises qui avaient souscrit une assurance haut de gamme du **Groupe Commerce** ont pu bénéficier d'une indemnité pour leurs pertes d'exploitation.

Celles qui étaient assurées par **Lombard** ont quant à elles été remboursées jusqu'à 25 000 \$ pour leurs pertes d'exploitation découlant de la panne, et ce, sans égard

à la cause.

Ces entreprises sont cependant des exceptions. « Ce sont seulement quelques entreprises de moyenne envergure qui ont ainsi été indemnisées. La totalité des petites PME ne bénéficiaient pas de ce genre de couverture », précise **Daniel Demers**, vice-président du cabinet de courtier **MCT Assurances**, de Montréal. ■

UTL
BRUNELLE, TRUDEL,
MONETTE & LAFONTAINE INC.
 COURTIERS D'ASSURANCES
 10000, rue Lajeunesse, Montréal (Québec) H3L 2E1
(514) 384-7950
ULTIMA ASSURANCES

LIMITE PERMISE

0\$ d'augmentation

Avec la **Super Protection CAA**, vous n'aurez aucune augmentation au moment du renouvellement de votre contrat d'assurance automobile en raison d'un accident, responsable ou non. C'est garanti !



50\$ de rabais

En adhérant à la **Super Protection CAA**, les membres du **CAA-Québec** profiteront d'un rabais de bienvenue pouvant s'élever jusqu'à 50\$. Et si vous n'êtes pas membre, vous le deviendrez automatiquement et aurez droit du même coup au rabais.

Obtenez plus de renseignements en appelant votre courtier dès maintenant. Pour connaître le courtier du **Groupe Commerce** le plus près de chez vous, composez le (514) 282-4167 ou le 1 888 794-6666.

LE GROUPE COMMERCE
 Compagnie d'assurances
 ASSUREUR OFFICIEL DU CAA-QUÉBEC



L'après-verglas : les compagnies d'assurance ajustent leur offre

Daniel
Germain

La crise du verglas a mis en lumière des trous dans les polices d'assurance et on peut s'attendre à ce que l'ensemble de l'industrie s'ajuste. Plusieurs compagnies ont d'ailleurs déjà réagi avec un avenant qui couvre les pertes d'exploitation.

Les assureurs réagissent un peu comme ils l'ont fait à la suite des pluies diluviennes qui ont frappé Montréal et sa rive sud aux cours des dernières années. Auparavant, aucune compagnie n'assurait les refoulements d'égouts. Aujourd'hui, toutes assurent ce risque.

AXA a été l'une des premières à s'être ajustée avec son avenant *Interruption de service hors des lieux* qui couvre les pertes d'exploitation jusqu'à 25 000 \$. Les autres emboîtent le pas progressivement.

Les entreprises qui ont subi les affres de la tempête souscrivent pour la plupart à ce genre d'avenant. « Nous l'offrons à toutes, mais il y en a, notamment celles qui n'ont pas eu à faire face à des pertes d'exploitation, qui ne prennent pas cette protection supplémentaire », dit Daniel Demers, vice-président du cabinet de courtier MCT Assurances.

Ces avenants couvrent actuellement de 10 000 à 25 000 \$ de pertes d'exploitation, mais les courtiers s'attendent à ce que les assureurs majorent cette couverture avec le temps. Dans tous les cas, les assurés doivent porter une attention particulière aux exclusions que peut comporter leur contrat.

La compagnie AXA Boréal offre sans frais supplémentaires une couverture sur les pertes d'exploitation en cas de panne hors des lieux. Cependant, ce contrat exclut les pannes découlant de la chute d'un pylône.

Contrat sur mesure

Par ailleurs, pour les entreprises dont les pertes d'exploitation peuvent dépasser de beaucoup 25 000 \$, il est préférable de demander à son courtier qu'il négocie un contrat sur mesure.

Dans leur cas, il est plus indiqué d'obtenir un avenant qui étend le remboursement de frais supplémentaires à la location de puissantes génératrices pour alimenter leur usine.

« Pour les entreprises qui, par exemple, ont un chiffre

d'affaires de 100 M\$, cette solution est plus acceptable autant pour elles que pour les assureurs qui ne peuvent couvrir des pertes d'exploitation

trop importantes. Mais ce genre de contrat se négocie à la pièce entre l'assureur et le courtier », explique M. Demers. ■

■ Selon Daniel Demers, les assureurs rehausseront la protection en fonction de la dernière tempête.

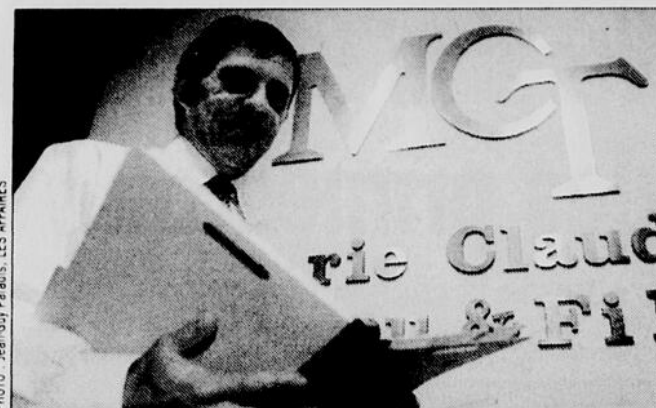


PHOTO: JÉRÔME PÉPIN, LES AFFAIRES

Parfois

N'ÊTRE COUVERT QU'À

60%

ne suffit pas.

© 1997 L'illustration graphique du plus. Nous voyons plus loin et plus longtemps sans des marques de service d'Unum Corp.

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.

Pour de plus amples renseignements, appelez-nous au 1-800-567-1648. UNUM CANADA® fait partie de L'UNUM d'Amérique, compagnie d'assurance-vie.

Verglas : l'ampleur de la hausse des primes toujours pas connue

L'effet de la crise sur les primes de réassurance sera connu à la fin de l'année

Daniel
Germain

Pour la plupart des compagnies d'assurance, il est encore trop tôt pour statuer sur la hausse éventuelle des primes d'assurance habitation découlant du verglas de janvier. Chez les assureurs du Québec, on attend toujours de voir comment réagiront les réassureurs.

Même si une augmentation des primes apparaît d'ores et déjà inévitable, on ignore toujours quand et dans quelle proportion elle gonflera la facture d'assurance des particuliers et des entreprises.

On aura sans doute une meilleure idée d'ici la fin de l'année, période durant laquelle les compagnies de réassurance, des multinationales qui assurent les assureurs en cas de catastrophe, décideront si elles augmentent ou non leurs primes. Les compagnies de réassurance,

rappelons-le, ont épongé les trois quarts des pertes attribuables à tempête.

« Il est trop tôt pour se prononcer. On s'attend à des réajustements des primes de réassurance. On en saura plus en novembre », indique **Gina Perreault**, porte-parole des **Assurances générales Desjardins**.

C'était la première fois au Québec que les compagnies de réassurance étaient appelées à verser des indemnités. Bien que la note ait été salée, il n'est pas évident que ces compagnies majoreront les primes.

Ces primes sont établies selon des calculs complexes qui tiennent compte de la récurrence d'événement comme le verglas. Or, on s'entend à dire que la tempête a été exceptionnelle et qu'il y a peu de chances qu'un tel événement se reproduise.

En outre, la plupart des réassureurs définissent leurs

primes selon les risques qu'ils assument à l'échelle mondiale. Si la facture du verglas est répartie sur tous leurs clients internationaux, la hausse pourrait être minime. Bref, on nage encore en pleine spéculation.

Réunis récemment en comité de tarification, les membres du département des souscriptions d'AXA assurances et les actuaire de la compagnie n'avaient toujours pas décidé du montant de la hausse à venir, ni même s'il y aura une hausse. AXA attend la réaction des réassureurs, mais aussi de fermer tous les dossiers *verglas*. « Nous sommes dans le processus mais nous n'avons toujours pas statué sur une hausse », confirme **Réjane Legault**, porte-parole de l'assureur.

Hausse des primes

Au **Groupe Commerce**, au contraire, la crise du verglas

s'est déjà répercutée sur la facture de ses clients. L'assureur de Saint-Hyacinthe a augmenté ses primes de 8 %, dont la moitié est la conséquence directe du verglas.

« Avant le verglas, nous avions prévu hausser nos primes de 4 %. Pour mieux répartir une autre hausse qui nous semblait inévitable, nous avons augmenté les primes d'un autre 4 % », explique **Bernard Tremblay**, vice-président actuariat du **Groupe Commerce**.

Cette hausse n'est pas le résultat d'un calcul actuariel, indique-t-il, mais une mesure visant à éviter une augmentation ultérieure trop substantielle. Pour mieux faire avaler la pilule, la compagnie veut y aller progressivement.

« C'est certain qu'il y aura une nouvelle hausse l'année prochaine et probablement l'année suivante, mais elles seront moins importantes », poursuit M. Tremblay.



■ La crise du verglas devrait avoir un impact sur les termes mêmes des contrats d'assurance.

La majorité des compagnies d'assurance ont augmenté leurs primes de 7 à 10 % au printemps dernier, mais, précisent-elles, elles sont attribuables à d'autres événements que le verglas, notamment au déluge du Saguenay (1996), aux pluies diluviennes qui se sont abattues sur Montréal (1996) et sur la Rive-Sud (1997), ainsi qu'au redoux de février 1997.

Ces sinistres ont créé une forte pression à la hausse après des années de relative stabilité au chapitre des primes d'assurance habitation.

Par ailleurs, la crise du ver-

glas aura vraisemblablement un impact sur les termes mêmes des contrats d'assurance.

On se souviendra qu'une part importante des quelque 600 000 réclamations concernait des pertes de réfrigérateur. Pour éviter un tel flot de réclamations, le **Bureau d'assurance du Canada (BAC)** a recommandé à ses membres de ne plus assurer le contenu des réfrigérateurs sans franchise. On doit s'attendre à ce que les compagnies d'assurance répondent favorablement aux recommandations du BAC. ■



Obtenez

les meilleurs produits et services
d'assurance collective

La Personnelle Vie vous les offre par l'intermédiaire de courtiers indépendants spécialisés en assurance collective.

Assurances vie, maladie, invalidité, soins dentaires et oculaires

Assurance et assistance voyage
Assurance annulation

Protection juridique
Programme d'aide aux employés
Posaction Plus

Épargne-retraite
Rentes immédiates

Rentes de survivants

Service CAPSS
Carte Dentaide

Paiement préautorisé
Logiciel d'administration d'assurance collective



La Personnelle Vie
corporation d'assurance

Groupe MFQ

Québec | 800 363-9683 Montréal | 888 899-4959

Pour profiter pleinement de la vie en affaires...



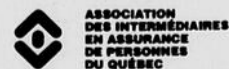
Mieux vaut obtenir ses protections sur la vie, le salaire, les obligations financières, les voyages, etc., auprès d'un agent ou d'un courtier membre de l'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec.

Car non seulement l'AIAPQ surveille et contrôle l'activité professionnelle de ses membres, mais elle possède l'autorité nécessaire pour leur imposer des sanctions s'ils dérogeaient aux règles mises en place pour vous protéger.

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

Une assurance vie sans surprime pour les diabétiques

Michel
de Smet

Depuis cet été, la compagnie **Hartford Vie du Canada**, de Toronto, propose aux diabétiques d'avoir accès à une assurance vie sans surprime sur leurs prêts. « C'est le fruit d'un long combat, reconnaît **Serge Langlois**, président et directeur général de l'**Association**

du diabète du Québec (ADQ). Malgré nos représentations répétées, aucune compagnie d'assurance québécoise n'a accepté de donner suite à nos demandes dans ce dossier. »

Il n'est pas rare, en effet, que les malades payent des surprimes pouvant atteindre 400 % sur leur assurance vie afin de couvrir leurs engagements financiers. En outre,

M. Langlois souligne que les diabétiques se verront souvent, malgré tout, refuser le versement de la prime, tout simplement parce que la police souscrite à l'institution financière contient une clause de maladie préexistante qui inclut le diabète.

M. Lussier déplore notamment le manque d'informations récentes dont le monde des assurances dispose sur

cette maladie. Il précise que les solutions médicales et technologiques ont évolué de manière fulgurante depuis 10 ans, réduisant de manière considérable les risques d'invalidité ou de décès attribuables au diabète.

L'entente conclue avec Hartford Vie constitue une excellente nouvelle pour les diabétiques qui contractent des emprunts aux montants

considérables, comme pour l'achat d'une automobile ou d'une hypothèque.

L'entente prévoit, en cas de décès, que la prime sera versée sous forme de rente sur une période de 5 ou de 10 ans, au choix de la personne survivante. « En principe, une prime est versée en un seul versement », explique **Pierre Bouillon**, associé à la firme de courtage en assurances

Centre Union et négociateur du dossier assurance pour l'ADQ.

« Ici, au contraire, le versement se fera annuellement par tranches successives. Cela permettra à la compagnie d'assurance de mieux planifier le versement des montants de primes les années difficiles, celles où un nombre anormalement élevé de décès devrait survenir. » ■

Une **couverture** sur mesure



Votre **courtier** d'assurance

ajoute le **conseil** au produit.



Le courtier d'assurance indépendant
vous protège mieux.

Les assureurs s'intéressent de plus en plus aux travailleurs autonomes

Ils ont récemment mis en marché de nouveaux produits

Pierre Theroux

Les assureurs commencent à découvrir chez les travailleurs autonomes une nouvelle clientèle. Par consé-

quent, bon nombre d'entre eux ont développé des produits particuliers à leur intention.

« C'est une partie de la population active qui est appelée à croître encore da-

vantage et les assureurs se devaient d'adapter des produits capables de répondre à leurs besoins spécifiques », indique **Louis Héroux**, vice-président à l'assurance des particuliers au sein du **Grou-**

pe Commerce.

Le Québec compte plus de 600 000 travailleurs autonomes. Plusieurs d'entre eux travaillent sans savoir que leurs protections peuvent s'avérer inadéquates. Certains n'ont même pas une police d'assurance qui pourrait leur garantir une sécurité financière en cas de coup dur.

La situation est d'autant plus grave que la plupart ne sont également pas couverts par la **Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST).**

Toutefois, de plus en plus de compagnies d'assurance de dommages offrent soit un avenant au contrat d'assurance habitation, soit une police multirisque de bureaux en vue de répondre aux besoins particuliers des travailleurs autonomes.

Assurer ses pertes d'exploitation

Il y a deux ans, le Groupe Commerce lançait la protection *Travailleur à domicile*, une police habitation qui offre notamment aux travailleurs autonomes une assurance pour les biens commerciaux, contre les pertes d'exploitation, ainsi qu'une extension de la responsabilité civile liée à leurs activités commerciales.

Chez **AXA Assurances**, le programme *À la pigo* se présente comme le complément d'assurance habitation pour les travailleurs autonomes. De même, les **Assurances générales Desjardins** offrent un produit d'assurance qui vise à permettre aux travailleurs autonomes de travailler à domicile en bénéficiant d'une plus grande sécurité.

Les protections offertes par ces diverses polices englobent généralement des garanties



■ **Pierre St-Hilaire** : « On sent que les travailleurs autonomes se préoccupent davantage d'avoir une protection salariale. »

telles que le remplacement des biens et équipements, la perte de revenus et les frais supplémentaires engagés lors d'un sinistre, ou encore une assurance des comptes-clients ainsi que les pertes résultant de détournement de fonds et autres fraudes.

Les poursuites en responsabilité civile en cas d'accident sont également pris en charge. Évidemment, le montant des réclamations varie en proportion des primes payées par l'assuré.

Assurance salaire

Du côté des assurances de personnes, « on sent que les travailleurs autonomes se préoccupent davantage d'avoir une protection salariale », observe **Pierre St-Hilaire**, directeur du marketing à la **Croix Bleue**.

Santé Plus, lancé il y a une quinzaine d'années afin d'offrir une assurance santé aux personnes sans assurance collective, a depuis été adapté aux travailleurs indépendants. En fait, il se présente comme une assurance collective, mais disponible de façon individuelle.

En matière d'assurance santé individuelle, il s'agit pour cet assureur du deuxième produit en importance derrière celui de l'assurance santé complémentaire pour les personnes de plus de 55 ans.

« C'est le genre de produit qui est appelé à répondre à une demande croissante, même s'il est difficile de rejoindre la clientèle cible », souligne **M. St-Hilaire**.

Voilà sans doute l'une des raisons pour lesquelles **L'Industrielle Alliance** s'est associée à l'**Alliance québécoise des travailleurs autonomes (AQTA)** en vue d'offrir à ses

membres un régime d'assurance collective. En plus de contenir des garanties obligatoires, telles que des assurances vie et décès, la police, offerte depuis le début de l'année, comprend des options en matière d'assurance invalidité de courte et longue durée, tant pour l'assuré que pour les personnes à charge.

« La plupart des assurés veulent avoir une protection salariale et ont un intérêt particulier pour les assurances invalidité », dit **Isabelle Tremblay**, avocate et chargée de projet au sein du **Groupe Ultra-Vie**. Ce courtier agit uniquement à titre d'administrateur de ce produit d'assurance qui s'adresse aux personnes ayant un chiffre d'affaires de plus de 15 000 \$.

Enfin, en septembre dernier, l'**Assurance vie Desjardins-Laurentienne (AVDL)** lançait un produit d'assurance invalidité qui, bien qu'il ne s'adresse pas de façon exclusive aux travailleurs indépendants, pourrait néanmoins intéresser cette clientèle. L'**Assurance budget Desjardins** se présente comme une assurance invalidité ayant la particularité de procurer à ses adhérents une protection financière maximale de 12 mois.

Il y a plus d'un an, l'**AVDL** proposait un régime d'assurance de type collectif aux travailleurs autonomes et aux micro-entreprises. *Solo* offre en effet à l'assuré le choix entre deux garanties de base, soit l'assurance vie et l'assurance invalidité. Le programme *Solo SécuriTerre*, mis de l'avant en collaboration avec l'**Union des producteurs agricoles** et la **Coopérative fédérée de Québec** à l'intention des producteurs agricoles, viendra sous peu compléter le premier produit. ■

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



**LE CHEF DE FILE DE
PRODUITS DE SPÉCIALITÉS
QUI SE CARACTÉRISE PAR DES
SERVICES PERSONNALISÉS
DE HAUT NIVEAU**



COURTIERS !

Nous serons au stand #15
au congrès du
R.C.C.A.Q.
22 - 23 octobre 1998
Centre des Congrès de Québec

MONTREAL
Siège social

Tel. : (514) 866-6351
Fax : (514) 866-0157

QUEBEC

Tel. : (418) 652-1676
Fax : (418) 652-9626

TORONTO • EDMONTON • HALIFAX • VANCOUVER • WOODSTOCK

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS BLITZ

**PLUS DE 10,000
TITRES-INSCRIPTIONS
DE LA PRESSE ÉCRITE
ET ÉLECTRONIQUE
DU CANADA**

L'outil indispensable
du relationniste
avant-gardiste

aussi 'BLITZ 24 inc.'
messagerie de presse

**CLUB DE
PRESSE BLITZ**

(514) 722-4121

Les travailleurs autonomes ont intérêt à s'assurer adéquatement

L'assurance habitation ne couvre pas les activités professionnelles à domicile

Pierre Thérault

Les travailleurs autonomes, qu'ils oeuvrent à l'extérieur de la maison ou à domicile, doivent prendre plusieurs éléments en considération afin de s'assurer qu'ils bénéficient d'une protection adéquate dans le cadre de leurs activités professionnelles.

Leur assurance habitation couvre-t-elle adéquatement leurs activités professionnelles? Profitent-ils d'une protection salariale en cas de problèmes de santé qui les rendraient incapables de travailler? Possèdent-ils une garantie qui couvre les frais engagés à la suite d'un accident ou d'une maladie lorsque leur travail les amène à l'extérieur du Québec? Voilà autant de questions qu'ils doivent se poser.

« Le travailleur autonome a tout intérêt à se prémunir suffisamment contre toute perte financière ou d'éventuelles poursuites en responsabilité civile », prévient Louise Savoie, responsable en assurances de dommages au **Bureau d'assurance du Canada**.

Un travailleur autonome pourrait y laisser jusqu'à sa dernière chemise s'il est poursuivi par un client ou un fournisseur qui se serait blessé lors d'une visite à son domicile, s'il n'est pas couvert de façon appropriée par sa police d'assurance.

Biens personnels ou professionnels

Le travailleur autonome doit s'assurer que les biens et

équipements utilisés pour ses activités professionnelles, tels l'ordinateur ou le télécopieur, font partie de garanties prévues au contrat d'assurance.

« Il faut rappeler que le contrat d'assurance habitation se rapporte aux actes et aux biens de la vie privée d'une personne, et compte très peu de protection pour couvrir les biens professionnels », souligne Louis Héroux, vice-président à l'assurance des particuliers au sein du **Groupe Commerce**.

La plupart des assurances résidentielles prévoient toutefois une limite variant approximativement entre 2 000 \$ et 3 000 \$ pour les pièces d'équipement à usage professionnel. Or, dans la plupart des cas, l'équipement informatique dépasse à lui seul ce montant qui s'avère donc nettement insuffisant.

Par ailleurs, l'assurance habitation ne prévoit pas de dédommagements pour le déménagement ou la réorganisation d'un bureau, entre autres à la suite d'un sinistre qui pourrait entraîner d'importantes pertes de revenus.

« Un travailleur autonome doit s'assurer que ses pertes d'exploitation, advenant un incendie, par exemple, sont couvertes par une police adéquate », précise M. Héroux.

De même, « un travailleur autonome doit préciser à son assureur s'il y a utilisation d'un véhicule dans le cadre de son travail, s'il veut éviter des problèmes lors d'une réclamation parce que la prime ne correspondrait pas aux risques encourus », souligne M^{me} Savoie.

En matière d'assurances de

personnes, ce sont principalement les modules *invalidité* et *santé* qui retiennent l'attention des travailleurs indépendants.

« Une protection salariale, pour un travailleur autonome confronté à un arrêt de travail plus ou moins prolongé, ça peut être particulièrement rassurant, note Pierre St-Hilaire, directeur du marketing à la **Croix Bleue**. Surtout quand il a en plus une famille à charge, une hypothèque et autres responsabilités financières. »

« C'est un important filet de sécurité qui lui permet de compter sur des prestations de revenu en cas d'invalidité », renchérit Isabelle Tremblay, avocate et chargée de projet au sein du **Groupe Ultra-Vie**.

Santé : les protections offertes

Les différentes protections offertes par les assureurs vie comprennent une assurance invalidité de courte ou longue durée. À cela s'ajoutent notamment une assurance maladie complémentaire et

autres garanties touchant par exemple les soins dentaires, de la vue, ou d'assistance à domicile.

« Compte tenu qu'environ 30 % des coûts associés à la santé ne sont pas remboursés par les programmes publics, le travailleur autonome devrait réaliser l'importance d'avoir une assurance santé complémentaire », fait observer M. St-Hilaire.

Par exemple, une protection qui couvre les frais d'analyse et d'examen de laboratoire dans une clinique privée pourrait accélérer les processus de diagnostic et de guérison. C'est d'autant plus vrai qu'un rétablissement plus rapide est généralement primordial pour un travailleur indépendant dont les revenus sont souvent liés à l'obtention de contrats.

Enfin, le travailleur autonome qui doit se rendre à l'extérieur du Québec dans l'exercice de ses activités profes-



■ Les travailleurs autonomes doivent prendre en compte que le contrat d'assurance habitation se rapporte aux actes et aux biens de la vie privée, et non à ceux de la vie professionnelle.

sionnelles devrait souscrire une assurance voyage, question de couvrir, s'il y a lieu, les frais engagés pour une chirurgie ou encore de séjour dans un centre hospitalier.

« Chaque travailleur autonome a des besoins spécifiques et tant l'assuré que l'assureur doit être en mesure de bien les identifier afin de compter sur une protection adéquate », note M^{me} Tremblay. ■

ASSURANCES CONÇUES POUR LE MONDE DES AFFAIRES



CIGNA du Canada

PROFESSIONNELS EXPÉRIMENTÉS

CONTRÔLE ET PRÉVENTION DE PERTES

CAPACITÉ EXCEPTIONNELLE

SERVICE DE RÉCLAMATIONS SUPÉRIEUR

PRODUITS SUR MESURE

RÉSEAU INTERNATIONAL

CIGNA DU CANADA COMPAGNIE D'ASSURANCE

1155, BOULEVARD RENÉ-LÉVESQUE OUEST,
BUREAU 3301
MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 2Z6
(514) 871-5300

Investissez dans la vie

1 800 567-ACDM

Association Canadienne de la
Dystrophie Musculaire

Donner, c'est
leur redonner espoir

Groupes La Mutuelle

Heenan Blaikie

société en nom collectif

L'assurance d'être bien représenté

par nos experts en droit des assurances

À MONTRÉAL Bernard Amyot (514) 846-2321
Christopher Atchison (514) 846-2211
Benoît G. Bourgon (514) 846-2329
Marie-Josée Hogue (514) 846-2201
Louise Larivière (514) 846-2288
Geneviève Marcotte (514) 846-2238
Gary D.D. Morrison (514) 846-2268
Nicolas Plourde (514) 846-2324
Ronald W. Silverson (514) 846-2252
Philippe Tremblay (514) 846-2237

À QUÉBEC Pierre Marc Bellavance (418) 524-5131
Jean-François Bienjonetti (418) 524-5131
Jacques Blanchard (418) 524-5131
Daniel Dumais (418) 524-5131
Ginette Latulippe (418) 524-5131

MONTRÉAL
QUÉBEC
TROIS-RIVIÈRES
SHERBROOKE
TORONTO
VANCOUVER
OTTAWA
BEVERLY HILLS

Une assurance budget simple et très accessible

L'Assurance budget Desjardins ne prend pas en considération le statut d'emploi de l'adhérent

Michel
De Smet

De l'avis même de ses créateurs, l'Assurance budget Desjardins ne s'annonçait pas d'emblée comme un produit au succès annoncé.

« On savait qu'il y avait un besoin pour une assurance invalidité de ce genre. Il y avait là un vide à combler, mais nous entretenions quelques doutes sur le ciblage en finesse de la clientèle qui allait se montrer intéressée par ce nouveau service », déclare

Pierre Morency, conseiller en stratégies de vente à l'Assurance vie Desjardins-Laurentienne.

Car la grande particularité de l'Assurance budget Desjardins réside dans le fait que, contrairement aux autres produits de ce type, elle ne prend

pas en considération le statut d'emploi de l'adhérent.

De ce fait, elle est très attrayante pour les travailleurs autonomes, mais aussi pour l'ensemble des personnes qui ne peuvent avoir accès à une assurance invalidité collective ou encore s'offrir une assu-

rance individuelle coûteuse. Même les personnes sans emploi peuvent y adhérer.

Un produit simple

« C'est un produit tout simple. Il est disponible dans nos caisses. Seules quelques questions élémentaires pour déterminer l'assurabilité ou les critères d'admissibilité liés à l'état de santé sont posées aux futurs adhérents », explique Linda Leclerc, conseillère en gestion de projets et analyse d'affaires à l'Assurance vie Desjardins-Laurentienne.

M^{me} Leclerc affirme que la plupart des personnes sont admises sur la base de ces informations. Une infime minorité d'entre elles aura à compléter un rapport d'admissibilité complémentaire pour venir appuyer leur demande.

Bien que le produit ait été déjà commercialisé dans certaines caisses depuis juin dernier, ce n'est qu'au début de septembre qu'il a été lancé officiellement. « Il est offert pour l'instant dans une centaine de caisses et le sera dans l'ensemble du réseau d'ici janvier 1999 », indique M. Morency.

Vaste bassin de clientèle

M. Morency précise du reste que l'automne constituera un test pour le nouveau service et que des modifications allant dans le sens d'un ciblage plus précis de la clientèle pourraient survenir au cours de l'année prochaine.

« Par exemple, initialement on s'attendait à rencontrer principalement les besoins des travailleurs autonomes.

Mais il s'avère que le produit rejoint une clientèle beaucoup plus vaste, notamment des travailleurs de PME et des étudiants. D'ailleurs, ce qui nous a surpris, c'est le nombre élevé d'adhérents dont l'âge est inférieur à 25 ans. »

À l'Assurance vie Desjardins-Laurentienne, on s'attend à vendre autour de 3 000 polices d'ici décembre prochain. Ensuite, les ventes devraient prendre un rythme de croisière plus élevé à mesure que le produit sera disponible dans toutes les caisses.

Pour ce faire, on mise sur son originalité : l'assurance budget ne vise effectivement pas, comme les autres produits concurrents, au remplacement du revenu, mais plutôt à couvrir des dépenses de base telles que le loyer, l'alimentation, l'électricité ou encore le chauffage.

Protection offerte

Du reste, on notera le montant relativement faible de la protection maximale offerte : 1 500 \$ par mois ou 500 \$ pour les personnes sans emploi. Il est vrai que la prime elle-même demeure modeste. Ainsi, un individu âgé de 35 ans, souscrivant la protection maximale, déboursera annuellement une prime de 450 \$.

Précisons que la prestation se limite à 12 mois au maximum par période d'invalidité totale payable, de manière rétroactive, au trentième jour d'invalidité. C'est l'adhérent qui choisit le montant de sa protection.

Quant à la prestation, elle n'est soumise à aucune réduction dans le cas où l'adhérent recevrait déjà un montant d'indemnisation d'un autre régime d'invalidité. ■



NOUS N'AVONS PAS DE CLIENTS.

NOUS N'AVONS QUE DES PARTENAIRES.

Qui a dit qu'en affaires il n'y avait pas d'ami? Lorsque vous faites affaire avec Desjardins Ducharme Stein Monast (DDSM), vous êtes considéré non pas comme un client, mais comme un allié, un partenaire.

Il nous aurait été impossible de devenir l'un des plus grands cabinets d'avocats du Québec sans avoir instauré ce climat de confiance et de complicité qui fait notre réputation. Depuis des décennies, nous oeuvrons en collaboration avec des gagnants et participons activement à la vie économique, financière et sociale du pays.

Chez DDSM, nous sommes 130 avocats qui avons établi des alliances dynamiques et profitables au Canada, par notre affiliation avec Tory Tory DesLauriers & Binnington, et partout dans le monde grâce au réseau international Lex Mundi.

Mais, pour nous, le fait d'être un important cabinet, solidement implanté, disposant de multiples ressources, ne voudrait pas dire grand chose sans nos partenaires... sans vous!



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

VOUS AVEZ LE DROIT DE RÉUSSIR

600, rue de la Gauchetière Ouest, bur. 2400, Montréal (Québec) H3B 4L8. Tél.: (514) 878-9411.
1150, rue de Claire-Fontaine, bur. 300, Québec (Québec) G1R 5G4. Tél.: (418) 529-6531.
Site Web: www.ddsm.ca Courriel: avocat@ddsm.ca



J.M. LeGendre & Associés
actuaire conseils inc.

615, boul. René-Lévesque O.
Bureau 410
Montréal (Québec)
H3B 1P5

jmlgendre@sympatico.ca

(514) 395-8806
(418) 622-6784
1-800-381-8502
FAX: (514) 395-8840

Retraite

Assurance Collective

Risques divers

Santé et sécurité du travail


GALA
DU COMMERCE
Hommage et Inspiration

Le Réseau HEC, la revue Commerce et
l'École des HEC sont heureux d'accueillir
la Société des alcools du Québec comme partenaire
du Gala du Commerce 1998

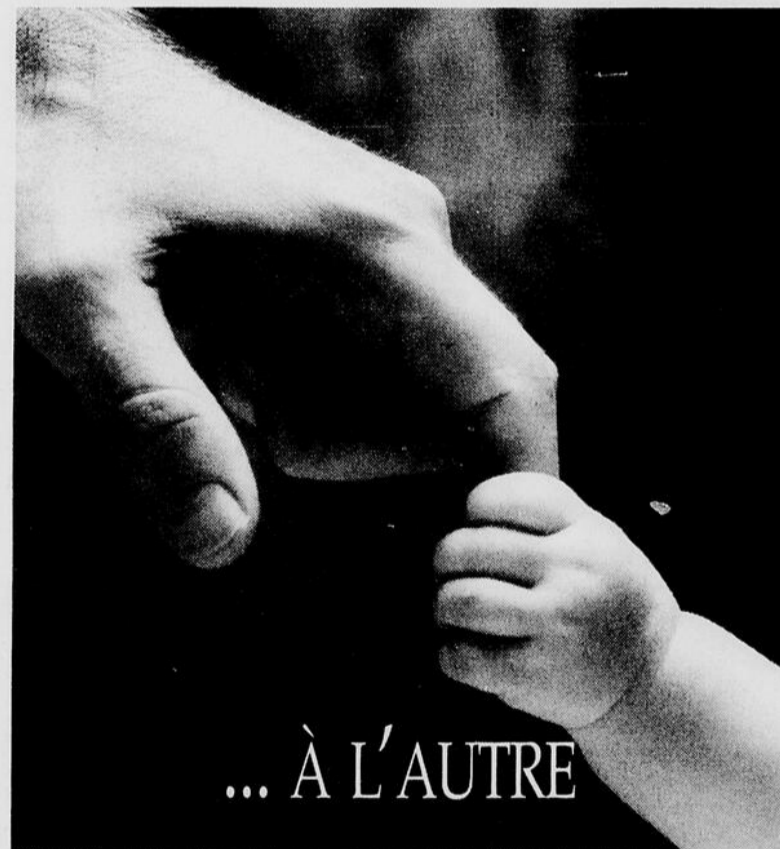

SAQ

Compagnies d'assurances de personnes / 1998

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)			
		1997 (000 \$)	var. %	1997 (000 \$)	var. %	1997 (000 \$)	var. %			1997 (000 \$)	var. %	1997 (000 \$)	var. %	19967 (000 \$)	var. %	1997 (000 \$)	var. %
97	96							97	96								
1	1	Desjardins-Laurentienne La Laurentienne-Corporation Impériale Laurier GR. DESJARDINS-LAURENTIENNE	1 134 593 44 247 29 543 10 269 1 218 652	0,14 0,07 -0,02 -0,04 0,13	17,655 0,689 0,460 0,160 18,963	0,39 -0,03 -0,06 -0,03 0,28	4 177 745 862 757 3 385 750 189 860 8 616 112	-0,02 -0,05 0,06 0,08 0,01	41	44	CITADELLE-GÉN. (6)	8 552	-0,03	0,133	-0,02	452 268	0,03
2	2	L'Industrielle-Alliance-vie Nationale du Canada Union Canadienne-vie North West du Canada GR. INDUSTRIELLE/ALLIANCE	716 250 81 897 5 423 2 664 806 234	1,06 0,34 -0,15 0,09 0,93	11,145 1,274 0,084 0,041 12,545	5,15 0,22 -0,03 0,00 5,34	5 007 483 2 167 316 - 556 543 7 731 342	-0,01 0,08 - 0,02 0,02	42	45	L'ASSOMPTION	8 353	0,03	0,130	-0,01	366 580	0,00
3	16	London Life (2) Great-West (3) Prudentielle d'Amér.-Vie Prudentielle d'Amérique GROUPE GREAT-WEST	430 408 183 550 16 257 13 641 643 856	0,44 0,38 0,15 -0,92 0,05	6,697 2,856 0,253 0,212 10,019	1,53 0,55 0,01 -2,65 -0,56	18 436 126 12 812 101 307 044 488 435 32 043 706	0,01 0,11 0,34 -0,58 0,03	43	47	PRIMERICA DU CANADA	8 290	0,17	0,129	0,01	153 753	0,14
4	3	SSQ-VIE	381 645	0,05	5,939	-0,36	1 170 839	-0,01	44	42	PENNSYLVANIA LIFE	8 231	-0,09	0,128	-0,03	143 701	-0,03
5	4	SUN LIFE DU CANADA	352 730	-0,02	5,489	-0,75	35 655 936	0,10	45	48	AMERICAN INTERNATIONAL	7 787	0,12	0,121	0,00	63 501	0,00
6	10	Standard Life Standard Life - Canada GROUPE STANDARD LIFE	289 566 988 290 554	0,27 - 0,28	4,506 0,015 4,521	0,58 0,02 0,59	11 195 924 61 313 11 257 237	0,04 0,69 0,04	46	46	CANADO-AMÉRICAINNE	7 770	0,09	0,121	0,00	14 235	-0,22
7	7	MUTUELLE DU CANADA	271 073	-0,02	4,218	-0,56	18 532 728	-0,01	47	49	PROMUTUEL-VIE	6 614	0,02	0,103	-0,01	38 676	0,05
8	8	Métropolitaine-vie Métropolitaine du Canada GROUPE LA MÉTROPOLITAINE	203 870 63 477 267 347	-0,02 0,00 -0,02	3,172 0,988 4,160	-0,43 -0,11 -0,54	6 155 828 914 463 7 070 291	0,04 0,07 0,04	48	50	UNION DU CANADA	5 423	-0,03	0,084	-0,01	56 546	0,00
9	6	MANUFACTURERS - VIE	258 272	-0,09	4,019	-0,90	25 081 414	0,01	49	51	HERITAGE	5 360	0,06	0,083	0,00	19 389	-0,04
10	9	CANADA SUR LA VIE	250 472	0,06	3,897	-0,18	19 798 828	0,04	<p>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.</p> <p>(1) L'actif est combiné (et non consolidé) pour établir les regroupements et ne tient pas compte des placements inter-compagnies.</p> <p>(2) La London Life a acquis la Prudentielle d'Amérique et la Prudentielle d'Amérique-vie en janvier 1996.</p> <p>(3) La Great-West a acquis la London Life en août 1997. L'actif de la Great-West exclut ses activités américaines.</p> <p>(4) La Royale vie a acquis en août 1997 le portefeuille d'assurance vie de la Gerling Globale du Canada.</p> <p>(5) La Westbury Canadienne a été acquise par Gestion d'assurance RBC en janvier 1996.</p> <p>(6) Les primes de la Citadelle-Générale ont été souscrites dans le secteur des accidents et maladie.</p> <p>Source : Rapport annuel 1997 de l'inspecteur général des institutions financières Tableau : LES AFFAIRES Recherche : Céline Gélinas-Beauchamp Tél: (514) 392-2005 Internet : gelinasc@mail.transcontinental.ca</p>								
11	11	MFQ-Vie Personnelle Vie GROUPE MFQ	167 091 46 899 213 990	0,08 0,17 0,10	2,600 0,730 3,330	-0,06 0,03 -0,03	853 193 40 879 894 072	-0,04 0,15 -0,03									
12	15	Assoc. d'Hosp. du Québec Canassurance-vie GR. CROIX-BLEUE/CANASSURANCE	91 038 52 934 143 972	0,08 0,06 0,08	1,417 0,824 2,240	-0,04 -0,04 -0,07	95 862 83 103 178 965	0,09 0,08 0,08									
13	14	MARITIME-VIE	115 012	-0,17	1,790	-0,60	3 315 562	-0,03									
14	18	Aetna-vie du Canada Aetna-vie GROUPE AETNA	110 943 508 111 451	0,33 -0,30 0,32	1,726 0,008 1,734	0,28 0,00 0,27	2 151 843 45 661 2 197 504	0,02 -0,32 0,01									
15	13	TRANSAMERICA DU CANADA	107 025	-0,28	1,665	-0,90	1 527 741	0,04									
16	17	NN ASSURANCE-VIE DU CDA	79 637	-0,06	1,239	-0,23	1 101 623	0,05									
17	19	COMBINED D'AMÉRIQUE	79 012	0,02	1,229	-0,10	322 880	-0,10									
18	20	CROWN	58 266	-0,04	0,907	-0,14	5 881 019	0,01									
19	26	BANQUE NATIONALE	55 134	0,46	0,858	0,21	67 517	0,59									
20	21	EMPIRE	52 261	0,10	0,813	-0,01	1 521 058	0,20									
21	25	AXA ASSURANCES	45 442	0,11	0,707	0,00	132 709	0,12									
22	22	ZURICH DU CANADA-VIE	45 039	-0,03	0,701	-0,10	745 844	0,04									
23	23	UNION COMMERCIALE DU CDA-VIE	44 496	0,02	0,692	-0,06	885 795	0,04									
24	31	Royale Vie du Canada (4) Gerling Globale-Vie GROUPE ROYAL & SUN ALLIANCE	29 203 12 399 41 602	0,06 -0,23 -0,05	0,454 0,193 0,647	-0,02 -0,09 -0,11	925 413 61 968 987 381	0,23 -0,80 -0,07									
25	27	PAUL REVERE	39 432	0,06	0,614	-0,03	770 039	0,13									
26	29	LA SURVIVANCE	37 778	0,08	0,588	-0,02	113 590	-0,02									
27	30	L'UNION-VIE	36 410	0,21	0,567	0,05	213 936	0,07									
28	24	WESTBURY CANADIENNE (5)	34 226	-0,19	0,533	-0,20	165 734	0,11									
29	28	COLONIA	34 177	-0,08	0,532	-0,11	607 569	-0,01									
30	33	L'EXCELLENCE	27 859	0,14	0,434	0,01	31 506	0,10									
31	32	MUTUELLE D'OMAHA	24 203	-0,09	0,377	-0,08	421 547	0,02									
32	34	VOYAGEUR (CIE D'ASS.)	19 170	0,03	0,298	-0,02	90 502	0,07									
33	37	CHEVALIERS DE COLOMB	16 230	0,14	0,253	0,01	643 261	0,11									
34	36	FINANCIAL DU CANADA-VIE	15 997	0,02	0,249	-0,02	300 135	0,24									
35	39	PREMIÈRE DU CANADA	12 537	0,10	0,195	0,00	30 963	0,09									
36	40	UNUM D'AMÉRIQUE	11 877	0,10	0,185	0,00	281 874	0,16									
37	43	AMERICAN BANKERS - VIE	10 087	0,12	0,157	0,00	119 502	1,22									
38	38	NORWICH UNION-VIE	9 993	-0,13	0,155	-0,04	594 326	0,06									
39	41	HARTFORD DU CANADA-VIE	9 689	0,01	0,151	-0,02	160 632	0,22									
40	-	CIBC	8 694	0,90	0,135	0,06	192 126	-0,04									

D'UNE GÉNÉRATION...



... À L'AUTRE

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

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

Compagnies d'assurances générales / 1998

Calendrier 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)	
97	96		1997 (000 \$)	var. %	1997 (000 \$)	var. %	1997 (000 \$)	var. %	97	96		1997 (000 \$)	var. %	1997 (000 \$)	var. %	1997 (000 \$)	var. %
1	1	AXA Boréal AXA AXA Boréal-Agricoles Axa Pacifique Axa (Canada) GROUPE AXA CANADA	315 473 164 774 20 002 1 555 560 502 364	-0,15 0,08 0,04 -0,84 -0,13 -0,09	7,715 4,030 0,489 0,038 0,014 12,285	-1,05 0,41 0,04 -0,19 0,00 -0,79	611 404 224 361 57 691 466 204 458 002 1 817 662	-0,02 0,01 0,42 -0,05 0,08 0,01	16	16	American Home Commerce et Industrie New Hampshire GR. AMERICAN INTERNATIONALE	46 661 16 334 0 62 995	-0,06 -0,21 -1,00 -0,10	1,141 0,399 0,000 1,541	-0,04 -0,09 0,00 -0,12	1 151 006 396 179 114 841 1 662 026	0,18 0,05 0,23 0,15
2	3	Caisses Desjardins, Ass. gén. La Sécurité GROUPE DESJARDINS	355 640 82 337 437 977	0,03 0,09 0,04	8,697 2,014 10,711	0,55 0,23 0,77	481 851 104 448 586 299	0,08 0,04 0,07	17	19	Allianz du Canada (6) Trafalgar du Canada GROUPE ALLIANZ DU CANADA	56 098 5 697 61 795	0,00 -0,09 -0,01	1,372 0,139 1,511	0,04 -0,01 0,03	523 693 187 956 711 649	0,12 0,18 0,13
3	2	Groupe Commerce Bélair Halifax-Gén. Wellington GROUPE ING CANADA (2)	344 439 77 214 739 680 421 712	-0,15 -0,31 0,03 -2,08 -0,18	8,423 1,888 0,018 -0,017 10,313	-1,13 -0,74 0,00 -0,03 -1,90	586 850 324 189 707 806 525 327 2 144 172	-0,08 0,08 0,14 -0,06 0,01	20	23	Union Comm. du Can.-Gén. Union Commerciale GROUPE UNION COMMERCIALE	49 326 4 642 53 968	-0,01 0,05 0,00	1,206 0,114 1,320	0,03 0,01 0,04	818 257 81 270 899 527	0,02 -0,02 0,01
4	4	Général Accident Traders Générale Canadienne Générale (3) L'Exclusive Scottish & York Elite GROUPE GÉNÉRAL ACCIDENT	189 603 39 753 33 066 15 962 13 681 2 327 294 392	-0,10 0,06 -0,23 -0,39 -0,10 0,17 -0,04	4,637 0,972 0,809 0,39 0,335 0,057 7,199	-0,33 0,08 -0,21 0,39 -0,03 0,01 -0,08	1 835 999 392 727 825 673 21486,00 315 023 97 750 3 488 658	-0,09 0,07 0,11 0,98 0,03 -0,04 -0,02	22	20	Société Nationale Dominion du Canada Optimum Agricole Canassurance-Gén. GROUPE OPTIMUM GÉNÉRAL	37 717 1 549 7 106 1 959 48 331	-0,15 -0,33 -0,23 0,16 -0,16	0,922 0,038 0,174 0,048 1,182	-0,13 -0,02 -0,04 0,01 -0,18	90 681 1 127 550 13 462 8 599 1 240 292	0,06 0,07 -0,05 -0,17 0,07
5	5	GROUPE PROMUTUEL	205 351	0,00	5,022	0,16	446 679	0,03	22	20	La Citadelle-Générale L'Unique GROUPE LA CITADELLE-UNIQUE	21 078 28 381 49 459	-0,20 0,10 -0,05	0,515 0,694 1,210	-0,11 0,09 -0,02	452 268 31 640 483 908	0,03 0,06 0,03
6	6	GUARDIAN DU CANADA	185 499	0,09	4,536	0,51	1 107 956	0,03	23	24	FÉDÉRATION	46 065	-0,05	1,127	-0,02	219 164	0,05
7	7	Royale du Canada Cie d'assurance du Québec London (4) GROUPE ROYAL & SUN ALLIANCE	144 465 13 828 2 213 160 506	-0,02 -0,19 -0,02 -0,04	3,533 0,338 0,054 3,925	0,04 -0,06 0,00 -0,02	2 700 498 387 573 0 3 088 071	0,18 0,11 -1,00 0,14	24	26	CANADIAN SURETY	40 961	0,29	1,002	0,25	419 892	0,06
8	10	LA CAPITALE	146 654	0,13	3,586	0,51	176 763	0,05	25	25	Liberté Mutuelle Liberté du Canada (7) GROUPE LIBERTÉ MUTUELLE	31 221 9 517 40 738	0,00 -0,23 -0,07	0,764 0,233 0,996	0,02 -0,06 -0,04	946 499 274 743 1 221 242	0,10 -0,05 0,06
9	9	Lombard Continental (5) Lombard (Cie d'ass.) Tokio (5) GROUPE LOMBARD DU CANADA	95 303 17 397 6 691 730 120 121	7,79 -0,30 -0,93 0,29 -0,10	2,331 0,425 0,164 0,018 2,938	2,07 -0,16 -2,13 0,00 -0,22	863 712 335 404 562 158 28 469 1 789 743	0,41 -0,38 -0,33 0,19 -0,11	26	28	GARANTIE	24 039	-0,10	0,588	-0,05	600 219	0,08
10	11	LLOYD'S DE LONDRES	118 662	0,17	2,902	0,49	1 048 835	-0,06	27	27	CIGNA DU CANADA	23 845	-0,17	0,583	-0,10	382 299	-0,06
11	8	Union Canadienne L'Industrielle-Alliance-Gén. Les Coopérants-Générale GROUPE UNINDAL	101 404 16 630 -58 117 976	-0,10 0,01 -1,01 -0,12	2,480 0,407 -0,001 2,885	-0,18 0,02 -0,12 -0,28	129 056 19 818 3 490 152 364	-0,09 -0,08 -0,53 -0,11	28	29	GAN-Générale GAN Canada GROUPE GAN	18 868 3 788 22 656	-0,10 -0,06 -0,10	0,461 0,093 0,554	-0,04 0,00 -0,04	439 698 152 827 592 525	-0,12 0,01 -0,09
12	14	Missisquoi Economical Mutuelle GROUPE ECONOMICAL	92 698 4 783 97 481	0,13 -0,36 0,09	2,267 0,117 2,384	0,32 -0,06 0,26	256 445 1 535 670 1 792 115	-0,04 0,07 0,05	29	44	KINGSWAY	22 132	1,06	0,541	0,29	228 873	0,37
13	13	Zurich Travelers Indemnité Zurich du Canada-Indemnité GROUPE ZURICH CANADA	75 554 10 379 4 045 89 978	-0,06 -0,07 0,38 -0,05	1,848 0,254 0,099 2,200	-0,05 -0,01 0,03 -0,03	2 238 635 124 880 692 700 3 056 215	0,06 0,07 -0,06 0,03	30	30	PAFCO	21 709	-0,13	0,531	-0,06	289 546	0,04
14	15	WAWANESA	89 779	0,03	2,196	0,14	2 138 690	0,08	31	34	SSQ-GÉNÉRALES	21 655	0,17	0,530	0,09	33 098	0,09
15	17	Chubb du Canada Fédérale GROUPE CHUBB	72 815 428 73 243	0,05 0,34 0,06	1,781 0,010 1,791	0,15 0,00 0,15	635 926 15 175 651 101	0,05 0,27 0,05	32	33	JEVCO	20 784	-0,01	0,508	0,01	98 070	0,56
									33	31	Allendale Mutual Affiliated FM GROUPE ALLENDALE	12 835 7 384 20 219	-0,02 -0,25 -0,12	0,314 0,181 0,494	0,00 -0,05 -0,05	96 012 47 896 143 908	-0,08 -0,18 -0,12
									34	38	GROUPE ESTRIE-RICHELIEU	19 090	0,08	0,467	0,05	42 458	0,07
									35	37	CANADA-VIE-GÉN.	18 859	0,05	0,461	0,04	219 917	0,09
									36	42	LONDON GARANTIE	18 056	0,30	0,442	0,11	170 300	0,14
									37	36	LA SOUVERAINE-GÉN.	16 491	-0,08	0,403	-0,02	236 678	0,02
									38	41	LA PERSONNELLE-GÉN.	16 157	0,13	0,395	0,06	340 728	0,10



Compagnies d'assurances générales / 1998

Cahier
spécial

Rang primés 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							
39	39	AMERICAN BANKERS	16 111	0,06	0,394	0,03	113 028	0,24
40	35	LUMBERMEN'S UNDERWRITING	14 698	-0,19	0,359	-0,07	88 558	0,03
41	32	MARKEL	14 667	-0,32	0,359	-0,15	226 654	0,00
42	40	GERLING GLOBALE-GÉN.	14 179	-0,02	0,347	0,00	303 268	0,06
43	47	SAINT PAUL	11 107	0,22	0,272	0,06	509 919	0,11
44	43	RELIANCE	10 856	-0,18	0,265	-0,05	315 555	0,11
45	61	COSECO	9 730	1,24	0,238	0,14	164 816	0,37
46	-	GE CAPITAL - HYPOTHÈQUES	9 713	1,97	0,238	0,16	246 960	1,28
47	48	ALPHA	8 510	0,09	0,208	0,02	14 401	0,12
48	56	CRÉDIT A.C.I.	8 076	0,52	0,198	0,07	36 447	1,21
49	52	NORD-AMÉRICAIN, PREMIÈRE	7 526	0,05	0,184	0,01	27 295	-0,10
50	45	PROTECTION	7 254	-0,30	0,177	-0,07	195 696	0,06
51	55	ARKWRIGHT	7 197	0,14	0,176	0,03	69 589	0,93
52	50	INSPECT. & ASS. CHAUDIERE	6 661	-0,12	0,163	-0,02	88 169	0,01
53	49	LUMBERMENS MUTUAL	6 512	-0,15	0,159	-0,02	270 761	0,08
54	54	FEDERATED DU CANADA-GÉN.	6 218	-0,05	0,152	0,00	130 885	0,03
55	46	BARREAU DU QUÉBEC	5 148	-0,47	0,126	-0,11	99 207	0,15
56	60	FABRIQUES DE QUÉBEC	5 012	0,08	0,123	0,01	64 432	0,07
57	57	CHAMBRE DES NOTAIRES	4 958	-0,03	0,121	0,00	53 966	0,06
		Hartford Incendie	4 838	-0,03	0,118	0,00	195 172	-0,17
		Hartford du Canada	5	-0,44	0,0001	0,00	20 226	-0,31
58	58	GROUPE HARTFORD DU CANADA	4 843	-0,03	0,118	0,00	215 398	-0,18
59	63	SÉCURITÉ DE HARTFORD	4 404	0,05	0,108	0,01	86 595	0,09
60	62	FABRIQUES DE MONTRÉAL	4 204	0,00	0,103	0,00	38 636	0,06
61	59	LA MARITIME	3 910	-0,16	0,096	-0,01	23 273	0,04
62	65	MOTORS	3 541	0,11	0,087	0,01	306 711	0,06

(1) L'actif est combiné (et non consolidé) 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) La Canadienne Générale a été intégrée à Général Accident le 1er janvier 1998.

(4) La Royale du Canada a repris les affaires d'Assurance London le 31 décembre 1997.

(5) Lombard du Canada est le fondé de pouvoir au Canada de la Continental Assurance et de la Tokio Maritime et Incendie.

(6) Allianz du Canada a repris les affaires de Fireman's Fund le 19 mars 1997.

(7) La Prudentielle d'Amérique est devenue Liberté du Canada le 1er janvier 1997.

Source: Rapport annuel 1997 de l'Inspecteur général des institutions financières (IGIF)
Tableau: LES AFFAIRES - Recherche : Céline Gélinas-Beauchamp
Tél: (514) 392-2005 Internet: gelinasc@mail.transcontinental.ca

Rang primés 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							
63	64	COMMONWEALTH	3 062	-0,20	0,075	-0,02	596 145	-0,08
64	66	ORDRE DES DENTISTES	2 846	0,01	0,070	0,00	15 903	0,16
65	53	CONTINENTAL CASUALTY	2 726	-0,59	0,067	-0,09	101 966	0,34
66	67	AMERICAN ROAD	2 573	0,06	0,063	0,01	33 081	0,09
67	51	CUMIS-GÉN.	2 465	-0,66	0,060	-0,11	57 922	0,00
68	68	CHRYSLER INSURANCE	1 030	-0,46	0,025	-0,02	24 471	0,15

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 entièrement québécois
assurant les PME dans l'Est du Canada...*

B.F. LORENZETTI & ASSOCIÉS INC.
2001, rue McGill College, suite 2200, Montréal (Québec) H3A 1G1
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^{MD}

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 (F) Franchiseur	Volume de primes	Spécialisation	Filiales	Principaux actionnaires
1	1 000	Groupe Ultima (R)	276,2	Assurance de dommages (groupes/associations, auto/habitation, entreprises, cautionnement, etc.	Info-Ultima (1992), Services financiers Ultima-Dubeau, Ultima	16 actionnaires ayant au total 97 cabinets membres
2	425	GroupAssur Plus (R)	215,0	Conception de programmes sur mesure en assurance commerciale	Regroupement de courtiers indépendants	Cargest [Gil Cardinal] (40%), bureaux membres (60%)
3	250	Dale-Parizeau L.M.(C)	100,0	Assurances de dommages et de personnes	Aucune	Gestion LaGarde Massicotte (100%)
4	240	Aon Reed Stenhouse (C)		Gestion de risques, assurances des entreprises, prévention des sinistres	Aon Parizeau	Aon Corporation [Chicago] (100%)
5	220	Groupe A-R Lussier (C) (F)	75,0	Assurances générales (bateaux), responsabilité professionnelle des médecins, etc.	Groupe Assurbec (75 %), AssurExperts (50 %)	André Lussier (100%)
6	205	AssurExperts (R)	50,0	Assurances de personnes, de dommages, placement, autocaravanes	Regroupement de 40 cabinets	Groupe A-R Lussier (50 %), Pierre Boisvert (25 %), Réal Breton (25%)
7	160	J&H/Marsh & McLennan (C)		Assurances générales (commerciales et industrielles)	Pratte-Morrisette; Dupuis, Parizeau, Tremblay	Marsh & McLennan Companies [New York] (100%)
8	150	Sedgwick (C)	200,0	Gestion de risques, courtage d'assurance, avantages sociaux	Société conseil SNL; Lamarre, Caty, Houle	Groupe Sedgwick (Canada) (100%)
8	150	Meloche Monnex (C)	64,0	Assurances habitation, automobile, voyage, invalidité, santé et vie, micro-entreprise	Meloche Monnex assurance et services financiers	Services financiers CT (100%)
10	130	Groupe L.A.H.(C)	35,5	Assurances de personnes et assurances générales (marketing de masse)	Lewis Apedaile & Hanson; Dagenais Lareau; Drouin Mills; Bellemare &	Dirigeants et membres du groupe
11	124	Gr. d'assurances Verrier (C)	36,5	Manufacturier/exportation, entrepreneur, pharmaceutique	Aucune	Placements Miver [Michel Verrier]
12	120	Willis Corroon (C)	65,0	Construction, communications, manufacturier/exportation, aviation, etc.	Willis Corroon Melling (Canada)	Kohlberg Kravis Roberts (KKR) (100%) [depuis le 2 sept.]
12	120	Courvie (C)	9,5	Planification financière, fonds d'investissement, valeurs mobilières, assurances de personnes	Courvie Montréal, C West Island, C Nouveau-Brunswick, C Estrie, C	Réal J. Parent (50%), Rodrigue Julien (50%)
14	105	Groupe Cyr (C)	30,0	Assurances générales, vie, REER, hypothèques, salaires, collectives, juridiques, fonds d'invest.	Six bureaux affiliés au Québec	Jean-Jacques Cyr (60%), Edith Cyr (20%), Louis Cyr (20%)
15	103	Inter Groupe Assurances (R)	34,2	Assurances de dommages, de personnes, collectives, services financiers	11 places d'affaires	Gagnon Chabot Labrecque, J.Y. Marcoux, Hallé Couture, Unicour, etc.
16	100	Groupe Dubeau (R)	30,0	Assurances de personnes, fonds d'investissement, valeurs mobilières,	Regroupement de 1 800 courtiers	Roland Dubeau (100%)
16	100	Groupe Jetté Assurances (R)	26,0	Assurances de personnes, des entreprises, services financiers et services de gestion	32 courtiers affiliés	Fernand Jetté (100%)
16	100	D'Aragon & Associés (C)	25,0	Bureau multidisciplinaire d'assurances générales, équipements forestiers, etc.	Aucune	Jacques D'Aragon, Lise D'Aragon (ens. 100%)
19	88	Gr. Vézina & Associés (C)	26,6	Assurance I.A.R.D. et services financiers	Vézina Phaneuf & ass.: Vézina Racette & ass.; Vézina Rivest &	Jean Vézina (50%), Luc Vézina (50%)
20	75	Morris & Mackenzie (C)	36,0	Courtage d'assurance, conseil en gestion des risques et avantages sociaux pour entreprises	Aucune	32 cadres de l'entreprise
21	70	Assuration (C)	29,0	Assurances des entreprises, transport routier, cargo, maritime, cautionnement	Assurances CM International, Transport Export, Marine Expert	Pépin Assurances (50 %), Blais Chalifour Couillard McCarthy Thabet (50 %)
22	50	Groupe Plural (C)	20,0	Assurances de dommages, de personnes, services financiers	Huit cabinets	Julien, Guylaine, Bruno et Jacques Brisson, Carmen Lamarre
23	48	Courtiers Unis (R)	16,0	Assurances de dommages, assurances de personnes	14 cabinets membres	Six actionnaires
24	46	Réseau d'ass. Abitibi-Témiscamingue (R)	18,3	Assurances générales, entrepreneurs forestiers, cautionnements	Aucune	Secours, E.M. Bégin, Legault Bilodeau, Roy Thiboutot, Bourcier, etc.
25	45	B.F. Lorenzetti & associés (BFL) (C)	50,0	Spectacle, maritime, municipalités, responsabilité professionnelle, pme	TSW Management, BFL Ontario, Classic Equine Ins. Brokers	Barry F. Lorenzetti, Joe Paré, E.H. Gathercole, F.A. Howden
26	44	Groupe AssurConseil (C)	25,4	Assurances générales (secteur du transport)	Aucune	Société en nom collectif (Chartier, Moisan & Paquette, Loranger Guérin & ass.)
27	42	Eugène Lavole (C)	16,4	Assurances générales, vie, REER, planification financière, hypothèques, salaires, etc.	Aucune	Denis Harrington, Michel Taché, Michel Renaud, Richard Lavoie
28	40	Assurathèque Bernier, Garon, Lemay (C)	9,0	Assurances des particuliers, entreprises, cautionnement, services financiers	Associée : Assurathèque Bernier White & ass.	Vincent Bernier, Benoît Bernier, Gilles Bernier (ens. 100%)
28	35	G. Proulx & associés (C)	14,0	Assurances des entreprises, des particuliers, automobile, responsabilité professionnelle,	Aucune	Louis Proulx, Charles Proulx, Pierre Sénécal (ens. 100%)
30	24	Assurances Juneau Laroche & associés (C)	10,5	Assurances générales (automobile, particuliers, entreprises)	Aucune	Noël Juneau (50%), Daniel Laroche (50%)
31	22	Courtiers d'assurance Nichol (C)	6,0	Assurances générales des entreprises (petites et moyennes) et des particuliers	Aucune	Garry Nichol, Richard Corrivault, Sheila Hall
31	22	J.P. Mallette & associés (C)	8,7	Assurances générales (commercial, industriel, cautionnement)	Aucune	Gérard Lamarche (100%)
31	22	Groupe Global (C)	8,0	Assurances générales et vie, responsabilité administrateurs/dirigeants, erreurs et omissions	Aucune	Jacques Martin & Fils, André Lafontaine, Jacques L. Brouillette, Hélène Ouellet
34	15	Assurances Taillon, Bégin & Associés (C)	7,0	Assurances générales (commercial, industriel, manufacturier)	Aucune	Claude Taillon (50%), Claude Bégin (50%)

Le Groupe Cyr prône la consolidation

Daniel
Germain

« Avec l'arrivée de Desjardins et éventuellement des banques, on ne peut plus rester petit comme avant. L'industrie du courtage devra se consolider et c'est ensuite que les forces du marché pourront s'affronter », affirme Louis Cyr, vice-président développement et assurances du Groupe Cyr, le bureau de courtage de Saint-Eustache fondé par son père.

Dans la jeune trentaine, Louis Cyr est de ceux qui croient que les courtiers peuvent tenir tête à ces nouveaux géants qui envahissent leur marché.

Comme la majorité des courtiers, il regrette l'ancien régime, mais il est loin de croire que la loi québécoise sur la distribution des produits financiers (188) sonnera le glas de sa profession.

« Ça prendra toujours un autre guichet que les caisses et banques pour acheter des produits d'assurance. »

Évidemment, il y a des conditions à cela. La principale consiste, pour les cabinets, à atteindre la masse critique. « Pour pouvoir tenir le coup, on doit avoir 30 000, voire 50 000 clients », dit-il.

Le Groupe Cyr est le premier cabinet à avoir procédé à des acquisitions depuis l'adoption de la loi 188. L'entreprise a acheté deux cabinets, Lefebvre Assurances, de Saint-Eustache, et Legendre Thibault, de Rosemère.

L'entreprise a ainsi accru sa taille de 35 % et élargi son portefeuille de produits d'assurance. Le nombre de clients est passé à 50 000 dans une région bien délimitée, au nord de Montréal.

L'entreprise projette d'autres acquisitions. Mais avant d'aller de l'avant, le Groupe Cyr devra assimiler les deux cabinets récemment acquis.

Dans un premier temps, l'entreprise cherchera à se consolider dans son marché du nord de Montréal. Ensuite, elle étendra progressivement son territoire.

Le cabinet de courtage est avant tout acheteur. « Nous ne sommes pas à vendre ! » On n'écarte toutefois pas la possibilité de s'associer avec d'autres. Plusieurs scénarios restent possibles.

Le Groupe Cyr se voit lui-même forcé d'élargir sa gamme de produits, en se lançant dans la vente de produits financiers. ■

BFL, un courtier offrant des assurances très spéciales

Michel
De Smet

Lorsqu'il créa BFL en 1987, Barry F. Lorenzetti savait déjà que sa maison de courtage d'assurance ferait figure d'originale.

« J'étais conscient que je me lançais en affaires à une époque très peu favorable. Le marché de l'assurance est par définition très cyclique et nous démarrions nos activités à un moment où ce marché était très déprimé. »

Si BFL s'en était tenue à vendre des assurances générales, elle aurait dû faire face, il y a 10 ans, à une vive concurrence ainsi qu'à des montants de primes en forte baisse. M. Lorenzetti décida donc d'orienter une part importante des activités de sa société vers le courtage d'assurances spécialisées.

Sage inspiration si l'on en juge par le montant des primes de la compagnie qui, selon M. Lorenzetti, s'établiront pour l'exercice en cours entre 65 et 70 M\$.

Actuellement, près de 60 % du chiffre d'affaires de BFL est attribuable à des assurances que l'on pourrait qualifier de peu ordinaires, le reste provenant du marché des assurances conventionnelles.

« Nous sommes les assureurs de 80 % des films qui se tournent au Québec, un marché pour l'heure particulièrement florissant. Mais on est aussi présent dans le divertissement, les associations sportives et même le courtage d'assurance pour chevaux de course. »

Pour s'imposer dans un marché à la fois aussi diversifié et spécialisé, il a fallu cependant à BFL recruter un



personnel aux connaissances rares dans le domaine des assurances.

« Sur ce plan, on a eu de la chance, reconnaît M. Lorenzetti. La conjoncture à la fin des années 1980 nous a été favorable. En effet, au sein des compagnies d'assurance, les rares employés qui traitaient alors des dossiers spécialisés étaient peu considérés par leurs employeurs. On n'a donc pas eu de difficulté à les inciter à nous rejoindre en leur offrant chez nous un défi plus alléchant. »

Avec un siège social à Montréal qui emploie 53 personnes et une succursale à Toronto qui compte 18 employés, BFL s'affiche comme le principal courtier commercial à propriété québécoise.

Un esprit d'indépendance

Pour satisfaire les besoins internationaux de ses clients, la firme est aujourd'hui membre de **Globex International**, un groupe de courtiers indépendant qui détenait, en 1997,

■ **Barry Lorenzetti :**
« Dans une industrie très concurrentielle comme la nôtre, la spécialisation demeure une option attrayante. »

une valeur de primes souscrites supérieure à trois milliards de dollars canadiens. Cette alliance permet à BFL, représentant exclusif du groupe au Canada, d'avoir accès à des relations de partenariat avec des assureurs dans près d'une

centaine de pays.

« De la création de notre entreprise jusqu'à aujourd'hui, notre philosophie reste inchangée. C'est celle de l'indépendance. Au sein de Globex International, chaque partenaire reste maître chez lui et conserve la gestion complète de ses dossiers », précise M. Lorenzetti.

C'est d'ailleurs dans ce même état d'esprit que BFL a fondé, il y a quatre ans, **Services de gestion TSW**. Cette filiale a été créée dans le but de permettre à de petits cour-

tiers détaillants au Canada d'avoir accès au marché international de l'assurance.

« Notre rôle consiste à leur magasiner les meilleurs partenaires à l'étranger, ce qui augmente leurs chances de conserver leur clientèle locale. Par ailleurs, cela leur permet de préserver totalement leur identité sans avoir jamais à envisager une fusion ou une relation de dépendance étroite avec un associé de grande envergure. »

On l'aura deviné, esprit d'indépendance oblige, M.

Lorenzetti est loin de témoigner de l'enthousiasme face à la vague de fusions et d'acquisitions qui agite son industrie.

« On se fait toujours servir le même alibi. Ces opérations de regroupement se font soi-disant au profit de la clientèle, afin de mieux la servir. Mais en réalité, si l'on prend le Québec comme exemple, il y a à peine une poignée d'entreprises qui ont, sur une base permanente, des besoins importants en assurance à l'échelle internationale. » ■

MONDIAL ASSISTANCE

3 400 000 INTERVENTIONS
DANS LE MONDE ENTIER EN 1997

QUI PEUT EN DIRE AUTANT...



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



MONDIAL ASSISTANCE

NOUS VEILLONS SUR VOTRE PRÉCIEUSE CLIENTÈLE

1-800-845-3747

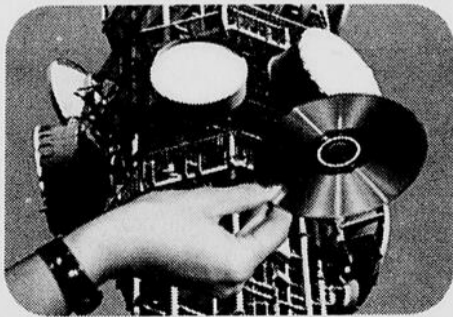
L'ASSISTANCE AU SERVICE DE VOS CLIENTS

Rejoignez vos clients potentiels avec le

cahier spécial

LES AFFAIRES

LE MULTIMÉDIA



date de parution : 24 octobre 1998

Pour informations : (514) 392-9000

Lussier et AssurExperts s'associent pour affronter les caisses

Daniel
Germain

A.R. Lussier, le numéro cinq québécois du courtage d'assurance, fourbit ses armes depuis plus d'un an et n'a pas l'intention de courber l'échine devant les caisses populaires et autres institu-

tions de dépôt. Il l'a clairement signalé la semaine dernière en s'associant au cabinet de courtiers AssurExperts.

« Ceux qui ne voyaient pas venir le décloisonnement étaient sur une autre planète. C'était à prévoir depuis longtemps. Le Québec et le Cana-

da ne sont pas les premiers à s'être engagés dans le décloisonnement. Nous aurions préféré le *statu quo*, mais il faut vivre avec les changements. C'est à nous maintenant de profiter des occasions de diversification », dit **André Lussier**, président du cabinet.

Si A.R. Lussier a porté un

grand coup en prenant une participation dans le réseau de courtiers AssurExperts, elle n'en est pas à ses premières acquisitions. Depuis un an, le cabinet a multiplié les acquisitions de petits cabinets indépendants et de réseaux plus modestes. Signalons notamment l'achat du réseau

AssurBec, qui comptait huit cabinets en Mauricie.

Le groupe issu de la dernière transaction compte maintenant 66 points de vente et pourrait dégager un chiffre d'affaires de plus de 120 M\$. AssurExperts et A.R. Lussier conserveront leur identité et leur structure, soit un système

de franchises dans le premier cas et une structure corporative dans le second.

Soulement un début

Ce n'est qu'un début, signale André Lussier. Le groupe pourrait porter le nombre de ses points de vente à 125 d'ici l'an 2000. Des ententes ont déjà été signées dans le but d'acquiescer neuf cabinets et M. Lussier espère pouvoir en ajouter 50 au cours des deux prochaines années.

Les cabinets que le groupe approchera auront le choix : se faire acheter et intégrer A.R. Lussier ou, pour ceux qui tiennent à leur indépendance, s'associer au réseau AssurExperts.

« Notre objectif est de développer une synergie entre les deux entités. Nous voulons atteindre une masse critique en termes de volume de ventes, de nombre de clients et de points de distribution. Nous pourrions obtenir des produits d'assurance à meilleur prix et il nous sera plus facile de négocier de nouveaux produits avec les assureurs. »

Jusqu'à présent spécialisées dans l'assurance de dommages, les deux entreprises se lanceront progressivement dans la distribution de produits d'assurance de personnes, l'assurance vie, l'assurance santé et l'assurance collective notamment, et dans la vente de produits financiers.

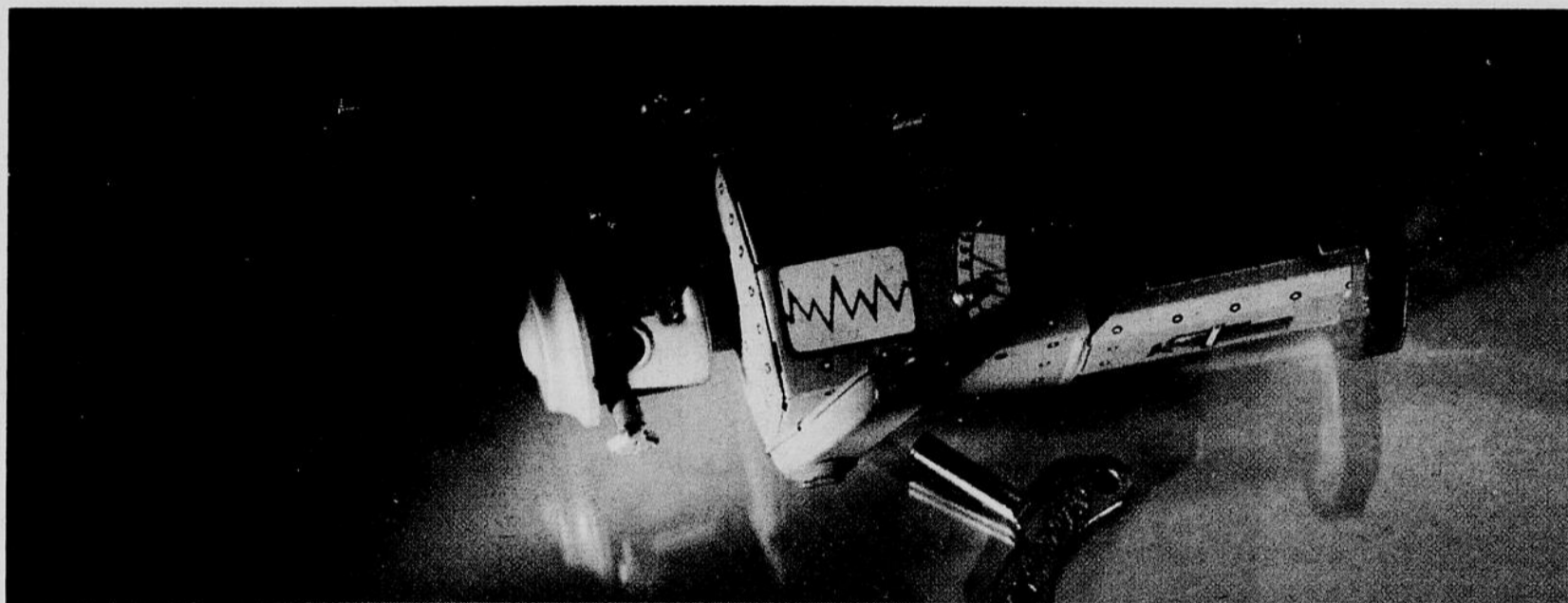
Une option aux caisses populaires

En offrant des REER, des fonds de placement, des hypothèques et des certificats de dépôt, le groupe veut devenir une option aux caisses populaires, surtout en région.

Pour s'y préparer, l'entreprise investit présentement des millions de dollars en informatique et en logiciels. Pour livrer concurrence aux caisses et éventuellement aux banques, le groupe mise surtout sur la proximité entre des cabinets régionaux et de leur clientèle.

Cela pourrait aller encore plus loin. En lisant le rapport **MacKay** sur l'avenir des services financiers au Canada, André Lussier a décelé une nouvelle occasion d'affaires : la collecte des dépôts et l'entrée du groupe dans le système de paiement.

« Je ne rejette aucune possibilité. Ça pourrait aller jusqu'à des guichets automatiques identifiés au nom de A.R. Lussier ou de AssurExperts. Dans bien des patelins, les gens sont condamnés à faire affaire avec la caisse. Ce serait encore une occasion de nous positionner comme un autre choix », affirme le courtier d'assurance. ■



Même vos GUERRIERS peuvent avoir une attaque.

On ne choisit pas le moment d'une crise cardiaque ou de tout autre problème de santé. Quand cela se produit, une bonne assurance collective fait toute la différence.

Chez SSQ VIE, nous comprenons l'importance d'être bien entouré en pareilles circonstances : protections efficaces, facilité de réclamation, accès direct au service à la clientèle.

Les régimes d'assurance collective SSQ VIE, la meilleure façon d'être à nouveau d'attaque.

Votre conseiller pourra vous le confirmer.

SSQ
VIE

Prendre les devants™

ASSURANCE
COLLECTIVE